

Enquête auprès des prestataires-professionnels de la Graine, monnaie locale de Montpellier et de l'Hérault

Sondage réalisé entre le 10.01.2020 et le 28.02.2020 par mail, avec relance par mail et téléphone.

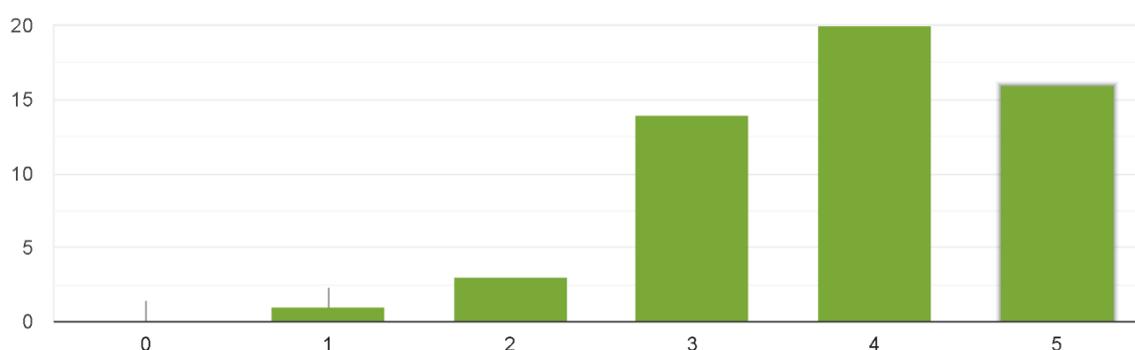
54 réponses / 70 prestataires contactés, soit un taux de réponse très satisfaisant de 77%

1 ère partie : BILAN après 16 mois de fonctionnement

Degré de satisfaction : mesuré entre 0 (NUL) et 5 (TRES BIEN)

Critère 1: Votre engagement personnel en faveur d'une économie plus locale et plus écologique

54 réponses



De 4 à 5 = 66,6 %

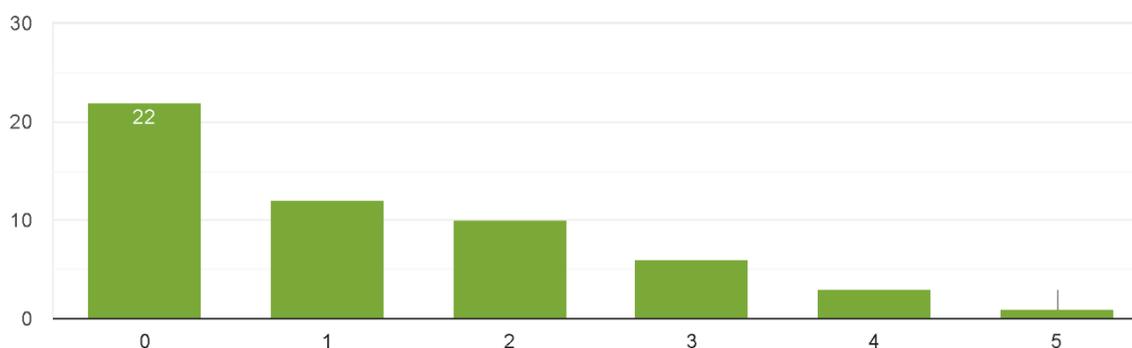
3 = 25,9 %

➔ **CONCLUSION : 92,5 % de satisfaits**

De nouveaux clients :

