

# Les cadeaux d'entreprises boostent la monnaie locale

**VAL-DE-TRAVERS** Ces derniers mois, les commerçants de Val'action ont réimprimé deux fois pour 100 000 francs de billets de 20 Val', leur monnaie locale. La demande des entreprises du coin est actuellement très forte.

PAR MATTHIEU.HENGUELY@ARCINFO.CH



Richard Konrad, Fabien Currit et Jean-Pierre Cattin inspectent les planches des futurs Val' que le premier va poinçonner pour les rendre difficilement copiables. LUCAS VUITEL

«C'est la septième série. On vient d'imprimer pour 100 000 francs de billets il y a dix jours, et tout nous a déjà été commandé!»  
Président de Val'action, Fabien Currit a un grand sourire en présentant une grande pile de papiers posée sur la table. Sur chaque page, dix futurs billets de 20 Val'. Jeudi 9 décembre, il est venu observer l'opération de poinçonnage

chez Lase-R services, à Noiraigue. Richard Konrad et sa graveuse-découpeuse laser sont en train de rendre les futurs billets très compliqués à contrefaire.  
La bonne humeur du commerçant de Couvet vient du succès qui se confirme pour la monnaie locale créée en 2016. Les Val', désormais valables auprès de quelque 160 commerces et enseignes vallois, séduisent. Et ce sont particulièrement les entreprises de la

région qui en sont friandes. «Aujourd'hui, on va en livrer pour 70 000 francs d'un coup, c'est une grande boîte qui va en donner à son personnel», indique Fabien Currit.  
«Cette série, c'est une réserve pour les entreprises qui en voudrait encore. On n'en avait plus à leur fournir», dit-il en montrant les planches prêtes à passer sous le laser. «Au total, on en aura imprimé pour 400 000 francs depuis 2016.» Et seuls les billets de la pre-

mière série ou ceux en mauvais état sont retirés du circuit, explique Jean-Pierre Cattin, membre du comité de Val'action et administrateur des Val'. «Les commerçants viennent me changer 3 à 4000 val' chaque semaine, signe qu'ils circulent.»

#### Demande forte

Le rapport entre les entreprises de la région et la monnaie n'est pas nouveau. «Le déclencheur, en 2016, c'était

#### Une opération de promotion des Val'

Pour démocratiser l'utilisation des Val', les commerçants valloisiers organisent, lorsqu'ils reçoivent des soutiens financiers, des ventes de Val' à prix réduit (20%). Une manière d'habituer les gens à utiliser la monnaie locale, comme ils avaient pu le faire en 2020, après le don de 30 000 francs reçu à la suite du Challenge, organisé par un club sportif local.

Une nouvelle opération similaire sera prochainement organisée grâce au don de 7000 francs reçu, hier, par le Rotary-club du Val-de-Travers. Le club-service avait vendu des t-shirts «Parce que nous le Vallon bien», destinés à soutenir les commerçants de la région.

une demande d'une entreprise qui voulait des bons valables dans des commerces de la région», continue Fabien Currit. «Aujourd'hui, la demande est plus forte encore, avec la pandémie.»  
Porte-parole de Vaucher Manufacture, Katia Della Pietra confirme l'intérêt précoce de son enseigne. «On voulait faire des cadeaux d'anniversaire à nos 200 collaborateurs. Cela fait partie des privilèges qu'on leur offre.» Pour la manufacture horlogère, le soutien au commerce local «fait partie de nos valeurs. Nous avons quasi toujours offert des cadeaux de provenance locale. Pour nos repas, nous mandations des entreprises locales.»  
Le motoriste horloger ou la Société électrique du Val-de-Travers, ne pouvant organiser ces repas de fête à leurs employés, leur offrent ainsi des Val'. «C'est une manière de soutenir nos collaborateurs et les commerçants», note Pascal

Murith, directeur de la SEVT (38 collaborateurs).

#### Argument marketing

Cette politique devient même un argument marketing. «C'est aussi intéressant pour nous, même si ce n'était pas à la base de la réflexion», remarque Katia Della Pietra. «Les clients apprécient de voir des entreprises qui s'impliquent dans des circuits courts et soutiennent le commerce local.»

Pour les commerçants qui acceptent les Val' (soit presque tout le monde, moins la grande distribution et les stations-service), ce coup de pouce est doublement intéressant. C'est d'abord de l'argent qui rentrera dans leurs caisses, mais aussi des contacts avec de nouveaux clients potentiels, note Fabien Aimonetti, patron de Pro Neige à Buttes. «La prochaine étape pour nous, c'est de trouver un moyen d'envoyer les gens vers absolument tous les commerçants qui les acceptent», complète Fabien Currit. «Il faut que ça circule!»

PUBLICITÉ



pharmacieplusmarti cernier

au cœur  
du  
val-de-ruz

## rendez-vous beauté à l'occasion des fêtes

NUXE PARIS

CLARINS

Louis Widmer

CAUDALIE PARIS

L'OCCITANE EN PROVENCE

erborian KOREAN SKIN THERAPY PARIS - BEJUS



grand choix  
d'idées cadeaux

