

Quelles coopérations monétaires transfrontalières en Pays Basque ?

Synthèse générale de la recherche menée par Bihar sur la faisabilité d'un système barter

Table des matières

Introduction5

Partie 1. Les caractéristiques fondamentales du fonctionnement des systèmes barter à prendre en compte, et ses bases juridiques 10

1.1 Une diversité de configurations de barter 11

1.2 Les spécificités du fonctionnement d'une plateforme de crédit mutualisé interentreprises 12

1.2.1 Les barter sont des systèmes de compensation multilatérale des dettes et des créances qui imposent une contrainte d'équilibre tendanciel des comptes de chaque entreprise. 12

1.2.2 Les plateformes de crédit mutualisé interentreprises présentent un triple intérêt. 13

1.2.3 Le bon fonctionnement d'un barter repose sur deux ressources clés : son infrastructure numérique, et ses ressources humaines. Il nécessite également une gestion rigoureuse du risque. 14

1.2.4. Un barter est un outil complémentaire, qui, au-delà d'un simple réseau commercial, peut se structurer comme une communauté. 16

1.3 Des effets positifs avérés d'un barter transfrontalier pour l'économie du Pays Basque 17

1.3.1 Une densification des relations interentreprises qui contribue au renforcement de l'économie locale et des échanges transfrontaliers. 18

1.3.2 Une amélioration de la résilience des entreprises. 19

1.3.3 Un potentiel en matière d'économie circulaire. 20

1.4 Une analyse des trajectoires de barter qui met en exergue les difficultés de stabilisation du système 21

1.4.1 Une phase de démarrage délicate. 21

1.4.2 Une dynamique d'expansion difficile à stabiliser.	22
1.5 Un cadre juridique qui ne pose aucune difficulté	24
Partie 2. Deux scénarios de constitution d'un système barter transfrontalier	27
2.1 Un système de crédit mutualisé pour le Pays Basque : plus qu'un réseau, une communauté barter transfrontalière	28
2.1.1 Au-delà d'un simple réseau la mise en place d'une communauté barter.	28
2.1.2 Une structuration transfrontalière reposant sur trois sous-réseaux de proximité.	29
2.1.3 Privilégier un modèle de barter ouvert à une participation citoyenne.	30
2.1.4 Des statuts et une gouvernance originale facilitant une diversité de partenaires et les synergies entre des outils monétaires complémentaires.	31
2.2 Un premier échantillon d'entreprises conforme aux caractéristiques du fonctionnement d'un barter	32
2.2.1 L'analyse des flux interentreprises en Pays Basque et des boucles locales permet d'identifier les principales activités sur lesquelles peut s'enclencher le démarrage d'un barter.	33
2.2.2 Le lancement du barter transfrontalier pourrait reposer sur un premier échantillon d'entreprises et des partenariats avec des réseaux déjà existants.	34
2.3 Le modèle économique : le lancement du barter nécessite une offre de valeur attrayante, un investissement important, et des partenariats pour un développement pérenne	35
2.3.1 Une offre de valeur dont les aspects clés s'avèrent relever à ce jour de la participation à une même communauté de valeurs et à un réseau d'affaires transfrontalier.	36

Table des matières

2.3.2 Trois solutions sont envisageables en ce qui concerne le système informatique.	37
2.3.3 Les conclusions du Business Plan : une phase de lancement nécessitant un effort d'investissement significatif.	38
2.3.4 Au final il convient d'être prudent sur les conditions de lancement et de développement pérenne d'un barter transfrontalier en Pays Basque.	39
2.4 Deux démarches préalables à la mise en place d'un barter à terme : l'expérimentation de l'Eusko au Pays Basque Sud et/ou la constitution d'un réseau transfrontalier de l'ESS	42
2.4.1 L'option d'une expérimentation du modèle de l'Eusko au Pays Basque Sud.	43
2.4.2 Un réseau transfrontalier des acteurs de l'ESS.	44
Bibliographie	46

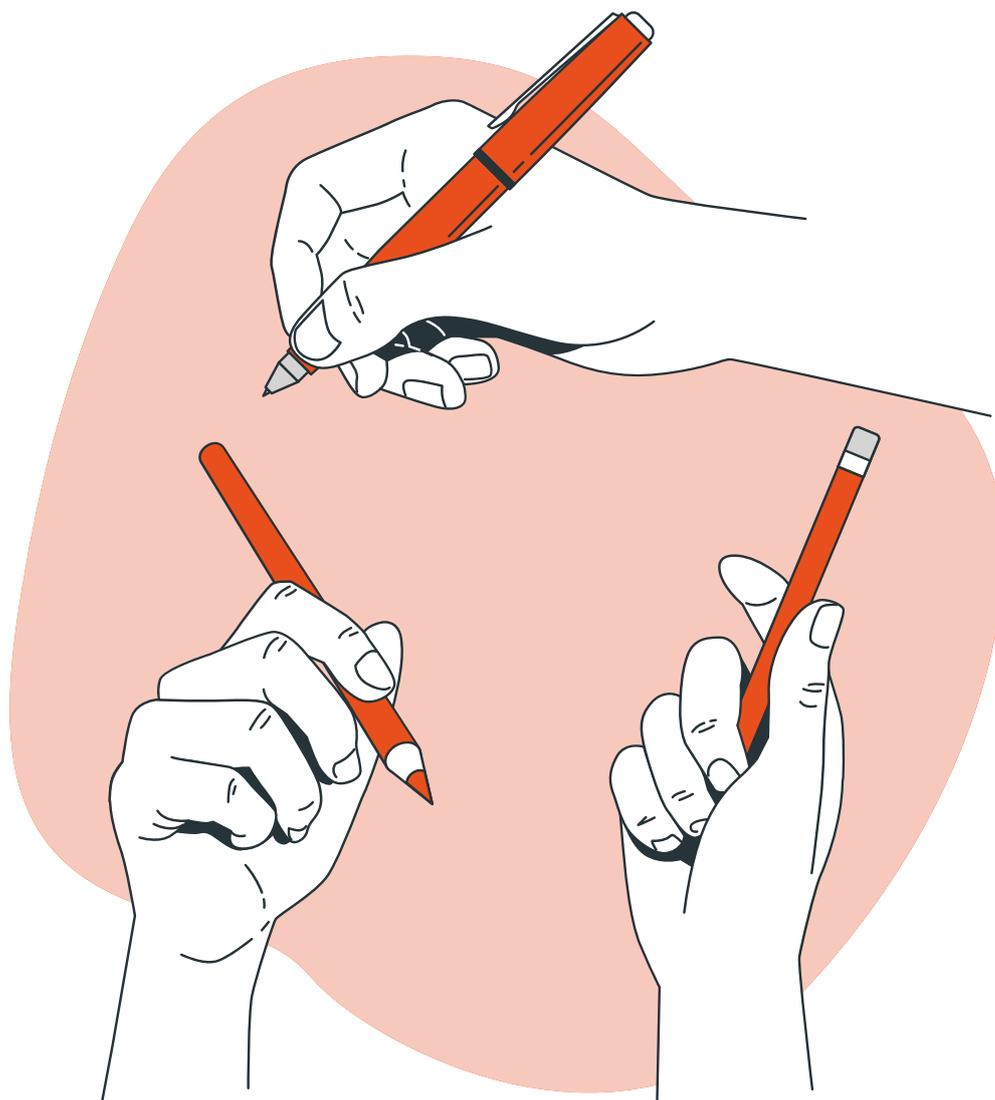


Illustration : storyset.com

Introduction

En 2020, durant le confinement imposé par le Covid 19, une inquiétude concernant les conséquences économiques de la pandémie s'est manifestée au sein du Comité de pilotage d'Euskal Moneta : dans quelle mesure la pandémie et ses lendemains allaient-ils affecter les petites et moyennes entreprises qui constituent la majeure partie du tissu économique du Pays Basque Nord ?... Il faut rappeler que le choc provoqué par la pandémie a été d'une ampleur inédite : le Produit Intérieur Brut (PIB) de l'Union européenne a diminué de 6% en 2020. Par ailleurs, chacun avait encore en mémoire les conséquences engendrées par la crise financière de 2008.

C'est dans ce contexte et pour répondre à cette préoccupation que le Comité de pilotage d'Euskal Moneta a pris la décision de réaliser une étude sur la faisabilité d'un système de crédit mutualisé interentreprises (ou « barter » en anglais) au Pays Basque, convaincu que les chocs économiques de plus en plus fréquents auxquels nous sommes confrontés exigent des réponses et des outils de nature « endogène », configurés à une échelle locale et dans une logique de « bottom-up ».

Les systèmes de crédit mutualisé interentreprises (barter) sont aussi qualifiés de circuits monétaires « BtoB », de monnaie « Business-to-Business ». D'une certaine façon, ils gèrent des opérations de « troc » multilatérales entre entreprises. Dans la plupart des cas, les systèmes barters octroient aux entreprises des crédits (ou avances) à des taux d'intérêt généralement nuls en unités de comptes (ou monétaires) qui ne circulent qu'au sein du réseau. Au sein de ce réseau, les entreprises qui bénéficient de ces crédits (avances) peuvent donc réaliser des achats grâce à ces crédits, mais sont également dans l'obligation de concrétiser des ventes, afin de pouvoir rembourser en unités du réseau les crédits (avances) dont elles ont bénéficié. Le cœur du fonctionnement d'une plateforme de crédit mutualisé tient à un mécanisme de compensation qui enregistre toutes les opérations, en utilisant pour ce faire l'unité de compte spécifique au réseau. Le système de compensation permet d'honorer une dette vis-à-vis d'un membre du réseau par le biais de la créance détenue sur un autre membre.

Les systèmes barters sont peu connus en Europe, même si certains ont acquis une renommée internationale comme le WIR en Suisse, et le Sardex en Italie. Ils ont en commun d'avoir été créés pour répondre à des situations de crise : celle de 1929 dans le cas du WIR, et celle de 2008 dans le cas du Sardex. Constitué en 1934, le WIR est aujourd'hui une banque coopérative qui fédère 60.000 entreprises de toutes activités, et totalise un volume de transactions annuelles de plus de 2 milliards de francs suisses. Pour ce qui est du Sardex, mis en place en 2010 en Sardaigne, il s'est transformé en un réseau de taille nationale – le SardexPay – composé de plus de 7 000 entreprises. Ces systèmes ont effectivement démontré leur capacité à aider les entreprises à surmonter des contextes de crises, en répondant en particulier aux difficultés d'accès au crédit des petites et moyennes entreprises.

