

# Vadémécum ambassadeurs

L'ambassadeur Ropi est un bénévole de l'asbl qui a pour mission principale d'effectuer le premier contact avec le commerçant et de lui présenter le Ropi en vue d'obtenir son adhésion à l'asbl.

L'ambassadeur pourra se limiter à simplement présenter le fonctionnement de base du Ropi et les arguments clés (voir ci-dessous) pour utiliser le Ropi et adhérer à l'asbl. Lors de sa première visite, l'ambassadeur proposera toujours au commerçant un rendez-vous avec un responsable Ropi. L'ambassadeur est aussi le bienvenu à ce rendez-vous et à poursuivre les contacts ultérieurs avec tel ou tel commerçant s'il le souhaite.

En cas de questions plus techniques posées par le commerçant, si l'ambassadeur ne se sent pas à l'aise pour y répondre, il renverra la question à un des responsables du Ropi

L'ambassadeur devra savoir:

- R** ce qu'est le Ropi
- R** comment se prennent les décisions au sein de l'asbl
- R** quelles sont les procédures à suivre (parcours de l'ambassadeur, documents à fournir, parcours du commerçant)
- R** quelles sont les valeurs du Ropi, et y adhérer

En outre, l'ambassadeur devra entretenir des contacts réguliers avec l'asbl Ropi (via les responsables de zone et l'une ou l'autre réunion ou événement).

Les documents annexes dont il est question dans ce document sont disponibles sur [https://ropi.be/page/Documents/Kit de l'ambassadeur](https://ropi.be/page/Documents/Kit%20de%20l'ambassadeur).

## Le parcours de l'ambassadeur

- R** Préliminaires
  - R** L'ambassadeur rencontre un ou plusieurs membres actifs du Ropi et suit une formation d'ambassadeur (quelques heures). Il recevra le matériel de formation (kit ambassadeur) et le kit commerçant (farde à rabat).
  - R** L'association remet une liste des commerces (par zone) à cibler prioritairement, mais elle n'est pas contraignante. Un tableur récapitulatif des zones et commerçants est consultable et éditable (par les ambassadeurs enregistrés) sur le web.
  - R** L'ambassadeur s'annonce auprès du responsable de zone avant de démarcher un commerce et attend le feu vert. Il reçoit les disponibilités du responsable de zone à deux semaines afin de pouvoir proposer au commerçant quand il le rencontrera, un rendez-vous avec le responsable de zone.

- R** Première visite de l'ambassadeur chez le commerçant
  - R** L'ambassadeur se rend chez le commerçant pour lui présenter le Ropi (fonctionnement, arguments clés, documentation écrite).
  - R** L'ambassadeur prend rendez-vous avec le commerçant pour qu'il puisse rencontrer un responsable du Ropi.
- R** Compte rendu
  - R** L'ambassadeur rend compte de la rencontre au responsable de zone (par mail, téléphone, etc.). Le responsable de zone fera remonter l'information aux autres responsables de zone lors de réunions de coordinations.
  - R** L'ambassadeur prend position par rapport aux commerçants, est-ce qu'il souhaite être la personne de référence ou pas pour le commerce et en fait part au responsable de zone.
- R** Visite du responsable de zone (et de l'ambassadeur s'il le souhaite) chez le commerçant
  - R** La rencontre entre le commerçant et le responsable de zone à lieu avec son ambassadeur, s'il le souhaite.
  - R** Le responsable de zone fait remonter l'information aux autres responsables de zones et au Conseil d'Administration lors des réunions de coordination.

## Le kit commerçant

Le kit commerçant est une farde à rabats aux couleurs du Ropi à remettre au commerçant lors d'une première visite. Il contient

- R** Le flyer
- R** Le vadémécum commerçant
  - R** Pourquoi adhérer?
  - R** Qui contacter quand, pourquoi, comment ?
  - R** Comment s'enregistrement sur le site internet ?
  - R** Comment dépenser ses Ropi ?
  - R** Comment gérer sa compatibilité ?
  - R** Comment s'impliquer dans l'ASBL ?
- R** Les documents fondateurs
  - R** La Charte
  - R** Le Règlement d'Ordre d'Intérieur (ROI)
  - R** Le mode d'emploi du Ropi (la monnaie)
  - R** La fiche synthétique Charte / ROI / Mode d'emploi
- R** Les documents d'engagement
  - R** L'accord de principe d'adhésion à l'asbl
  - R** Le formulaire d'adhésion à l'asbl
  - R** Des autocollants Ropi (deux choix possibles)
- R** Des cartes de visite