Critère 3: De nouveaux clients grâce à la Graine

54 réponses



0 = 40 %

1 = 22 %

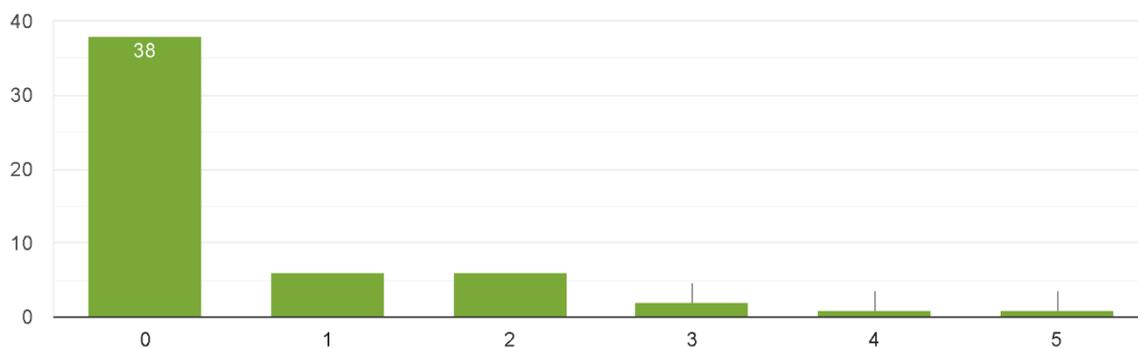
2 ou plus = 37 %

➔ **CONCLUSION : Le Nombre de clients a légèrement augmenté, mais pour seulement 60 % des prestataires**

De nouveaux fournisseurs :

Critère 4 : De nouveaux fournisseurs grâce à la Graine

54 réponses



0 = 70 %

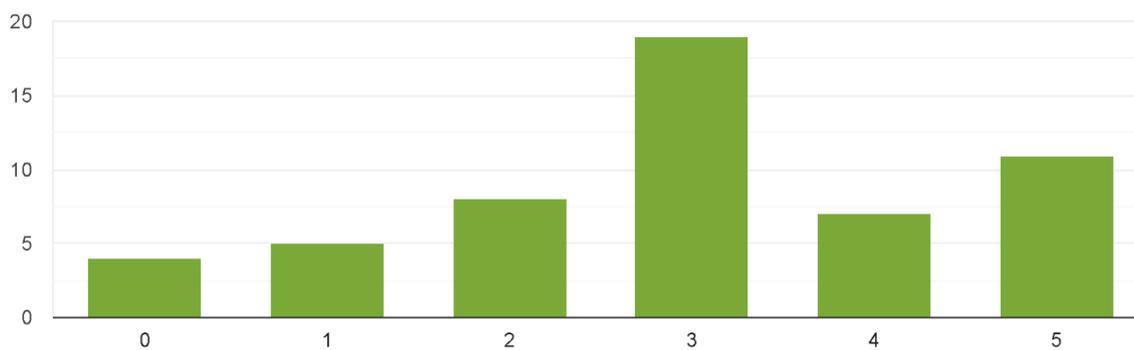
1 et plus = 30 %

➔ **Changer de fournisseur reste très compliqué !**

Degrés de satisfaction adhésion et cotisation :

Adhésion et cotisation annuelle

54 réponses



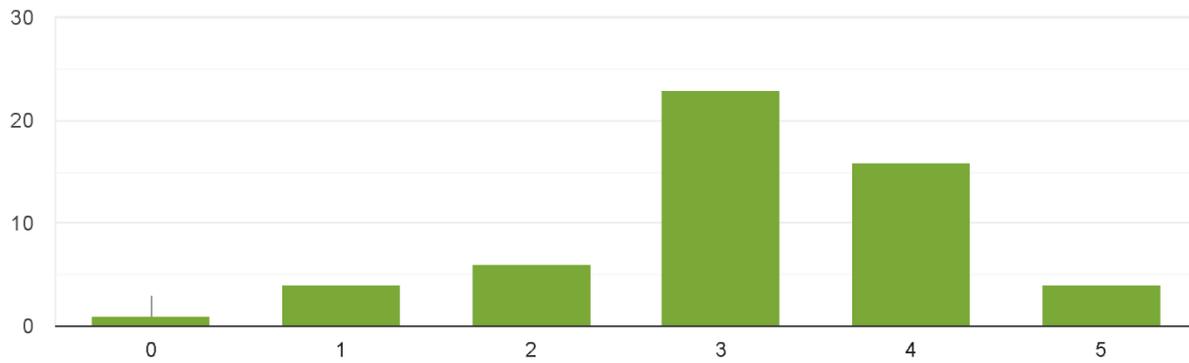
De 0 à 2 = 31 %

De 3 à 5 = 69 %

➔ **Plutôt satisfaisant**

Efficacité de notre communication :

Efficacité de notre communication (site, facebook, affiche, flyer, balade de la Graine, apéro-jeu)
54 réponses