La décision de mettre en œuvre une étude de faisabilité d'un système barter en Pays Basque formalisée par le Comité de pilotage de l'Eusko stipule que le système barter envisagé devra être à minima compatible avec la monnaie locale, voire garantir une forme de complémentarité avec elle. En aucun cas, les deux réseaux ne devraient être concurrents, et le système barter envisagé ne devrait pas remettre en cause le capital social dont bénéficie l'Eusko. L'Eusko est aujourd'hui la première Monnaie Locale Complémentaire (MLC) en Europe¹. Son succès est lié à la mobilisation citoyenne que cette MLC a réussi à susciter autour des valeurs qu'elle promeut : la relocalisation de l'économie, des pratiques sociales et écologiques, un principe de solidarité entre les agents économiques, la promotion de l'euskara et le soutien aux dynamiques associatives locales.

La deuxième caractéristique de notre étude correspond à l'échelle territoriale. La viabilité d'un système barter est liée à deux conditions. Premièrement, une contrainte de masse critique : le système exige un nombre important d'entreprises pour être autofinancé. Deuxièmement, une contrainte de nature qualitative : le système doit garantir des possibilités d'achat et de vente à chacune des entreprises y participant. Cela implique une diversité minimale des secteurs d'activités des entreprises qui composent le réseau.

Au regard de ces deux conditions, il a été considéré que le Pays Basque Nord (ou Iparralde) constitue un territoire trop limité. Le Pays Basque Nord compte 310.000 habitants, avec une faible activité industrielle. Malgré les possibilités de démarrage d'un barter, le développement du système trouverait rapidement ses limites à l'échelle d'Iparralde. C'est pourquoi l'analyse a été positionnée dans la perspective de l'ensemble du Pays Basque, avec pour objectif, donc, d'étudier la faisabilité d'un barter transfrontalier. Ensemble, la Communauté autonome d'Euskadi et la Communauté forale de Navarre atteignent une population de près de 3 millions d'habitants. Elles représentent par ailleurs des territoires extrêmement dynamiques en termes économiques, qui disposent d'un maillage industriel important (en particulier Euskadi). La constitution d'un réseau barter transfrontalier à l'échelle de ces

¹ Le réseau totalise plus de 3 millions d'Eusko en circulation au printemps 2021, et est constitué de 4000 utilisateurs particuliers, de 1300 professionnels, et de 36 communes du Pays Basque Nord, ainsi que la Communauté d'Agglomération du Pays Basque.

trois territoires (Euskadi, Navarre, Iparralde) permettrait de répondre aux deux contraintes précédemment décrites : la masse critique d'entreprises et la diversité du réseau.

Au-delà de la seule dimension économique, cette échelle territoriale fait aussi sens d'un point de vue culturel et identitaire. Et comme nous le démontre la trajectoire de l'Eusko, dans les dynamiques liées aux monnaies locales, les dimensions sociale et culturelle sont fondamentales. La culture et la langue basques étant présentes en Iparralde, en Euskadi et en Navarre, il existe entre ces trois territoires un lien de proximité identitaire fort.

Une étude gouvernementale menée par le PIPAME2 (2013a) recommandait la mise en place de systèmes barter transfrontaliers. Un cas de système de crédit mutualisé interentreprises transfrontalier existe entre la Suisse et la France : le Léman. Mais au sein de l'Union Européenne, un barter fonctionnant à l'échelle de l'ensemble du Pays Basque constituerait le premier exemple de système transfrontalier.

Nous présentons ici la synthèse d'une première phase de l'étude de faisabilité, structurée au départ en deux étapes. La première étape dont nous synthétisons les résultats a eu pour objet d'analyser différentes expériences de barter afin d'en formaliser deux modèles, et d'en tirer les conclusions sur les modalités possibles de leur mise en œuvre. Cependant, ce projet d'étude prévoyait également une seconde étape qui consistait à tester auprès d'un échantillon d'entreprises cibles les modèles de barter élaborés.

Nous avons mené cette première étape de notre étude de faisabilité d'un système barter transfrontalier en deux temps.

Dans un premier temps, nous avons examiné le fonctionnement des systèmes barter pour en dégager les caractéristiques fondamentales et les problématiques auxquelles un projet de mise en place d'une plateforme de crédit mutualisé interentreprises doit répondre. Dans ce premier temps, nous avons également dédié une attention particulière à l'analyse des bases juridiques d'une plateforme de crédit mutualisé interentreprises, spécifiquement

2 La PIPAME est le Pôle Interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations Économiques.

en ce qui concerne le droit espagnol qui méritait selon nous un point de vigilance particulier. Les réflexions qui se dégagent de cette première partie ont mis en exergue le potentiel d'un tel système, mais aussi les difficultés réelles de sa mise en œuvre.

C'est la raison pour laquelle, dans un second temps, à l'heure de définir des hypothèses de démarrage d'un barter en Pays Basque, nous avons formalisé deux scénarios. Un premier scénario qui est celui de la création « ex-nihilo » d'une plateforme de crédit mutualisé interentreprises. Un second, qui, à défaut de créer à court terme une telle plateforme, consisterait à mettre en place des démarches qui seraient des préalables à un déploiement ultérieur d'un barter. Deux options ont été envisagées dans ce second scénario : celui d'une expérimentation de l'Eusko dans deux zones du Pays Basque Sud, et celui d'une structuration d'un premier réseau transfrontalier d'entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS).



Illustration : storyset.com

Partie 1. Les caractéristiques fondamentales du fonctionnement des systèmes barter à prendre en compte, et ses bases juridiques

Nous avons étudié le fonctionnement des barter afin d'en dégager les aspects incontournables pour la mise œuvre d'un tel système à une échelle transfrontalière en Pays Basque. Nous les avons mis en évidence par le biais d'une revue de la littérature, mais surtout par le biais d'une série d'entretiens menés avec des responsables de différents barter (annexe 6a). Grâce à la contribution de M. Amato (voir annexe 1), nous nous sommes plus parti-

culièrement penchés sur le cas du Sardex en Sardaigne, qui constitue, nous semble-t-il, une expérience particulièrement inspirante pour le Pays Basque. Il en a émergé les constats suivants.

1.1 Une diversité de configurations de barter

Les barter sont peu connus en Europe. Pour autant, l'association internationale des barter (International Reciprocal Trade Association- IRTA) considère que l'on peut se référer à une « industrie », surtout active dans les pays anglo-saxons. Il est notable de constater la diversité des configurations mais aussi des trajectoires que met en lumière un premier examen de ces systèmes méconnus.

Il existe beaucoup de barter à vocation strictement commerciale, notamment aux USA. Mais les barter peuvent être positionnés comme des outils de coopération et de solidarité interentreprises d'autant plus intéressants à étudier qu'ils émergent de traditions et d'impulsions de natures parfois différentes. Le WIR est l'expérience la plus connue au monde. Il a été mis en place par des entrepreneurs aux lendemains de la crise de 1929 pour apporter une réponse aux difficultés d'accès au crédit des petites entreprises. Dans ce même contexte de la crise de 1929, aux Etats-Unis, ce sont des syndicats de chômeurs, comme le Unemployed Citizens League (UCL) de Seattle, et le Minneapolis's Organized Unemployed Inc. de Minneapolis qui ont impulsé la création de barter pour favoriser la création d'activités par les chômeurs eux-mêmes. C'est également en réaction à une autre crise, celle de 2008, qu'un autre exemple référent de barter a démarré en 2010 : le Sardex. Mais dans le cas du Sardex, ce sont des préoccupations liées à un ancrage territorial fort des fondateurs qui ont prévalu, ces derniers entendant contribuer au développement local de la Sardaigne.

On peut observer également une diversité de ces systèmes au regard de leurs trajectoires. Les barter les plus référents sont évidemment des exemples de « success stories ». Plus spécifiquement le WIR, avec un réseau qui rassemble aujourd'hui plus de 60.000 entreprises représentant 20% des petites et moyennes entreprises suisses. Le Sardex également, qui, seulement

après 10 ans d'existence, comptabilisait plus de 7.000 entreprises au sein de son réseau. Mais il nous a paru pertinent d'analyser les limites de ces « success stories », et de nous pencher également sur des cas d'échecs. Nous avons ainsi examiné de près les expériences de l'Aurex à Grenoble, et celle de la SoNantes à Nantes.

Il convient de remarquer par ailleurs, qu'au-delà d'un simple réseau interentreprises, il existe des configurations de barter très originales. C'est le cas du Léman, qui est un barter transfrontalier franco-suisse positionné des deux côtés du lac Léman. Même si très peu d'entreprises françaises sont membres de la plateforme, le Léman constitue un cas de barter intéressant pour notre étude. En dehors de son caractère transfrontalier, il a pour particularité d'articuler deux circuits : celui du crédit interentreprises (Le Lémanex) et celui de la monnaie locale (Le E-Léman). Cette articulation est rendue possible par un système informatique utilisant la technologie de la blockchain.

1.2 Les spécificités du fonctionnement d'une plateforme de crédit mutualisé interentreprises

Un projet visant au lancement un barter doit prendre en compte des aspects spécifiques et incontournables de leur fonctionnement. Nous avons mis en exergue quatre caractéristiques fondamentales.

1.2.1 Les barter sont des systèmes de compensation multilatérale des dettes et des créances qui imposent une contrainte d'équilibre tendanciel des comptes de chaque entreprise.

Le cœur du fonctionnement d'un système barter tient à des avances (crédits) de trésorerie concédées en unités du circuit³ aux entreprises adhérentes. Ces avances permettent d'acquérir des biens ou des prestations sans mobiliser la trésorerie en euros. Mais leur remboursement nécessite de la

³ En général 1 unité de barter = 1 euro.

part des entreprises bénéficiaires de réaliser des ventes au sein du réseau. Les positions des participants sont gérées par le biais d'un mécanisme de compensation multilatéral. Si une transaction bilatérale est à l'origine des dettes et des créances, en réalité celles-ci sont contractées à l'égard de l'ensemble du système. Contrairement au fonctionnement d'une monnaie locale, les unités du circuit n'impliquent pas au préalable des montants équivalents en euros, elles sont issues du crédit. Il s'agit d'un outil qui est ainsi complémentaire d'une Monnaie Locale Complémentaire (MLC). C'est en effet le propre développement du réseau et de son potentiel de transactions qui donne l'impulsion au crédit, et donc à la quantité de monnaie en circulation. Mais il est aussi plus contraignant, car il n'y a pas de reconvertibilité possible en euros. Du point de vue comptable, un système barter est toujours en équilibre en termes agrégés, mais sa gestion rigoureuse exige que, tendanciellement, chacun des comptes des participants soit en équilibre : les entreprises ayant des soldes excédentaires doivent impérativement dépenser leurs unités barter, car elles entretiennent de façon symétrique des positions déficitaires de certains de leurs partenaires. Nous aborderons plus loin les possibilités de gestion de cette contrainte.