## Arguments clés à présenter au commerçant

- R** L'appartenance à un réseau (lien):
  - R** Faire partie du Ropi c'est entrer dans un réseau qui relie des citoyens responsables qui souhaitent consommer autrement et des commerces de qualité
  - R** Le Ropi favorise l'économie et l'emploi local. Dépenser un Ropi c'est s'assurer qu'il profite aux commerçants de la région.
  - R** Accepter le Ropi c'est une visibilité gratuite sur notre site Internet. Chaque année, c'est l'apparition dans un flyer déposé chez les commerçants partenaires. Les événements Ropi ont été couverts par la presse nationale.
- R** Une logique gagnante:
  - R** Accepter le Ropi, c'est 0 frais en plus
  - R** Il n'y a pas de double comptabilité car 1 Ropi, c'est 1 Euro. La comptabilité et la caisse sont exactement les mêmes.
  - R** La monnaie complémentaire et locale permet de dynamiser et favoriser les achats dans le centre de Mons. Car quand on a des Ropi, on ne peut les dépenser que dans le tissu de commerçants qui l'acceptent.
- R** Passer à l'action en toute facilité
  - R** Etre dans le réseau Ropi, c'est avoir une personne de contact disponible et clairement identifiée. Elle passera de temps en temps dans le commerce afin d'être disponible pour les questions éventuelles.
  - R** Etre dans le réseau Ropi, c'est pouvoir accéder à l'interface commerçant du site web pour annoncer ses produits et services.

## Arguments secondaires

- R** Tout le monde peut accepter le Ropi mais pour les membres il est possible de reconvertir ses Ropi en Euro (rédimage à 5%)
- R** Au dessus d'un certain seuil, le rédimage à 0% est possible. En effet, un commerçant qui a du mal à écouler ses Ropi peut le signaler à l'asbl qui cherchera alors une solution en collaboration avec le commerçant pour écouler les Ropi. Si aucune solution n'est trouvée endéans les deux semaines, le rédimage à 0% est accepté (par tranche de 100% pour les asbl et 200€ pour les prestataires du secteur marchand).
- R** Avant de s'engager comme membre, il est possible de passer un accord de principe. On s'engage à devenir membre sous réserve que le réseau atteigne un niveau de développement suffisant (30 commerces repartis dans au moins 6 secteurs d'activité différents)

- R L'ambition de l'asbl Ropi n'est pas de s'étendre dans plusieurs villes, mais c'est de rester dans la région de Mons afin de favoriser l'économie montoise.
- R Pour les plus geeks, il est offert la possibilité de signaler la situation de son commerce sur le site web en ligne (je souhaite rédimer, j'ai besoin d'informations, j'aimerais qu'un ambassadeur passe me rendre visite, ...). Le commerçant a un contrôle total de sa visibilité sur le site web mais il peut aussi demander à un ambassadeur de l'aider à mettre à jour ses informations.
- R Possibilité de quitter le Ropi, **sans contrainte**.

## Mémo: manières d'écouler la monnaie

- R Trouver des fournisseurs locaux et les payer en Ropi.
- R Se rendre des services entre commerçants, payés en Ropi.
- R Reprendre les Ropi de sa caisse (échange contre des euros) et les dépenser à titre personnel (loisirs, culture, achat dans les commerces locaux, ...).
- R Echanger des Ropi à un usager (membre ou non) qui en fait la demande.
- R Proposer à un usager (membre ou non) de lui rendre la monnaie en Ropi.
- R Offrir des Ropi en guise de ristourne (= carte de fidélité mutualisée).
- R Rééquilibrer les caisses entre commerçants.
- R Repas du midi, réunion d'affaire

Bref, le Ropi, il doit bouger! Il doit circuler !

Et enfin, si malgré tous ces efforts il n'est pas possible d'écouler ses Ropi, il reste la possibilité de les rédimer en s'acquittant d'une taxe de 5%.