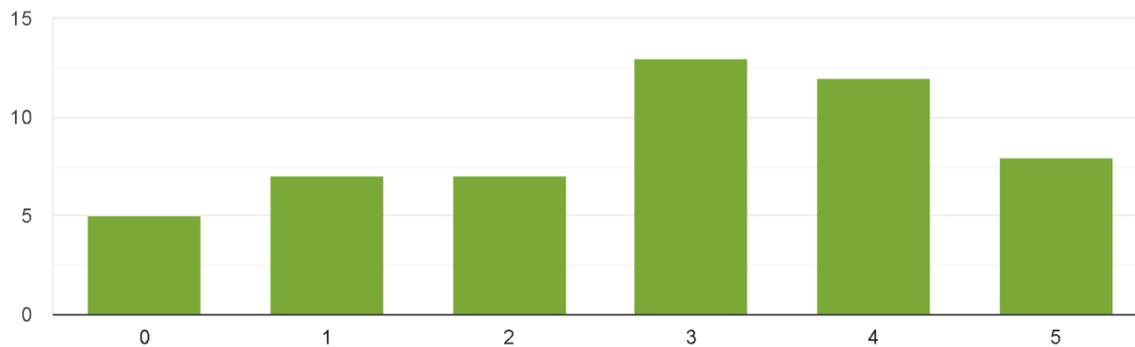
De 0 à 2 = 20 %

De 3 à 5 = 80 %

→ **Avis très positif**

Degrés de satisfaction sur le Taux de reconversion :

Niveau du taux de reconversion de Graines en € , actuellement 2%
52 réponses



De 0 à 2 = 37 %

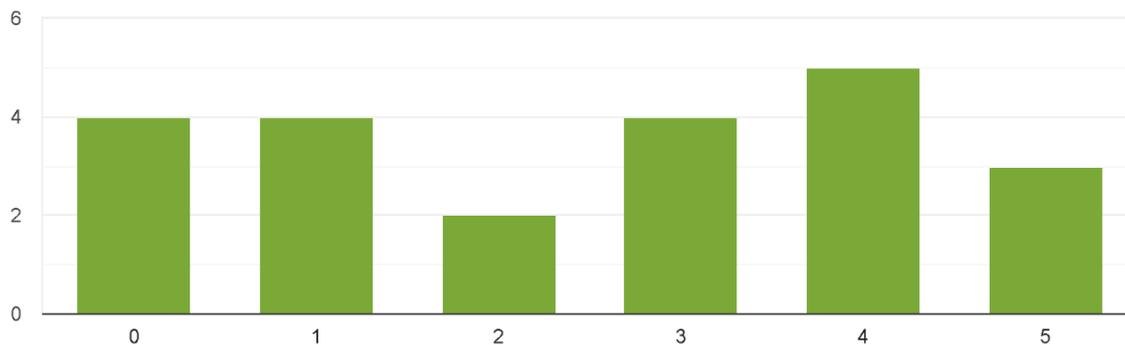
De 3 à 5 = 63 %

→ **Les 2/3 semblent ne pas être trop gêné par ce taux de 2 %
Un taux de 0 % est préconisé par 5 sondés.**

Gestion du comptoir de change :

Gestion du comptoir de change secondaire (pour les commerces concernés)

22 réponses



De 0 à 2 = 45 %

Remarques : Réponses mitigées

De 3 à 5 = 55 %

→ 22 réponses alors qu'il n'y a que 4 comptoirs de change ?

Remarques sur le fonctionnement actuel ou besoins :

-Difficile de trouver des fournisseurs qui acceptent la Graine (même ceux dans le réseau, problème d'écoulement des Graines) -> 9 réponses

- Mettre en contact les prestataires (réunion de rencontre) -> 2 réponses

-Être plus présent lors des rassemblements (marché, événements, manifestations, débats) -> Une réponse

-Animés dans les entreprises pour les salariés et les clients -> Une réponse

-Manque d'arguments chocs, de slogans -> Une réponse

-Partenariat avec les collectivités locales -> Une réponse

-Passer à l'e-Graines -> 2 réponses

2 ème partie : DEVELOPPEMENTS POSSIBLES :