1.2.2 Les plateformes de crédit mutualisé interentreprises présentent un triple intérêt.

a/ Elles facilitent la gestion des contraintes de trésorerie. Le cœur du fonctionnement d'un barter réside dans les crédits de trésorerie octroyés en général à un taux nul, et donc à des conditions plus avantageuses que celles des banques. Remarquons qu'il est plus avantageux aussi du point de vue des entreprises qui ont l'habitude de concéder des crédits interentreprises classiques. Car plutôt qu'une promesse de paiement, les entreprises vendeuses se voient attribuer immédiatement un pouvoir d'achat. Le financement du capital circulant par le barter allège une contrainte de gestion du fonds de roulement.

b/ Elles offrent l'avantage d'une participation à un réseau commercial structuré. Grâce aux protocoles d'animation du réseau, les entreprises bénéficient au sein d'un barter d'une diminution de leurs coûts de transaction générée

par des gains de temps dans la recherche de fournisseurs et de clients. Les barter performants disposent de plateformes numériques facilitant la rencontre de l'offre et de la demande. Ils mettent surtout à disposition une équipe de courtiers afin de réaliser un suivi personnalisé de leurs membres. Ils sont aussi dotés d'outils de communication propres (magazines, sites internet,...) et organisent des événements de réseautage (rencontres, salons,...). Il s'agit d'avantages significatifs pour des petites entreprises qui n'ont pas de moyens commerciaux propres. Par ailleurs, dans la pratique, les très petites entreprises mobilisent par exemple souvent des prestations qui leur semblaient inaccessibles comme du conseil juridique ou de la publicité. On peut ainsi pointer une deuxième fonction fondamentale des barter soulignée par M. Amato : rendre possible des relations, qui, à défaut, ne se seraient probablement pas nouées.

c/ Enfin, elles contribuent à la valorisation économique des capacités excédentaires dans une logique d'économie circulaire. Il peut s'agir d'excédents de production, mais aussi d'actifs sous utilisés : espaces de stockage, bureaux, véhicules, matériels informatiques, etc. Ces capacités excédentaires, notamment certains actifs sous-utilisés ne sont pas toujours évidents à repérer. Et l'opportunité d'en trouver une valorisation économique représente un des principaux arguments commerciaux de plusieurs barter. Ces barter proposent d'analyser le potentiel d'insertion de nouvelles entreprises au sein de leur réseau, en y intégrant un diagnostic sur leurs capacités excédentaires. Une troisième caractéristique des barter se détache ici : ils permettent la connexion entre des ressources sous-utilisées et des besoins insatisfaits (Kennedy, Lietaer, 2018).

1.2.3 Le bon fonctionnement d'un barter repose sur deux ressources clés : son infrastructure numérique, et ses ressources humaines. Il nécessite également une gestion rigoureuse du risque.

Tous les instruments monétaires ont pour socle une dimension sociale fondamentale : la confiance. Dans le cas des plateformes de crédit mutualisé deux ressources clés fondent le niveau de confiance des participants au sys-

tème : l'infrastructure numérique et les ressources humaines. Elles impliquent de plus une gestion rigoureuse du risque.

Infrastructure numérique : Une plateforme barter est un système de comptabilité qui enregistre les transactions et fait le suivi des positions créditrices et débitrices. Cette gestion est assurée par une infrastructure numérique. De ce point de vue, on ne se situe pas dans le domaine d'une monnaie physique, mais bien dans celui d'une monnaie numérique. L'évolution rapide des technologies de la communication et de l'information en ce début de XXIème siècle a stimulé l'apparition de nouveaux acteurs dans le domaine du bartering. L'infrastructure numérique revêt un caractère stratégique, car c'est sur elle que reposent la sécurité, et l'efficacité de la gestion du système, et donc la confiance que les utilisateurs peuvent lui conférer.

Ressources humaines : Nous venons de l'aborder : une des fonctions clés d'un barter, est de contribuer au maximum de transactions entre les membres de son réseau. Dans cette optique, il convient de structurer dès le départ une équipe solide d'animateurs commerciaux (courtiers ou brokers). C'est un aspect essentiel, par exemple du succès du Sardex. Après diagnostic, les brokers définissent les conditions d'intégration de nouvelles entreprises, garantissent un suivi personnalisé pour favoriser la concrétisation de transactions, et prodiguent des conseils. De nombreux témoignages d'entreprises attestent du fait que la compétence et la qualité du relationnel de l'équipe de brokers expliquent la confiance qu'elles attribuent au Sardex.

Gestion du risque : Avec les deux ressources clés explicitées, un barter étant un système de compensation multilatérale des dettes et des créances, les modalités de gestion du risque fondent également la confiance dont il bénéficie. Une gestion rigoureuse du risque est nécessaire à la pérennité du système. En particulier, face au risque de faillite des entreprises participantes, il doit disposer d'un mécanisme assurantiel permettant de procéder à l'annulation des dettes susceptibles d'affecter d'autres membres du réseau.

1.2.4. Un barter est un outil complémentaire, qui, au-delà d'un simple réseau commercial, peut se structurer comme une communauté.

Les monnaies complémentaires sont parfois présentées dans la littérature comme des instruments alternatifs. Il nous semble plus approprié de considérer un système de crédit mutualisé interentreprises comme un outil complémentaire. D'une part, il s'avère que l'instrument de paiement libératoire accepté par tous reste la monnaie officielle. Une entreprise a besoin d'euros pour le paiement des contributions obligatoires, le remboursement de dettes, etc. Or, les unités barthers ne sont pas reconvertibles en euro. D'autre part, l'étude du PIPAME⁴ (2013a) conseille de limiter les transactions au sein d'un réseau barter à 10% du chiffre d'affaires.

Beaucoup de barthers n'ont qu'une seule vocation commerciale. C'est le cas par exemple du RES en Belgique que nous avons analysé dans le cadre de cette étude. Cependant, nous y avons déjà fait référence, l'historique de barthers référents comme le WIR et le Sardex est imprégné de valeurs fortes d'entraide et de coopération qui sont alternatives à celles promouvant seulement la recherche d'une rentabilité et de profits maximums. La dénomination WIR est ainsi la contraction de « Wirtschaftsring » qui se traduit par « cercle économique coopératif ». Dans le cas du Sardex, ce sont des préoccupations de solidarité et de développement local de la Sardaigne qui ont poussé ses cinq fondateurs à créer un barter. Pour ces deux cas exemplaires les avis convergent. G Vallet (2005) souligne qu'au-delà d'un « cercle » économique, à travers leur participation au WIR les entreprises adhèrent à une communauté qui croit en la possibilité d'autres modes d'échanges. P. Antoniadis & alli (2017) considèrent que le Sardex constitue également une communauté basée sur la conviction que la monnaie peut être utilisée de manière différente.

4 PIPAME : Pôle Interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations Economiques.

1.3 Des effets positifs avérés d'un barter transfrontalier pour l'économie du Pays Basque

Suite à cette analyse du fonctionnement des barter, nous avons détaillé les mécanismes qui expliquent la contribution d'un barter au développement local. Cela nous a conduit à confirmer l'intérêt d'un barter transfrontalier pour l'économie du Pays Basque.

Ce constat a pour préalable un examen du champ des relations économiques transfrontalières en Pays Basque.

Pour diagnostiquer le potentiel économique d'un barter transfrontalier nous avons travaillé en partenariat avec la CCI de Bayonne qui a mené une étude sur les principaux flux économiques de l'ensemble du Pays Basque. La CCI a mobilisé un modèle débouchant sur une estimation d'un certain nombre de données statistiques qui n'existent pas à l'échelle du Pays Basque (Nord et Sud). Il en ressort entre autres deux caractéristiques fondamentales qui ne sont pas en tant que telles surprenantes, mais les données estimées permettent d'en prendre la mesure. En premier lieu, la forte disparité des économies du Pays Basque Nord et du Pays Basque Sud. Iparralde présente un profil d'économie résidentielle dans laquelle les activités de services sont très présentes. Hegoalde est orientée vers l'économie productive, avec une activité industrielle très dynamique. Non seulement il existe une forte asymétrie entre les deux économies, mais elles apparaissent en second lieu comme étant fortement déconnectées. Les exportations d'Iparralde vers Hegoalde ne représentent que 2% de la production du Pays Basque Nord, tandis qu'Hegoalde n'exporte que 0,3% de sa production vers Iparralde. A ce jour, les échanges économiques au sein de l'espace économique transfrontaliers en Pays Basque sont embryonnaires⁵.

La forte disparité des deux économies et leur déconnexion sont liées, puisque la faiblesse des échanges transfrontaliers s'explique en partie par les différences structurelles observées. Mais elle se comprend également du fait des difficultés inhérentes aux échanges transfrontaliers : obstacles

⁵ Il faut rajouter à cela qu'au Pays Basque Sud, les économies des communautés autonomes d'Euskadi et de Navarre sont relativement déconnectées entre elles.

de nature linguistique, d'ordre institutionnel (asymétrie des compétences), poids des procédures administratives, différences des régimes fiscaux, dissimilarités des cultures de fonctionnement, etc. Cependant, tous les acteurs intervenants dans le domaine transfrontalier en Pays Basque sont unanimes pour affirmer qu'il présente un potentiel important. Représentant un espace de plus de 3 millions d'habitants, le transfrontalier en Pays Basque offre la possibilité de mobiliser des masses critiques qui constituent des leviers efficaces dans les champs économique, social, et au niveau de la transition écologique. Au niveau économique, c'est bien au travers du renforcement des collaborations interentreprises que pourraient être initiées des dynamiques d'innovation concevables à l'échelle transfrontalière (Alcalde, Lorenz, 2019).

Dans ce contexte, nous considérons que la contribution potentielle d'un barter transfrontalier à l'économie du Pays Basque peut être significative. Elle se décline en trois aspects :

1.3.1 Une densification des relations interentreprises qui contribue au renforcement de l'économie locale et des échanges transfrontaliers.

Un comportement de thésaurisation plus faible explique des vitesses de circulation de la monnaie plus élevées au sein des barter. De plus, contrairement à une monnaie officielle (comme l'euro) dont les fuites en dehors du territoire peuvent être importantes, le circuit des unités barter est fermé. Ces effets sont observables également dans le cas des MLC, mais les unités barter n'étant pas reconvertibles, ils s'expriment avec plus d'intensité dans les plateformes de crédit mutualisé, sous condition d'avoir des couples offre/demande compatibles. Ces effets renforcent l'économie locale car ils entraînent une forte densification des échanges interentreprises, et au-delà d'une certaine taille du réseau, induisent une relocalisation de certaines activités. C'est ce que démontre par exemple l'expérience du Sardex.

