Vademecum ambassadeurs

Version en construction - non finalisée - les débats sont encore ouverts

NOTE

Ne pas imprimer la première page.

SOURCES

<https://github.com/RopiMons/RopiDocs/>Ambassadeurs

CHANGELOG

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date** | **Auteur** | **Description** |
| 2015-11-08 | Fabian Dortu | Première version. Sur base de la réunion du 7 octobre 2015 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Contents

[Le parcours de l'ambassadeur 2](#_Toc434781857)

[Le kit commerçant 3](#_Toc434781858)

[Arguments clés à présenter au commerçant 3](#_Toc434781859)

[Arguments secondaires 4](#_Toc434781860)

[Manières d'écouler la monnaie 5](#_Toc434781861)

Vademecum 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 poursuive 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:

* ce qu'est le ROPI
* comment se prennent les décisions au sein de l'asbl
* quelles sont les procédures à suivre (parcours de l'ambassadeur, documents à fournir, parcours du commerçant)
* 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).

.

# Le parcours de l'ambassadeur

* Préliminaires
  + L'ambassadeur rencontre un ou plusieurs membres actif du ROPI et suit une formation d'ambassadeur (quelque heures). Il recevra le matériel de formation (kit ambassadeur) et le kit commerçant (farde à rabat).
  + L'association remet une liste des commerces (par zone) à cibler prioritairement, mais elle n'est pas contraignante.
  + 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 quant il le rencontrera, un rendez-vous avec le responsable de zone.
* Première visite de l'ambassadeur chez le commerçant
  + L'ambassadeur se rend chez le commerçant pour lui présenter le Ropi (fonctionnement, arguments clés, documentation écrite).
  + L'ambassadeur prend rendez-vous avec le commerçant pour qu'il puisse rencontrer un responsable du Ropi.
* Compte rendu
  + 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.
  + 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.
* Visite du responsable de zone (et de l'ambassadeur s'il le souhaite) chez le commerçant
  + La rencontre entre le commerçant et le responsable de zone à lieu avec son ambassadeur, s'il le souhaite.
  + Le responsable de zone fait remonter l'information aux autres responsables de zones et au CA lors des réunions de coordination.

# Le kit commerçant

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

* Le Flyers
* La charte d'adhésion
* Les arguments clé pourquoi adhérer
* Coordonnées des personnes de contact et les cartes de visite de l'ambassadeur et du responsable de zone.
* Le vademecum commerçant
  + Qui contacter quand, pourquoi, comment ?
  + Comment s'enregistrement sur le site: mot de passe, login et procédure pour mettre en avant le commerce
  + Comment dépensez ses ROPI ?
  + Explications comptables
  + Comment s'impliquer dans l'ASBL
* L'accord de principe à devenir membre si le réseau atteint un développement suffisant (30 commerces repartis dans au moins 6 secteurs différents).
* Le formulaire d'adhésion au collège des prestataire (collège 1 ou 2)
* L'autocollants "J'accepte le Ropi".

# Arguments clés à présenter au commerçant

L'idée de base du marketing SPA (Sentiment/Réseau/Lien, Pensée/logique/rationnel / Action)

L'appartenance à un réseau (lien):

* Faire partie du ROPI c'est rentrer dans un réseaux qui relie des citoyens responsables qui souhaitent consommer autrement et des commerces de qualité
* Le Ropi favorise l'économie et l'emploi local. Dépenser un ROPI c'est s'assurer qu'il profite aux commerçants de la région.
* Accepter le ROPI c'est une visibilité gratuite sur notre site Internet. Chaque année, c'est l'apparition dans un flyers déposé chez les commerçants partenaires. Les événements ROPI ont été couvert par la presse nationale.

Une logique gagnante:

* Accepter le Ropi, c'est 0 frais en plus
* Il n'y a pas de double comptabilité car 1Ropi, c'est 1Euro. La comptabilité, la caisse est exactement la même.
* 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 peux les dépenser que dans le tissus de commerçants l'acceptant.

Passer à l'action en toute facilité

* 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.
* Etre dans le réseau ROPI, c'est pouvoir accéder à l'interface commerçant du site web pour annoncer ses produits et services.

# Arguments secondaires

* Tout le monde peut accepter le Ropi mais pour les membres il est possible de reconvertir ses Ropi en Euro (rédimage à 5%)
* 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 rédimâges à 0% est accepté (par tranche de 100% pour les asbl et 200€ pour les prestataires du secteur marchand).
* Avant de s'engager comme membre, il est possibilité 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 différents)
* 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.
* Pour les plus geeks possibilité de signaler la situation du commerce sur le site web en ligne (je souhaite rédimer, j'ai besoin d'informations, j'aimerai que quelqu'un passe). Contrôle totale sur sa visibilité dans notre site web (ou un ambassadeur peut passer pour faire le descriptif, ...)
* Possibilité de quitter le Ropi, sans contrainte.

# Mémo: manières d'écouler la monnaie

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

En enfin, si malgré tout ça il n'est pas possible d'écouler tout ces Ropi, il reste la possibilité de les écouler 5%. Bref, il faut que ca bouge !