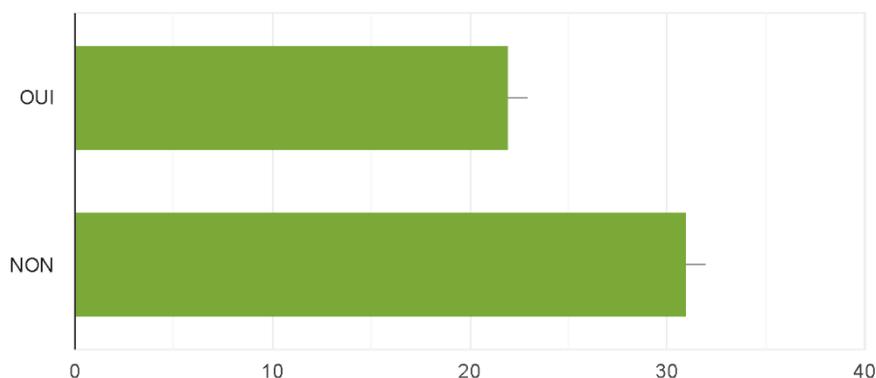
Pour augmenter le nombre de consommateurs : résultat montré par le sondage

- 1) Partenariat avec la CCI /associations de consommateurs : 29 réponses
- 2) Partenariat avec les Collectivité locales : 23 réponses
- 3) E-Mailings répétitifs à tous les réseaux possibles : 15 réponses
- 4) Débats animés, après film ou conférence : 9 réponses

Connaissances de tous les prestataires :

Avez-vous connaissance de tous les prestataires ?

53 réponses



→ 58 % des sondés ne connaissent pas tous les prestataires !

Les freins pour choisir un fournisseur :

-Manque de fournisseurs agricoles ou grossiste Bio -> 2 réponses

-Manque de temps -> 7 réponses

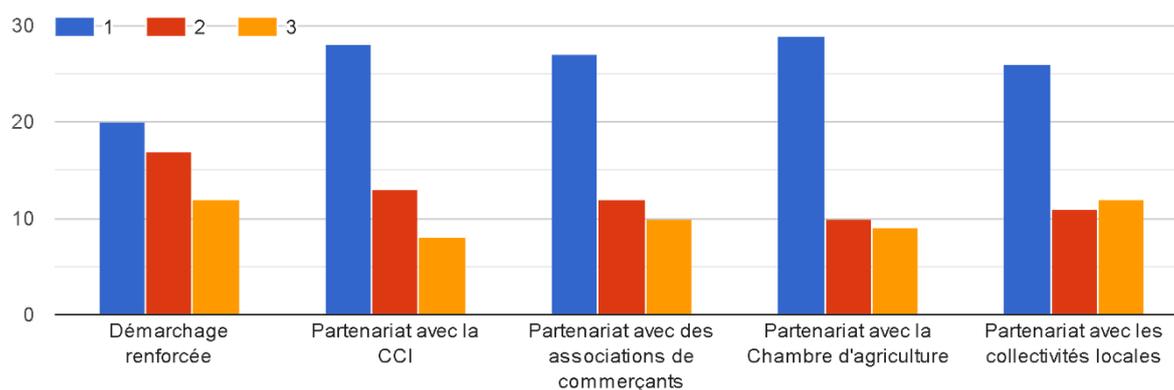
-Ne correspond pas à mon activité -> 5 réponses

-Fournisseurs n'accepte pas la Graine -> Une réponse

→ Le lien entre détaillants et fournisseurs reste trop faible : qui doit fournir des efforts dans ce sens ?
Comment s'y prendre ?

Augmenter le nombre de prestataires :

Pour augmenter le nombre de prestataires ? Pour chaque proposition, classez du 1 (plus important) à 3 (moins important).



- 1) Partenariat avec la Chambre d'agriculture
- 2) Partenariat avec la CCI
- 3) Partenariat avec des associations de commerçants
- 4) Partenariat avec les collectivités locales,
- 5) Démarchage renforcée

Autres propositions :