Beaucoup des projets transfrontaliers enclenchés relèvent de projets ponctuels qui restent souvent sans lendemain. C'est là un des écueils majeurs de la collaboration transfrontalière. Et c'est sur ce registre que résiderait la

contribution principale d'un barter transfrontalier : la création d'un réseau d'entreprises transfrontalier pérenne. G. Vallet (2005) souligne que les modalités de fonctionnement d'un barter relèvent de la dynamique d'extension des réseaux, et notamment du mécanisme de la « force des liens faibles » mis en évidence par M. Granovetter (1973). Si A est le partenaire de B, et B le partenaire de C, même si A et C ne se connaissent pas, du fait de leur appartenance au même réseau ils/elles ont de fortes chances de nouer des liens. La connaissance mutuelle, et la confiance réciproque rendent possible ensuite un effet de « fidélisation ». L'enjeu d'un barter transfrontalier est de stimuler cette connaissance mutuelle et de garantir un certain seuil de développement et une durabilité des liens interentreprises. Pour atteindre cet objectif, une préconisation formulée par M. Navarro (2018) nous a paru particulièrement pertinente : un des leviers clés des relations transfrontalières réside dans la mobilisation des différents facteurs de proximité. On pense logiquement à la proximité géographique, mais il est également évident que la pérennité des relations transfrontalières implique nécessairement des motivations communes (Alcalde, Lorenz, 2019) : valeurs éthiques, attachement au territoire, opportunités économiques concrètes.

1.3.2 Une amélioration de la résilience des entreprises.

En temps de crise, et particulièrement quand les conditions d'accès au crédit se dégradent, un système barter apparaît être un outil de stabilisation. Cela n'est pas tant dû à une vitesse de circulation des unités barter élevée qu'au fait que ce sont les entreprises elles-mêmes qui maintiennent une impulsion du crédit en dehors du système bancaire. Cet effet est d'autant plus marqué que, quand la situation économique se dégrade, les participants au réseau ont tendance à renforcer les transactions en son sein, les échanges hors du système étant devenus plus instables. Cette réaction contracyclique est confirmée par les études macro-économiques réalisées dans le cas du WIR (Stodder, 2009 et Face, 2017).

Ces observations accréditent des réflexions plus générales de B. Lie-taer et M. Kennedy (2008) sur la résilience du système monétaire et financier.

Dans un monde relativement stable qui permet des prévisions fiables, il est rationnel d'utiliser des systèmes de gestion centralisés. Ce n'est plus le cas dans une situation instable. Ainsi que l'illustre l'exemple des barter, les technologies de l'information et de la communication permettent d'autres mécanismes d'allocation du crédit, de nature plus décentralisée (Kalinowski, 2011). Comme évoqué précédemment, ces derniers (ainsi que les MLC) peuvent être considérés comme des instruments complémentaires. Ils concourent à compenser les lacunes des monnaies centralisées, en particulier en matière de mobilisation des ressources de financement au niveau local, en facilitant à cette échelle la densification et la stabilisation des échanges. Dans un contexte stabilisé, la gestion centralisée de la monnaie garantit l'efficacité, en situation d'instabilité, la diversité et la subsidiarité monétaire favorisent la résilience (Lietaer, 2009).

1.3.3 Un potentiel en matière d'économie circulaire.

Les caractéristiques intrinsèques des monnaies locales en font des outils potentiellement performants pour la transition écologique en favorisant le développement d'une économie circulaire. Elles restreignent les fuites de valeurs ajoutées en dehors des territoires sur lesquelles elles sont utilisées, et accélèrent la circulation de la monnaie au niveau local. Cela contribue sous conditions à une densification des échanges locaux. De plus, un effet « rebond »⁶ est souvent imputé aux monnaies officielles du fait de leur complète interchangeabilité. Les monnaies locales ayant par contre une fongibilité limitée, les particuliers ne peuvent en faire usage qu'au sein d'un réseau bien souvent structuré autour d'objectifs écologiques.

Comme le fait remarquer M. Aglietta (2015), les monnaies locales répondent ainsi aux logiques de l'économie circulaire. C'est particulièrement le cas des systèmes barter. D'abord parce que les mécanismes que nous venons d'explicitier sont renforcés par la non convertibilité des unités barter en euros. Mais également parce que la valorisation des actifs sous-utilisés,

⁶ L'effet rebond a été mis en lumière par l'économiste anglais S. W. Jevons (1835-1882). Par le biais de l'exemple du charbon, S. W. Jevons a montré que, paradoxalement, une meilleure efficacité productive ou énergétique peut conduire en réalité à une plus grande utilisation d'un produit et de son énergie connexe.

qui est une des trois fonctions des systèmes barter, correspond à l'un des sept piliers de l'économie circulaire : l'Écologie Industrielle Territoriale (ADEME, 2017). En effet, ils favorisent la valorisation de déchets comme intrants dans d'autres processus de production (synergies de substitution), et la mise en commun de ressources sous-utilisées (synergies de mutualisation) : équipements, espaces physiques, services...

1.4 Une analyse des trajectoires de barter qui met en exergue les difficultés de stabilisation du système

Au travers de l'examen d'un certain nombre de cas de barter⁷, nous avons étudié la trajectoire de développement d'un barter. Il en ressort que la phase de démarrage est délicate à mettre en œuvre, et que la dynamique d'expansion d'un tel système est fortement contrainte par divers facteurs.

1.4.1 Une phase de démarrage délicate.

Nous nous sommes penchés sur des expériences de barter qui se sont soldées par des échecs : la SoNantes à Nantes, et l'Aurex à Grenoble. Nous en retenons trois éléments.

a/ La constitution rapide d'un premier noyau d'entreprises compatible avec le fonctionnement d'un barter est la clé de la réussite du lancement. La SoNantes et l'Aurex ont démarré leur activité avec un nombre assez faible d'entreprises, et il s'est avéré que la fréquence des transactions entretenues entre elles et les montants concernés sont restés relativement faibles.

b/ Le modèle économique doit reposer sur des hypothèses prudentes. Les expériences de la SoNantes et de l'Aurex mettent en exergue la nécessité de formaliser un Business Plan réaliste. Mieux vaut éviter d'être trop optimiste en surestimant d'un côté les flux de recettes, et en sous-estimant de l'autre les

⁷ Nous avons examiné les cas du Sardex, de la SoNantes, de l'Aurex, du RES, de France Barter (aujourd'hui, société Korp), et du Léman.

sources de dépenses.

c/ Au moment du lancement, il est indispensable de bien définir l'offre de valeur et de prendre en compte le contexte macro-économique. Les barter ayant acquis une renommée internationale tels que le WIR et le Sardex se sont développés dans un contexte de crise dans lequel le complément de financement qu'ils offraient a pu constituer pour les entreprises une solution effective face à une contraction généralisée du crédit. Le succès de leur démarrage a donc largement reposé sur le premier avantage des barter : les avances en trésorerie. Par contre, durant la pandémie du Covid, les politiques d'accompagnement de l'Etat français ont garanti aux entreprises un accès sans difficultés au crédit. De ce fait, l'intérêt premier des barter a été mis entre parenthèses, et dans ce contexte, la SoNantes et l'Aurex n'ont pas réussi à prospérer.

1.4.2 Une dynamique d'expansion difficile à stabiliser.

Il n'est pas aisé de stabiliser la trajectoire d'expansion d'un barter car elle est conditionnée par des difficultés de bouclage du circuit, et une dialectique combinant une contrainte de proximité à la nécessité d'accéder à une taille critique.

a/ Les difficultés de bouclage du circuit.

L'analyse du Sardex réalisée par M. Amato nous a permis de mettre le doigt sur la prégnance des difficultés de bouclage d'un circuit barter. Ainsi que nous l'avons exposé précédemment, une bonne gestion du système requiert que les comptes de chaque entreprise soient tendanciellement équilibrés. Cette condition est la conséquence d'une non convertibilité des unités barter en euros. En effet, ce n'est qu'en dépensant leurs unités qu'elles détiennent en excédent que les entreprises dont le solde est positif offrent des opportunités de ventes, et donc de rééquilibrage de leurs positions, à celles dont les soldes sont débiteurs. Les entreprises ayant des soldes excédentaires doivent ainsi impérativement dépenser leurs unités barter car elles entretiennent de façon symétrique des positions déficitaires de certains de leurs

partenaires. En ouvrant aux particuliers la participation à une plateforme de crédit mutualisé par la possibilité de leurs transférer des unités barter, on offre aux entreprises ayant accumulé des unités barter le moyen de les réutiliser.

L'incorporation des particuliers au barter modifie la configuration du réseau d'entreprises puisqu'elle nécessite d'y inclure des commerçants. Les transactions BtoB (« Business to Business ») sont alors complétées par des échanges BtoC (« Business to Consumer »). Outre l'allègement de la contrainte d'équilibre des comptes, la participation des particuliers au réseau a pour effet de donner une impulsion supplémentaire aux échanges interentreprises par une adjonction de la consommation finale. Dans une même logique de renforcement de la demande finale, la participation des collectivités publiques pourrait être envisagée. En renforçant cette composante de la demande finale, on peut ainsi substituer à une logique de filière entretenue par des relations clients/fournisseurs une logique de circularité à l'échelle du territoire du barter.

C'est la stratégie qui a été mise en œuvre par le Sardex. Répondant à des préoccupations de développement local, dès le départ la plateforme va chercher à asseoir son déploiement au travers d'un ancrage territorial fort. Elle va rapidement s'ouvrir à la participation des citoyens, des associations, et affirmer une dimension culturelle forte en contribuant à la création de la chaîne de télévision en langue sarde EJATV ou en organisant le festival « Mitzaz » (Amato 2016). Par contre, ses tentatives pour intégrer les collectivités locales vont rester infructueuses. La principale modalité de distribution d'unités du circuit aux particuliers passe par le versement d'une partie des salaires en barter. Dans le cas du Sardex, elle implique des montants assez significatifs que nous avons pu observer au travers de l'évolution des transactions BtoE (« Business to Employee »). Remarquons que cette stratégie visant à intégrer les particuliers au réseau a également représenté l'orientation principale du développement d'un barter commercial, le RES en Belgique. Ce dernier permet la participation des particuliers au réseau par le biais d'un autre mécanisme que celui du paiement d'une partie des salaires : le « RES swap ». Au travers d'une plateforme de type PayPal, les commerçants ont la possibilité de vendre aux particuliers des RES avec une décote importante de

leur valeur. Les échanges au sein du RES se composent ainsi pour une moitié de transactions BtoB et pour l'autre de transactions BtoC.

b/ Une dynamique d'expansion soumise à une dialectique combinant une contrainte de proximité à la nécessité d'accéder à une taille critique.

L'expérience du Sardex montre que le fonctionnement d'un barter pousse à la constitution de « clusters » locaux ne réalisant que très peu de transactions entre eux. Par exemple, la province d'origine du Sardex - le Medio Campidano - n'entretient que peu d'échanges avec celle limitrophe de Cagliari. Cet effet « cluster » est une des expressions d'une contrainte de proximité à laquelle sont soumises les plateformes de crédit mutualisé. D'une part, ces dernières sont essentiellement constituées de petites entreprises pour lesquelles les contacts directs sont fondamentaux car ils facilitent la connaissance mutuelle et les relations de confiance. D'autre part, l'animation commerciale nécessite un maillage local. Le WIR est ainsi structuré sur la base de 13 réseaux régionaux de proximité.

