

érence de l'offre qu'on ne trouve pas vraiment certaines grandes banques commerciales. Eric de Keuleneer : « Des banques usées de spéculer sur les matières premières. Les mêmes banques vendent des fonds éthiques. C'est un mélange des genres dangereux. Quant aux fonds éthiques eux-mêmes, s'interroger sur leur véritable teneur. En 2011, BP (British Petroleum) était représenté dans les fonds d'investissement, car ils avaient une bonne communication. On trouve aussi des banques, des sociétés pharmaceutiques dont les activités sont porte-à-faux avec l'éthique. »

qui fait dire au Réseau Financement éthique, dont Bernard Bayot est aussi directeur, il est nécessaire de créer un label avec des critères clairs d'éthique et de durabilité pour des investissements socialement responsables.

ÉTHIQUE À L'ÉPI

Les grandes institutions bancaires et des fonds en bourse, on trouve à un niveau très élevé des initiatives alternatives où l'on tente de concilier rendement et éthique. C'est le cas des monnaies locales complémentaires. En Lorraine, une poignée de citoyens a créé « l'épi lorrain ». L'utilisation est très simple : on échange des services contre des épis.

« Pour les épis, on ne peut acheter des biens et services que chez les partenaires de l'association. Ce qui nous permet de soutenir l'activité locale, qu'il s'agisse de producteurs lorrains ou de petits commerces. » Nous utilisons la monnaie de manière éthique, explique Michaël Vassen, animateur de l'association. Une fois que vous avez des épis, vous pouvez les dépenser auprès de nos 70 partenaires. Cela permet de faire circuler l'argent. »

« Ces initiatives de ce genre fleurissent en France. Mais attention, toutes ne sont pas si simples que cela. « Les monnaies complémentaires ne sont pas éthiques en elles-mêmes, précise Bernard Bayot. Elles le sont lorsqu'elles permettent un meilleur développement local. »

Cédric Vallet

AVOIR+

NOUVELLE CAMPAGNE POUR NEWB

« Elle s'est fait connaître du grand public il y a un an, la banque coopérative NewB n'a pas mal de chemin. Elle compte aujourd'hui près de 44 000 coopérateurs et il y a eu sa première assemblée générale, qui a validé un budget de 7,68 millions. Sans la foudre, le conseil d'administration a lancé une nouvelle campagne qui pourra permettre aux membres actuels et à de nouveaux membres d'obtenir des parts de 20 € dans la banque (avec un maximum de 120 €).

infos : www.jeprendspart.be

04 81 - questions@jeprendspart.be

La minuto : rêves de monnaie virtuelle

À Braine-le-Comte, Laurent Dombret s'est lancé dans un projet un peu fou : la minuto. Entre la monnaie alternative et le troc, cette monnaie virtuelle cherche à rapprocher les gens, à favoriser l'investissement dans l'économie locale et à jeter un autre regard sur le prix. L'idée de base est simple : toute personne qui a un service à proposer peut prendre part à l'expérience minuto.

Imaginons un plombier, prénommé Gérard. Un membre du réseau minuto l'appelle pour un léger souci d'évier bouché. Gérard se déplace avec sa camionnette et intervient dans la tuyauterie. Il sera crédité (via un système de SMS ou de PC banking) d'un certain nombre de minutos, en fonction de son temps de travail, incluant le déplacement et la préparation. Seules ses charges seront payées en euros (l'usure de la voiture ou de la pince). Il pourra ensuite utiliser ce crédit auprès d'un autre membre du réseau minuto. Une petite toux et, hop, un des médecins du club minuto viendra chez Gérard et empochera ses quelques deniers virtuels qu'il pourra ensuite réutiliser en fonction de ses besoins et des services disponibles.

LE TEMPS COMME ÉTALON DE LA VALEUR

Le succès d'une telle initiative dépend évidemment du nombre de participants et de la diversité

des services proposés. C'est pourquoi Laurent Dombret, le fondateur de minuto brasse large : « Nous ne nous limitons pas au territoire de Braine-le-Comte. L'idée n'est pas de cloisonner sur une commune, mais bien de trouver des débouchés de paiement ». Mais les particuliers, ceux qui ne sont pas des professionnels du service, pourront-ils participer s'ils n'ont rien de spécial à offrir ? « Il est vrai que notre premier public-cible concerne les métiers de service. Mais certains particuliers peuvent proposer des services, en lien avec leur profession ou leurs savoir-faire. »

Pour son fondateur, la minuto est bien plus qu'une monnaie. « Je suis maraîcher et très sensibilisé aux prix. Les prix sont fixés par le marché, ils s'imposent à nous pour déterminer la valeur. Là, le but est d'être souverain par rapport à la valeur de ce qu'on propose. On ne se focalise pas sur ce que la personne reçoit, mais sur ce qu'elle offre : du temps de sa journée. »