- Adhésion gratuite
- Aller sur toutes les communes, manifestations et marchés

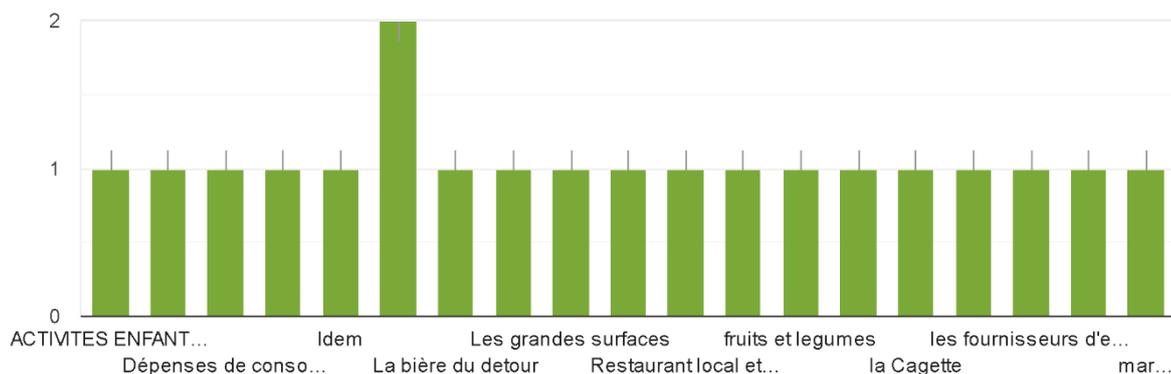
Les nouveaux fournisseurs qui devraient rejoindre le réseau de la Graine :

- La Cagette -> **4 réponses**
- Grossiste fruits et légumes -> **3 réponses**
- Producteurs agricoles -> **4 réponses**
- Locavorium et Satoriz -> **1**

Nouveaux prestataires :

Pour vos dépenses de consommation, quels nouveaux prestataires devraient rejoindre prioritairement le réseau ?

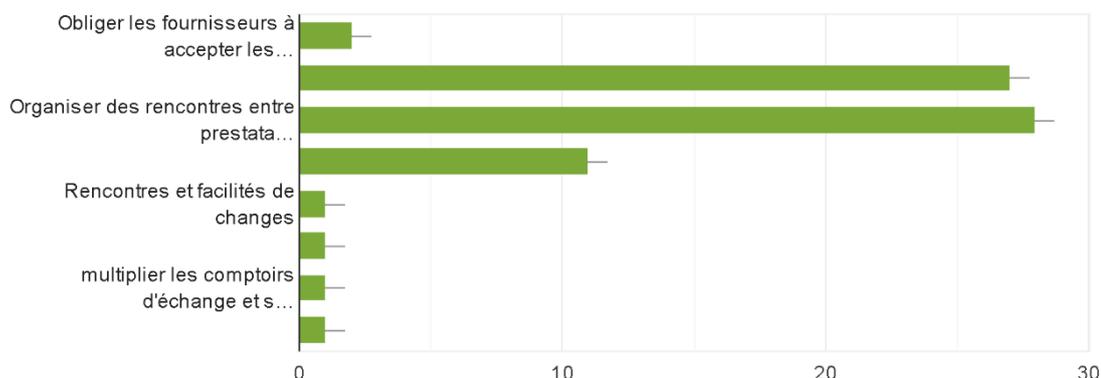
20 réponses



Faciliter la circulation de La Graine :

Pour faciliter la circulation de la Graine, faut-il :

41 réponses



- ➔ **Les rencontres entre prestataires sont vivement souhaitées à 68 %**
- ➔ **Encourager les fournisseurs à accepter la Graine arrive à 65 % des réponses ; quoi mettre en place pour favoriser cela ?**

Proposition A : Organiser ce type de rencontre le lundi ou le dimanche dans un centre de loisirs en bord de mer avec restaurant.

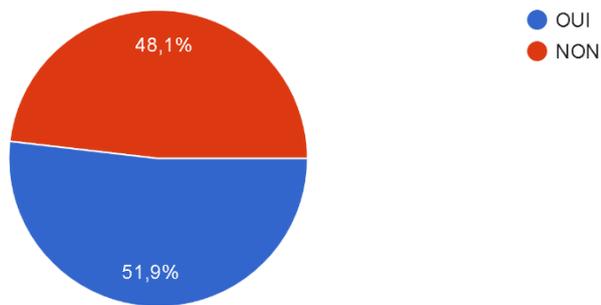
Pourquoi le centre de loisirs ? Afin que les prestataires puissent ramener leurs enfants.

Exemples : Belambra à la Grande Motte, le centre équestre à Saint Mathieu

Encourager les fournisseurs à accepter la Graine

La Cotisation actuelle vous convient-elle ?

54 réponses



Si elle ne convient pas : pour les 48 %

Si la cotisation actuelle ne vous convient pas, quel serait la nouvelle base de calcul ?