Le bon fonctionnement d'un barter repose sur deux ressources clés : son infrastructure numérique et ses ressources humaines. Les exemples de barthers étudiés attestent du fait que ces deux ressources clés impliquent des investissements importants lors de la mise en place d'un barter, mais également tout au long de sa trajectoire de développement. En effet, le contexte technologique est en constante mutation, et le bartering est une activité qui requiert des efforts continus d'amélioration des méthodes de formation en matière d'animation commerciale, et des protocoles rigoureux de gestion du risque. Face à ces nécessités constantes d'investissement, les systèmes barthers sont soumis à une forte contrainte de masse critique. Il est fondamental que leur fonctionnement garantisse des économies d'échelle permettant d'amortir des coûts renouvelés d'investissement.

1.5 Un cadre juridique qui ne pose aucune difficulté

Au travers d'un barter, les entreprises elles-mêmes sont à l'origine de crédits et de dettes qui sont générés en dehors des canaux bancaires clas-

siques. En ce sens, parce qu'un système de crédit mutualisé interentreprises questionne le monopole de création de la monnaie par le crédit détenu par les banques (Kalinowski 2011), il doit être en mesure de répondre à une surveillance accrue des instances de régulation. Il faut donc qu'il puisse justifier de bases juridiques solides. C'est la raison pour laquelle nous avons pris soin d'examiner de près les cadres juridiques sur lesquels repose l'activité des barter. Plus spécifiquement, le cadre espagnol nous a semblé nécessiter une vigilance accrue. Ainsi, une équipe de juristes du centre GEZKI de Donostia⁸ a procédé à une analyse exhaustive du droit espagnol concernant les barter mais également les MLC. Elle nous confirme que la constitution d'un barter transfrontalier ne comporte aucune difficulté juridique.

En ce qui concerne le droit français, l'étude de la PIPAME (2013b) a bien établi que l'activité d'un système barter est tout à fait légale. Les transactions réalisées dans ces systèmes sont considérées comme des ventes de biens et de services « compensées » par un achat de valeur équivalente et qui ne génèrent donc pas de mouvement de trésorerie. Toutes les règles commerciales et toutes les obligations s'imposant aux entreprises (responsabilité des produits défectueux, respect du code du travail, de l'environnement, etc.) s'appliquent aux échanges et aux membres du réseau. Ce principe est également valable pour le paiement des taxes.

Les mêmes conclusions sont valables en droit espagnol. Les différences de configurations juridiques touchent l'activité des Monnaies Locales Complémentaires. Une particularité du droit espagnol a plus particulièrement trait aux possibilités de partenariats avec les collectivités publiques. Sur ce dernier aspect, il apparaît que les communes espagnoles disposent de beaucoup plus de latitudes pour participer au circuit d'une monnaie locale que leurs homologues françaises. C'est également le cas pour la participation à un réseau de crédit mutualisé.

Pour ce qui est de la dimension transfrontalière, elle ne comporte pas de contrainte juridique spécifique. L'activité des barter relève du droit com-

⁸ Le centre GEZKI est un centre de recherche dédié à l'Economie Sociale et Solidaire. Les juristes suivants ont réalisé l'étude exhaustive relative au droit espagnol : Irati Basoredo Otzerinjauregi ; Aitor Bengoetxea Alkorta ; Irune Suberbiola Garbizu ; Itziar Villafañez Pérez.

mercial. En application du principe de liberté d'établissement et de prestation de services au sein de l'Union Européenne, une société française peut réaliser des prestations de services en Espagne sans y créer de filiale, et sans agrément, ni autorisation préalable.

Les bases juridiques d'un système barter sont moins contraignantes que celles d'une MLC. Le fonctionnement de cette dernière est encadré par le droit monétaire et financier, et fait l'objet à ce titre d'un contrôle rigoureux des autorités de régulation. On peut considérer qu'il s'agit là d'une situation un peu paradoxale, car, comme nous l'avons mis en évidence avec le cas du Sardex, un modèle d'un barter au sein duquel participent les particuliers est envisageable. Il faut souligner à cet égard, que la modalité principale de distribution des unités du circuit aux particuliers consistant à distribuer une partie des salaires en barter est autorisée tant par le droit espagnol que par le droit français. Or, dans cette configuration (en tous cas du point de vue du particulier), on se rapproche beaucoup de l'usage d'une MLC. Mais avec une différence de taille : les unités barter en circulation sont issues du crédit, et ne nécessitent pas au préalable des montants équivalents en euros.

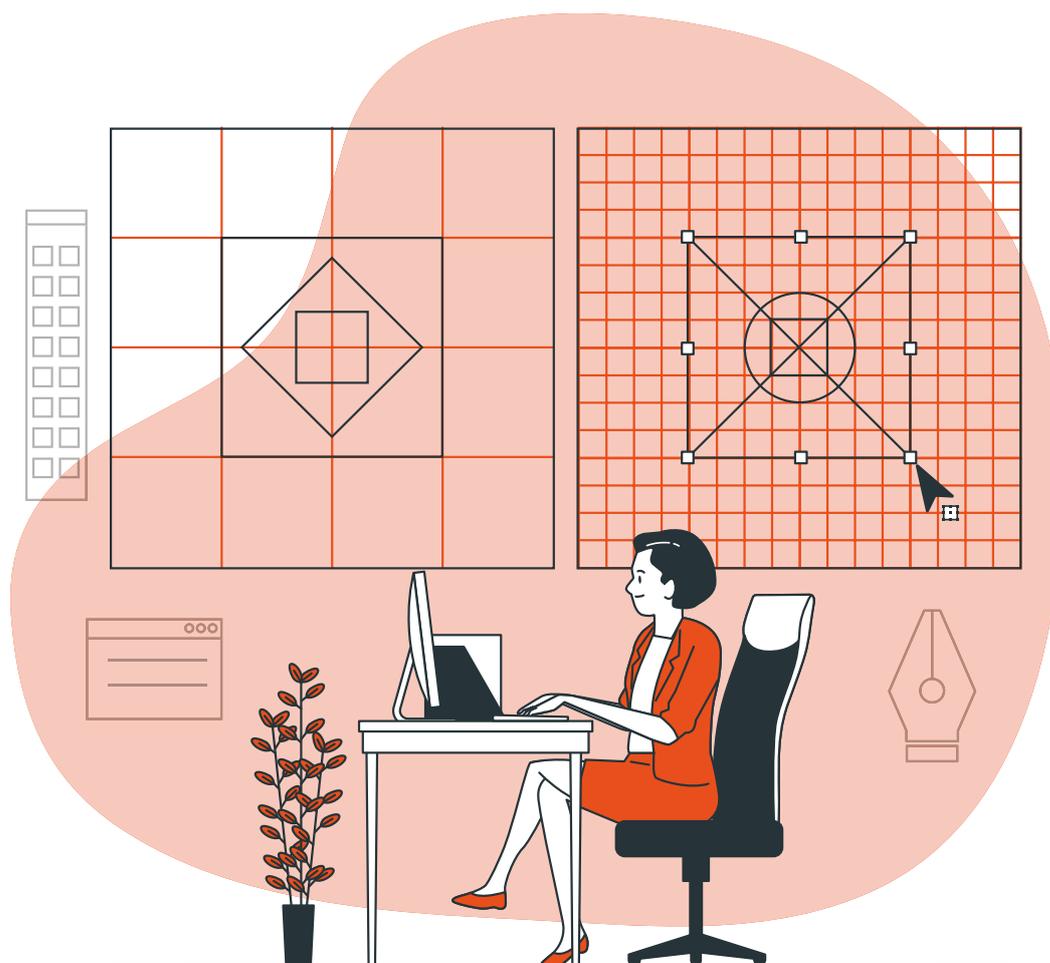


Illustration : storyset.com

Partie 2. Deux scénarios de constitution d'un système barter transfrontalier

La première partie de notre étude nous a permis de mettre en exergue des aspects fondamentaux du fonctionnement des barter pour un projet visant à mettre en œuvre un tel système en Pays Basque. Mais elle nous a amenée aussi à prendre la mesure des difficultés inhérentes à un tel projet, et à reconsidérer les scénarios de constitution d'un barter. Dans une seconde partie, nous avons détaillé les différents paramètres d'un modèle de barter transfrontalier pour en jauger la faisabilité économique. Nous avons également spécifié un scénario alternatif à celui d'une création « ex-nihilo » d'un barter à court terme. Ce scénario alternatif supposerait la création d'outils

pouvant être des préalables au développement ultérieur d'une plateforme de crédit mutualisé. Il se décline en deux options : celle d'une expérimentation de l'Eusko, et celle de la création d'un réseau ESS transfrontalier.

2.1 Un système de crédit mutualisé pour le Pays Basque : plus qu'un réseau, une communauté barter transfrontalière

L'analyse de la première partie nous conduit à formuler les préconisations suivantes quant aux caractéristiques que pourrait revêtir un barter transfrontalier en Pays Basque.

2.1.1 Au-delà d'un simple réseau la mise en place d'une communauté barter.

Une des exigences formalisées par Euskal Moneta concernant cette étude de faisabilité implique la configuration d'un barter garantissant à minima une compatibilité avec l'Eusko, voire une complémentarité avec la monnaie locale. En tout état de cause, il est totalement exclu pour Euskal Moneta que les deux réseaux puissent être concurrents, sous quelque forme que ce soient. Ceci étant, la modalité la plus logique et efficiente consiste à ce que les entreprises participant au réseau du barter transfrontalier adhèrent aux mêmes valeurs que celles de l'Eusko, c'est-à-dire : la relocalisation de l'économie, des pratiques sociales et écologiques, un principe de solidarité entre les agents économiques et la promotion de l'euskara. Au-delà d'un simple réseau, le barter prendra alors la forme d'une communauté. Nous prôtons donc une complémentarité entre le barter et l'Eusko qui devrait impliquer selon nous que les entreprises intégrant la communauté du barter adhèrent également (quand ce n'est pas déjà le cas) à l'Eusko. On pourra parler de ce point de vue d'un « Eusko Barter ».

Nous considérons que la constitution d'une communauté d'entreprises reposant sur un socle de valeurs partagées représente un atout important pour le démarrage d'un barter transfrontalier. Comme nous l'avons déjà abordé,

des expériences référentes de barter ont basé leurs premières phases de développement sur l’affichage de valeurs d’entraide et de coopération interentreprises. De ce point de vue, M. Amato considère que pour le démarrage d’un barter la motivation d’un noyau central d’entreprises est incontournable. Nous validons également à ce titre la remarque de C. Chautagnat (2022) - coordinatrice du barter Aurex - affirmant que l’existence dès le départ d’un sentiment « communautaire » renforce les conditions de lancement d’une plateforme de crédit mutualisé, car il augure d’une réelle implications des entreprises dans la plateforme. Dans notre cas, cet aspect nous paraît d’autant plus critique que les transactions interentreprises à l’échelle transfrontalière sont embryonnaires. Le fonctionnement du barter à l’échelle transfrontalière ne pourra pas s’ancrer sur des pratiques d’échanges préexistantes ; il nécessitera des postures volontaristes de la part entreprises.

2.1.2 Une structuration transfrontalière reposant sur trois sous-réseaux de proximité.

Une contrainte de proximité forte émerge des analyses de la première partie d’un double point de vue. D’une part, le bon fonctionnement des barter requiert un maillage de proximité. D’autre part, les échanges économiques transfrontaliers étant tenus, différents leviers de proximité nécessitent d’être mobilisés. Aux côtés d’une proximité des valeurs, nous pensons qu’il est également judicieux de favoriser une proximité géographique d’autant plus pertinente que les barter s’adressent principalement aux petites entreprises pour lesquelles il vaut mieux éviter des coûts de transports prohibitifs. Pour ces motifs, nous préconisons que dans sa phase de démarrage un barter transfrontalier en Pays Basque soit constitué de trois sous réseaux : l’un en Gipuzkoa (Euskadi), l’autre au nord de la Navarre⁹, et un troisième en Iparralde.

Chacun des sous-réseaux devra garantir sa cohérence économique propre. Il devra à cet effet être doté d’une identité juridique propre, mais également d’une équipe d’animation commerciale de terrain. Mais tout l’en-

⁹ Pour cette zone, nous avons sélectionné les bassins économiques (« comarcales ») situés au Nord de Pampelune : Sakana, Larraun-Leitzalde, Baztan-Bidasoa, Irunerria, Pirinioaurrea, Pirinioak.

jeu d'un barter transfrontalier consistera à renforcer la connexion entre les trois sous-réseaux de sorte à activer le mécanisme de la « force des liens faibles ». Pour ce faire, la seule posture volontariste des entreprises partageant les mêmes valeurs ne suffira pas. Pour favoriser les connexions entre ces trois sous-réseaux, ils devront être chapeautés par une structure globale. Cette structure devra également assurer une mutualisation des moyens et la réalisation d'économies d'échelles.

2.1.3 Privilégier un modèle de barter ouvert à une participation citoyenne.

Nous avons vu qu'il est possible d'intégrer les particuliers au circuit d'un barter ce qui suppose de compléter les transactions BtoB par des boucles BtoC. Dans la configuration d'un système complémentaire à l'Eusko, ce modèle de plateforme de crédit mutualisé impliquerait des configurations distinctes en Iparralde et en Hegoalde. En Pays Basque Nord, il supposerait une articulation spécifique entre le barter et l'Eusko. L'ensemble des entreprises du barter seraient membres de l'Eusko. Mais les prestations propres aux barter devront être assez attrayantes pour convaincre les entreprises parties prenantes de l'Eusko d'intégrer également le barter. En ce qui concerne les particuliers, certains auraient la particularité d'être à la fois adhérents de l'Eusko et de détenir également des barter. Nous nous retrouverions de ce fait dans une configuration proche de celle du Léman. Le système informatique devrait faciliter un usage simplifié pour les usagers des deux instruments. Au Pays Basque Sud la question de l'articulation du barter avec l'Eusko ne se pose pas à court terme, puisque l'Eusko n'existe qu'au Pays Basque Nord. Par contre, la particularité d'Hegoalde résiderait dans cette possibilité d'une participation au circuit, non seulement des citoyen-ne-s, mais aussi de collectivités publiques comme les mairies.

Le modèle alliant le BtoB avec le BtoC est plus performant du point de vue de la dynamique d'expansion du système barter : il allège la contrainte d'équilibre tendanciel des comptes des entreprises et adjoint une demande finale au circuit. Mais nous aurions tendance à penser que l'essentiel n'est pas là. On sait en effet que les phénomènes monétaires présentent une forte

dimension sociale. L'insertion des particuliers à un barter ouvre également la voie à une participation des structures associatives professionnelles au réseau. Si au-delà d'un simple réseau, le barter configure une communauté d'entreprises autour des valeurs de l'Eusko, on peut penser que la participation des particuliers, de structures associatives professionnelles favorisera le même type de mobilisation que celle observée dans le cas de l'Eusko au Pays Basque Nord, et sur lequel se base le succès de l'Eusko qui est la importante MLC d'Europe depuis 2018. Dans le cas du Pays Basque Sud, nous pensons que des pratiques communautaires extrêmement vivaces et une société civile très dense sont susceptibles de susciter une adhésion « citoyenne » forte à un barter promouvant les mêmes valeurs que celles de l'Eusko.

Ce modèle est également plus puissant du point de vue de ses effets positifs sur l'économie locale. En la matière, la contribution des monnaies complémentaires (densification des échanges, transition écologique) peut être potentiellement très significative. Mais bien souvent, leur usage à une échelle trop limitée, et des difficultés de bouclage des écosystèmes locaux (Blanc, Perrissin Fabert, 2016) ne permettent pas de valider ce potentiel. Ce second modèle, ouvert à la participation citoyenne et à celle des municipalités au Pays Basque Sud favoriserait ce bouclage. En mobilisant, du fait de sa dimension transfrontalière, des masses critiques d'entreprises et d'utilisateurs importantes, il serait à même par exemple de concrétiser de façon efficiente des démarches d'économie circulaires.

2.1.4 Des statuts et une gouvernance originale facilitant une diversité de partenaires et les synergies entre des outils monétaires complémentaires.

Parmi les statuts envisageables pour les trois sous-réseaux amenés à configurer le barter transfrontalier, nous privilégions la forme coopérative. D'une part, elle est en cohérence avec les valeurs promues par l'Eusko Barter. D'autre part, elle permet d'associer des partenaires de natures diverses, notamment des collectivités publiques. C'est le cas en droit français avec le statut de Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) qui serait adéquat pour la structure barter d'Iparralde. En Hegoalde, même si elle est encore

en phase d'expérimentation, des travaux académiques (Bengoetxea Alkorta, Etxezarreta Etxarri, Morandeira Arca, 2022) démontrent qu'une formule similaire à la SCIC est envisageable en droit espagnol. Dénommée « Herri Kooperatiba », elle ouvre également la possibilité d'une participation au capital des collectivités publiques.

En ce qui concerne la dimension transfrontalière, le statut adapté à une structure globale amenée à chapoter les trois sous-réseaux de proximité pourrait être celui d'une Société Coopérative Européenne (SCE). Une SCE est une coopérative de coopératives basées sur plusieurs pays de l'Union Européenne. Elle offre l'opportunité aux collectivités publiques d'une participation à son capital.

Au travers de la SCE, au-delà de la simple organisation du barter, on pourrait envisager, une forme de « consortium » transfrontalier commun aux différents outils monétaires et financiers pouvant émaner de la dynamique de coopération monétaire transfrontalière à partir du cas de l'Eusko. Il aurait pour intérêt de favoriser les synergies entre ces outils de part et d'autre de la Bidasoa. Le modèle de gouvernance et les statuts coopératifs que nous proposons pourraient ainsi poser les bases d'une sorte de « conglomérat » intégrant demain différents outils issus notamment des dynamiques de l'Eusko, afin qu'ils fassent « système », et soient capables de mobiliser des masses critiques importantes à l'échelle de l'ensemble du Pays Basque. Cela contribuerait notamment à décupler les effets potentiels des instruments monétaires complémentaires en matière de transition écologique.

2.2 Un premier échantillon d'entreprises conforme aux caractéristiques du fonctionnement d'un barter

Le premier noyau d'entreprises participant à un barter doit répondre aux contraintes de fonctionnement économique du réseau. Une des recommandations fortes formulée par M. Amato est qu'il est judicieux à cet égard de procéder à une analyse méso-économique des caractéristiques de l'économie locale, et plus spécifiquement des transactions interentreprises exis-

tantes sur le territoire. Cette analyse doit permettre de définir le profil des entreprises pouvant participer à une plateforme de crédit mutualisé. Nous avons entrepris cette analyse en partenariat avec la CCI de Bayonne pour circonscrire un premier échantillon de départ du barter transfrontalier.

2.2.1 L'analyse des flux interentreprises en Pays Basque et des boucles locales permet d'identifier les principales activités sur lesquelles peut s'enclencher le démarrage d'un barter.

Un des traits saillants d'un barter tient au fait que son fonctionnement nécessite que toutes les entreprises participantes au réseau soient en mesure de vendre et d'acheter en son sein. Cette caractéristique a un effet paradoxal : elle représente à la fois une contrainte, mais aussi un levier de la dynamique de densification du réseau, cette dernière relevant de la logique économique des rendements croissants d'adoption (Lung, Montalban, 2020). Afin d'identifier les principales activités locales compatibles avec le fonctionnement d'un barter, le partenariat scindé avec la CCI de Bayonne a permis un examen des flux interentreprises. Au regard de la contrainte que nous venons d'explicitier, il s'est basé en particulier sur une estimation de la valeur des boucles locales, c'est-à-dire de la proportion de la production satisfaisant une demande à l'échelle locale, dont celle correspondant aux transactions interentreprises (BtoB). Pour illustration, les secteurs industriels insérés dans des chaînes de valeur internationales et orientés vers l'export ne sont pas adaptés au fonctionnement d'un barter. Par contre, sans grande surprise, les services aux entreprises, mais également le secteur du BTP (Bâtiment-Travaux publics) présentent des boucles locales élevées qui confirment leur compatibilité avec un tel système.

Dans la perspective éventuelle d'un modèle de barter intégrant les particuliers, il convient de remarquer de même la prééminence des activités d'alimentation et de restauration dans les échanges transfrontaliers actuels. En effet, selon l'étude de la CCI, ces activités se situent au premier rang de biens et de services fournis par le Pays Basque Nord au Pays Basque Sud, : elles pèsent à elles seules 42% de ces échanges, soit 114 millions d'euros.

Ce poids est confirmé dans les flux en sens contraire, puisque ces activités se positionnent en seconde place des ventes du Pays Basque Sud au Pays Basque Nord en représentant 18% de ces flux pour un montant de 80 milliards d'euros.

Pour ce qui est d'autres domaines d'activités, on peut penser paradoxalement que la faiblesse des relations économiques transfrontalières atteste du fait qu'un potentiel d'échanges entre Iparralde et Hegoalde n'est pas validé à ce jour. C'est ce dont témoigne le cas des activités du Bâtiment et Travaux Publics. Outre des boucles locales élevées, ce secteur se distingue par des flux d'importations et d'exportations non négligeables. Cependant, les échanges entre Iparralde et Hegoalde ne représentent que 1% de la production de ce secteur.