26 réponses



➔ Remplacement du système actuel de cotisation par :

- le nombre de clients -> 39 % , mais cela tombe à 19 % du total des sondés
- le CA en Graines -> 46 % , mais seulement 22 % des prestataires sondés

Proposition B) La proposition « nombre de salariés ou d'actif à l'unité » semble avoir été mal expliquée et/ou noyée dans les autres choix.

Exemples du prix de la cotisation en fonction du nombre d'actifs : à partir de 40 €, une incrémentation de + 20 €/actif supplémentaire : TARIF DE BASE

1 actif ou association	2 actifs	3 actifs	4 actifs	5 actifs	6 actifs
40 €	60	80	100	120	140

2 Tarifs particuliers pour la première année :

Pour une première adhésion dans le réseau = -50 % du tarif de base

Pour un commerçant qui viens d'ouvrir son commerce = -75 % du tarif de base

Option : Cotisation entièrement payée par la Chambre d'Agriculture, la CCI... Si partenariat.

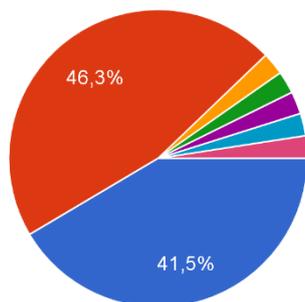
Autres tarifs particuliers :

- 50 % pour 5 prestataires dans une même rue ou un même village / - 50 % pour un comptoir de change.

Numérisation de La Graine :

Parmi les solutions suivantes, quelle est celle qui vous semble la mieux adaptée ?

41 réponses



- Le client m'envoie ses Graines avec son smartphone, je vérifie la récepti...
- Le client présente une carte du type carte bancaire, avec un code PIN à...
- les billets
- sur un tpe classique
- nous n'acceptons aucun moyen de paiement dématérialisé.
- la numérisation de la graine ne m'int...
- je ne sais pas mais il ne faut pas qu...

Via un smartphone = 41 %

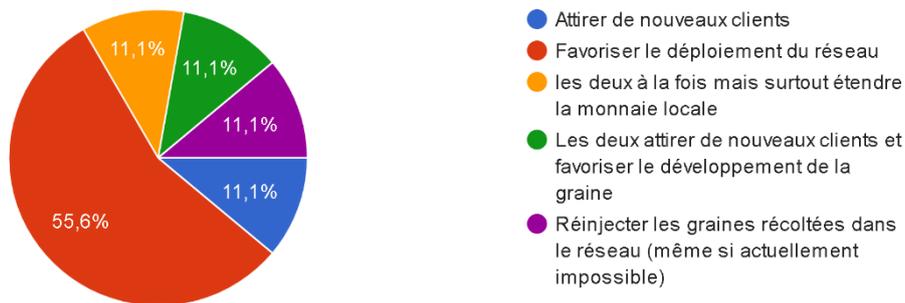
Par Carte type CB et Terminal spécifique Graines = 46 %

➔ Pour l'instant, KOHINOS prévoit la solution par smarphone.

Les motivations pour être comptoir de change :

Si OUI, quelles sont vos motivations pour être comptoir de change ?

9 réponses

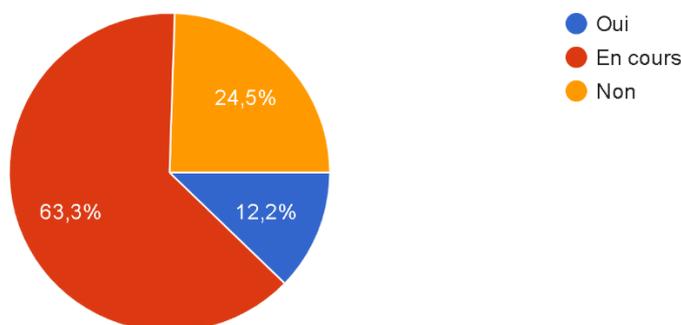


→ Le fait de réinjecter les recettes du commerce en Graines dans l'activité du comptoir de change est interdite ; cela consiste à créer une monnaie locale qui tourne en circuit fermé entre un commerce et ses seuls clients ; c'est à l'opposé d'une extension du réseau de la Graine. 1 seule réponse envisageait cela (Place du marché)

Les défis :

Pensez-vous avoir réalisé vos défis ?

49 réponses



→ Que dire ? : il faut bien maintenir le principe du DEFI comme une façon de se valoriser et pas comme engagement obligatoire.

Analyse et remarques faites par Mélanie BALME et Gérard STRAUMANN.