2.2.2 Le lancement du barter transfrontalier pourrait reposer sur un premier échantillon d'entreprises et des partenariats avec des réseaux déjà existants.

Nous avons élaboré un premier échantillon d'entreprises susceptibles de participer au démarrage d'un barter transfrontalier dont le périmètre d'activité correspond aux zones évoquées précédemment : Iparralde, Gipuzkoa, et les bassins économiques du Nord de la Navarre. La conception de cet échantillon a reposé sur le critère selon lequel chacun des sous-réseaux doit garantir sa propre cohérence économique. Nous avons tenu compte aussi de l'éventuelle mise en œuvre d'un modèle de crédit mutualisé alliant des boucles BtoC aux transactions BtoB en y incluant des commerçants, de l'activité de restauration, des débits de boisson, etc. Nous avons complété l'analyse des flux interentreprises locaux par un examen de la configuration des trois réseaux barthers existants. Cela nous a conduit à définir la structure de chacun des trois sous-réseaux au regard du profil des activités, ainsi qu'une distribution de la taille des entreprises les constituant. Au final, cet échantillon se présente sous la forme d'une base de données mise en forme par la CCI qui décline des informations détaillées sur les entreprises sélectionnées.

Une fois atteint un premier seuil de stabilisation, la configuration du ré-

seau préfigurée par la structure de cet échantillon pourra évoluer au cours du temps. Au niveau des activités le composant, il sera susceptible en particulier d'agréger une plus grande proportion d'activités liées au bâtiment, à l'artisanat. En effet, comme nous venons de le souligner ces activités présentent des boucles locales importantes, mais aussi une ouverture non négligeable aux flux d'import/export qui ne se traduit que très faiblement par des échanges transfrontaliers entre Iparralde et Hegoalde.

Au-delà d'un simple réseau, nous préconisons de structurer le barter comme une communauté d'entreprises autour des valeurs promues par l'Eusko. De ce point de vue, le barter transfrontalier pourra bénéficier du partenariat d'un nombre important d'acteurs qui relèvent en particulier du domaine de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS). Nous avons répertorié l'ensemble de ces acteurs. Il s'agit là d'un atout non négligeable pour le projet d'un barter, car le champ de l'ESS est extrêmement dynamique en Pays Basque. A ce titre, on connaît en Hegoalde l'impact des coopératives de Mondragon qui, dans l'industrie, représentent l'expérience coopérative la plus importante au monde. Mais en Iparralde également de nombreuses initiatives émaillent une tradition de l'ESS vivace (Itçaina, 2010) et configurent sous certains aspects un « éco-système alternatif » sur lequel a pu reposer le développement de l'Eusko (Milanesi 2022).

2.3 Le modèle économique : le lancement du barter nécessite une offre de valeur attrayante, un investissement important, et des partenariats pour un développement pérenne

Pour jauger la viabilité économique du projet de barter transfrontalier, nous avons précisé les différents paramètres de son modèle économique : l'offre de valeur, les solutions envisageables en termes de système informatique, et la formalisation d'un Business Plan. Il en ressort que la mise en place d'un tel système comporte un certain nombre de difficultés à prendre en compte.

2.3.1 Une offre de valeur dont les aspects clés s'avèrent relever à ce jour de la participation à une même communauté de valeurs et à un réseau d'affaires transfrontalier.

Nous avons réalisé une série de séances de travail avec un petit groupe d'entreprises afin de recueillir un premier avis sur le projet de barter transfrontalier. La majorité de ces entreprises participent au réseau de l'Eusko, mais certaines n'y adhèrent pas. La quasi-totalité d'entre-elles valident l'intérêt d'une adhésion au barter au regard des valeurs qu'il promouvrait. On retrouve là le même résultat que celui émergeant de l'étude d'impact réalisée par F. Pinos (2020a) : pour les entreprises l'une des fonctions les plus importantes assurées par l'Eusko est de leur permettre une mise en avant de leur attachement aux valeurs que défend la monnaie locale.

Pour ce qui concerne les crédits ou avances en trésorerie constituant le fondement de tout système de bartering, cet aspect ne suscite pas à court terme un intérêt très prononcé de la part des quelques entreprises consultées. Car dans la conjoncture actuelle, elles ne pâtissent pas de difficultés de financement. Pour autant, l'évolution de la conjoncture macro-économique, et plus spécifiquement, la montée des taux d'intérêt et le resserrement des conditions d'accès au crédit, ne mettent pas les entreprises à l'abri de possibles difficultés d'obtention de financements.

En dehors de la seule adhésion à des valeurs, le barter doit répondre effectivement à des besoins économiques des entreprises. De ce point de vue, l'aspect central de l'offre de valeur du système à mettre en place réside dans les procédures d'animation d'un réseau d'affaires transfrontalier. Ainsi que l'a mis en exergue le benchmark des services de plusieurs cas de barthers, les systèmes les plus aboutis proposent un ensemble de prestations visant à démultiplier les opportunités d'échanges commerciaux entre les membres : place de marché numérique, accompagnement assuré par des courtiers dédiés, outils divers de communication, événements de réseautage... Et effectivement, en fonction de leur domaine d'activité, les entreprises interrogées accordent un réel intérêt à la participation à un réseau d'affaires transfrontalier.

Elles trouvent également très pertinente l'éventualité de pouvoir valoriser des actifs sous-utilisés, et de participer à un système transfrontalier facilitant l'implication dans des logiques de l'économie circulaire.

Enfin, après une première phase de lancement, et au-delà d'un seuil de stabilisation, le barter pour avoir intérêt à réfléchir aux moyens d'étoffer son offre de prestations. Dans le cas d'un modèle de barter ouvert à la participation des particuliers, en prenant en compte la densité du milieu associatif au Pays Basque, le système pourra envisager de distinguer une ligne d'activité spécifique en direction des associations menant des activités professionnelles. De même, d'autres formes de crédit pourront être étudiées, comme celles dédiées à un financement complémentaire de projets d'investissement répondant à des critères de transition écologique.

2.3.2 Trois solutions sont envisageables en ce qui concerne le système informatique.

Trois solutions ont été étudiées en ce qui concerne le système informatique : le système d'information Com'Chain-Lokavaluto, un contrat de marque blanche avec Korp, et la solution Cyclos/Cyloas. Les deux dernières options nous paraissent les plus adaptées car elles ont pour intérêt d'associer à une solution informatique un accompagnement au « métier » du bartering qui, comme nous l'avons souligné, revêt des aspects spécifiques en matière d'animation commerciale.

a/ Le système Com'Chain développé en Suisse par la monnaie Le Léman fonctionne avec une blockchain (technologie d'Ethereum). Il est utilisé par d'autres monnaies locales au travers de l'application « Biletujo » dédiée aux paiements numériques en monnaie locale et mise en forme par l'association Lokavaluto. Ce système correspond a priori aux besoins de gestion de l'Eusko Barter. Mais l'Eusko utilise actuellement Cyclos pour gérer les paiements numériques. L'adoption de Com'Chain aurait en conséquence le désavantage d'entraîner des coûts significatifs de migration vers la blockchain.

b/ Un contrat de marque blanche avec Korp (ex-France Barter) offre l'avantage de proposer un accompagnement en matière de formation au « mé-

tier » du bartering. Il s'agit d'un aspect stratégique pour le démarrage de l'activité. Il l'est d'autant plus que, par rapport à l'offre de valeur, la possibilité de valoriser des actifs sous-utilisés suscite un intérêt particulier de la part des entreprises que nous avons pu interroger, car elles y voient une opportunité de concrétiser des pratiques de l'économie circulaire. Or, cette possibilité nécessite une bonne compétence en matière de diagnostic des activités des entreprises.

c/ L'Eusko fonctionne actuellement avec le système Cyclos, développé par la Fondation STRO aux Pays Bas. Pour exemple, le Sardex utilise également Cyclos. Il en émerge une troisième option : la constitution d'un possible partenariat tripartite avec STRO (Cyclos), Cylaos (partenaire français de Cyclos), et le Sardex. Ce partenariat pourrait prendre la forme d'une assistance au niveau du déploiement de la plateforme informatique, mais également d'un suivi au niveau du démarrage de l'activité de bartering (conseil et formation de la part du Sardex). Cette solution pourrait alors présenter plus d'intérêt que celle de la marque blanche, mais la barrière linguistique avec des partenaires italophones est un frein à prendre en considération.

2.3.3 Les conclusions du Business Plan : une phase de lancement nécessitant un effort d'investissement significatif.

Nous avons formalisé un Business Plan prenant en compte les aspects fondamentaux d'un système barter en Pays Basque :

a/ Une organisation transfrontalière impliquant des coûts de fonctionnement conséquents. Ainsi que nous l'avons explicité précédemment, le barter se composera de trois sous-réseaux nécessitant chacun une équipe d'animation commerciale de proximité. Ils seront chapeautés par une structure globale transfrontalière assurant des fonctions de support mais qui supposera elle-même des coûts de fonctionnement non négligeables.

b/ Des investissements importants liés aux ressources clés. Le système d'information doit permettre une gestion efficace et sécurisée du système : il nécessite des investissements qu'il ne faut pas négliger. La crédibilité de

l'offre de valeur repose sur le fait de répondre effectivement aux besoins des entreprises, ce qui passe par une infrastructure numérique évoluée intégrant de nombreuses fonctions métier. Cette offre de valeur dépend en grande partie des compétences de l'équipe commerciale, ce qui implique un investissement significatif en termes de formation.

c/ Une gestion du risque la plus rigoureuse possible. Une gestion du risque rigoureuse suppose des procédures très strictes appliquées en interne, et également des protocoles automatisés au travers du système d'information. Nous préconisons qu'elles soient complétées par la mise en place, dès le départ, d'un fonds de garantie, et ce, même s'il ne s'agit pas d'une mesure à laquelle l'ensemble des barterers ont recours.

Autre point : les expériences de la SoNantes et de l'Aurex nous ont appris qu'il vaut mieux éviter d'envisager de façon trop optimiste les conditions de démarrage d'un barter. Le Business Plan que nous avons élaboré repose ainsi sur des hypothèses très prudentes, en particulier en ce qui concerne la dynamique d'adhésion des entreprises au réseau dans sa phase de lancement. Les flux financiers entrants ne seront pas suffisants pour garantir l'autonomie financière du système à court terme, c'est-à-dire pour couvrir les charges courantes et les coûts d'investissements durant les trois premières années. Au final, notre prévisionnel indique que le lancement du barter devra bénéficier d'une aide d'un montant de 645 K€. Son fonctionnement pourra atteindre un résultat légèrement positif au bout de la quatrième année. D'après nos estimations, le réseau sera alors constitué d'un peu plus de 700 entreprises.

2.3.4 Au final il convient d'être prudent sur les conditions de lancement et de développement pérenne d'un barter transfrontalier en Pays Basque.

Le système de crédit mutualisé que nous préconisons assure la complémentarité avec l'Eusko. Il prendrait la forme d'une communauté d'entreprises transfrontalière reposant sur les mêmes valeurs que la monnaie locale. Cette configuration est cohérente avec la conception d'un modèle de barter (de

type Sardex) qui ne se limite pas aux transactions interentreprises, mais est ouvert à une participation des particuliers.

Ceci étant, son lancement et son développement pérenne doivent garantir des critères de faisabilité économiques vis-à-vis desquels il convient de rester très prudent.

Pour ce qui est du démarrage, rappelons d'abord que les cas de la SoNantes, et de l'Aurex mettent en exergue la nécessité d'être vigilant quant aux conditions macro-économiques prévalant lors de la mise en place d'un barter. Les avances en trésorerie qui sont au cœur du fonctionnement d'un barter, ne semblent pas susciter à court terme un intérêt particulier, dans un contexte où le crédit reste accessible aux entreprises. De plus, son lancement suppose un investissement important. Il implique le recours aux aides publiques, et à un partenariat avec les collectivités territoriales. Ce partenariat pourra être facilité par l'adoption des statuts coopératifs déjà évoqués (SCIC en Iparralde, Herri Kooperatiba en Hegoalde, SCE au niveau transfrontalier) qui donnent l'opportunité aux collectivités publiques d'être parties prenantes du capital du barter. Il devra reposer également sur des collaborations avec des structures d'animation économique locales : chambres consulaires, conseils et agences de développement, ... Ces partenariats et collaborations diverses se justifient par le fait que le système barter que nous proposons n'est pas de type commercial, mais relève d'une communauté d'entreprises dont la mise en œuvre aurait des effets positifs significatifs pour l'économie du Pays Basque.

Après 4 ou 5 ans, le système devrait atteindre un point de stabilisation qui lui permettra d'aborder une autre séquence de développement. Il devra alors envisager d'étoffer la palette de ses prestations, et de reconfigurer la structure des activités du réseau en renforçant par exemple la participation d'entreprises du secteur du bâtiment et de l'artisanat. Pour l'essentiel, cette séquence se déploiera en Pays Basque Sud, avec le potentiel d'expansion sur un territoire de près de 3 millions d'habitants et disposant d'un tissu économique productif dense. Les entretiens que nous avons réalisés avec des responsables de barthers¹⁰ tendent à accréditer l'idée selon laquelle le dé-

10 Dont Samuel Cohen de la société Korp (ex France Barter) et Camille Chautagnat de l'Aurex.

veloppement des barter relève d'une logique de « start up » qui nécessite de forts investissements au départ pour atteindre une rentabilité au bout de cinq ou six ans. Ce point de vue, ne nous semble que partiellement confirmé. Car comme nous l'avons abordé, un effort d'investissement continu est nécessaire tout au long de la trajectoire de développement d'un barter. Elle est soumise à une contrainte de masse critique prégnante engendrée par la nécessité d'économies d'échelle nécessaires à l'amortissement de ces coûts d'investissement renouvelés. Cette dynamique a ainsi amené certains barter à remettre en cause des positionnements pourtant considérés au départ comme fondateurs. Après six ans d'existence, l'ex- France Barter (aujourd'hui Korp) a ainsi abandonné son statut de coopérative pour accéder à des financements lui permettant de concrétiser un nouveau plan d'investissement. Après dix ans d'activité, le Sardex a remis en cause son ancrage en Sardaigne pour se transformer en une société nationale afin de fusionner les différentes plateformes italiennes. Un barter transfrontalier en Pays Basque sera sans nul doute confronté aux mêmes types de contraintes. De ce fait, la concrétisation d'une densification des échanges transfrontaliers en son sein permettant d'accéder à des économies d'échelle et d'amortir des coûts d'investissement renouvelés représentera un facteur incontournable pour son succès et sa pérennité. Or à ce jour, cette dimension transfrontalière relève d'un véritable pari, vu les difficultés qui lui sont inhérentes, et la faiblesse des flux économiques qui traversent les Pyrénées. De plus, il nous paraît difficile d'envisager la constitution d'un barter transfrontalier sans un appui des collectivités locales qui implique un soutien politique du projet.

En tout état de cause, la décision du lancement d'un barter nécessite au préalable une seconde phase de cette recherche de faisabilité. Nous avons défini la structure d'un échantillon d'entreprises compatible avec le lancement d'un barter transfrontalier qui a débouché sur une base de données mise en forme par la CCI de Bayonne. Cette base de données est très large : elle se compose de 500 entreprises d'Iparralde, et de 9.843 entreprises du Gipuzkoa et du Nord de la Navarre. Un travail de sélection des entreprises dont le profil correspondrait a priori aux valeurs de l'Eusko est nécessaire. Il ne pourra être mené qu'en association avec des partenaires de terrain : organismes locaux d'animation économique et, acteurs de l'ESS. Partant de là, une démarche de sensibilisation devra être mise en œuvre avec le groupe

d'entreprises sélectionnées. Elle aura d'abord une vertu pédagogique : expliquer ce qu'est un barter, présenter la première mouture de plateforme que l'on entend mettre en place, pour, dans la mesure du possible, susciter un intérêt. C'est une étape importante car ces systèmes ne sont pas connus des entreprises. En Gipuzkoa par exemple, selon une étude réalisée par B. Morales (2014), la perception des entrepreneurs locaux relative aux barthers est imprégnée de nombreux préjugés : leur fonctionnement n'est pas maîtrisé, ils sont considérés comme des systèmes alternatifs promus par les mouvements sociaux, le lien avec le monde de l'entreprise n'est pas visualisé... En second lieu, cette démarche doit répondre à une logique de « co-construction » du système finalisé, les opinions et remarques diverses des entrepreneurs devant enrichir, voire amender un premier prototype de plateforme proposé. Dans cette perspective, nous avons élaboré une méthodologie d'approche des entreprises qui combine une dimension quantitative et des aspects qualitatifs (voir annexe 5).

2.4 Deux démarches préalables à la mise en place d'un barter à terme : l'expérimentation de l'Eusko au Pays Basque Sud et/ou la constitution d'un réseau transfrontalier de l'ESS

Un système de crédit mutualisé transfrontalier présente de réelles potentialités en Pays Basque. Cependant, son démarrage et son développement ne sont pas exempts de difficultés, et nous restons très prudents sur la faisabilité économique d'un tel projet. Cela nous a conduit à expliciter un scénario alternatif à celui d'une création à court terme et « ex-nihilo » d'un barter : celui de la mise en place d'outils (ou de démarches) préalables qui créeraient les conditions à terme de sa mise œuvre.

Fondamentalement, la réussite du lancement d'une plateforme barter tient à la capacité à constituer un réseau d'entreprises au sein duquel ces dernières ont des habitudes de transactions qui représentent des montants assez significatifs. De ce point de vue, en favorisant l'émergence de réseaux d'entreprises transfrontaliers, l'expérimentation de l'Eusko au Pays Basque

Sud, ou/et l'organisation d'un réseau transfrontalier de l'ESS peuvent être positionnées comme des démarches précurseurs à un barter.

2.4.1 L'option d'une expérimentation du modèle de l'Eusko au Pays Basque Sud.

Un trait particulier caractérise l'usage numérique de l'Eusko : le montant des transactions interentreprises (BtoB) est supérieur à celui des échanges entre entreprises et particuliers (BtoC). On peut donc conjecturer que le déploiement de l'Eusko au Pays Basque Sud aurait pour résultat la mise en forme d'un réseau d'entreprises transfrontalier au sein duquel se développeraient effectivement des habitudes de transactions qui pourraient être stimulées par le biais d'une démarche spécifique d'animation du réseau.

Nous avons défini deux zones pour une éventuelle expérimentation de l'Eusko en Hegoalde : celle du nord-ouest de la Navarre (Baztan-Bidasoa-Malerreka) et l'Agglomération de Donosti (Donostialdea) au Gipuzkoa. Ces deux zones ont en commun leur proximité géographique avec Iparralde. Mais leur intérêt réside également dans leurs spécificités socio-économiques respectives : un espace rural pour la première, et une configuration urbaine pour la seconde.

De nombreuses expériences de monnaies locales existent dans l'Etat espagnol. Il s'agit bien souvent de démarches menées à l'échelle d'une commune et soutenues par les municipalités en place. Nous abordons la possibilité d'une expérimentation de l'Eusko selon une approche différente qui est celle d'un positionnement au niveau de bassins de vie. Dans cette optique, nous avons analysé le potentiel économique d'une expérimentation de l'Eusko au regard de la cohérence et de la densité des relations d'achats et d'approvisionnement commerciales dans ces deux bassins de vie.

La zone de Baztan-Bidasoa-Malerreka pâtit d'un déclin démographique. Il s'agit d'un défi important pour le commerce local. Pour autant, 77% des dépenses commerciales sont réalisées au niveau de ce bassin de vie, grâce aux habitudes de consommation des plus âgés, (les jeunes suivant moins cette tendance). Autre atout important : le tissu commercial est très

bien structuré et très mobilisé par rapport aux dangers qu'impliquent pour lui le renforcement des grandes enseignes commerciales. Par ailleurs, le tissu associatif y est particulièrement dense, et l'usage de l'euskara reste vivace. Nous en déduisons que l'Eusko bénéficierait dans cette zone d'un terreau assez favorable. La zone de Donostialdea correspond à une importante conurbation de 330.000 habitants. Malgré une tendance au déclin du commerce de proximité, le nombre important de commerces de détail, et la diversité des activités présentes offrent une assise économique largement suffisante pour l'expérimentation d'une monnaie locale.

Au niveau juridique, trois options de fonctionnement de l'Eusko à une échelle transfrontalière sont envisageables. Mais la plus opérationnelle à court terme revient à créer une entité juridique distincte au Pays Basque Sud. Un accord de collaboration avec Euskal Moneta permettrait, au travers de mécanismes de compensation, l'interopérabilité de l'Eusko circulant en Hegoalde, avec l'Eusko ayant cours en Iparralde. Le modèle économique de cette expérimentation bénéficiera du fait que l'infrastructure nécessaire pourra être mise à disposition par Euskal Moneta par le biais par exemple d'une prestation de services.

2.4.2 Un réseau transfrontalier des acteurs de l'ESS.

Il existe une forte tradition de l'ESS autant en Pays Basque Sud qu'en Pays Basque Nord. Mais paradoxalement, les échanges entre ses acteurs des deux côtés des Pyrénées restent sporadiques. Au Pays Basque Nord, trois structures – Atelier Lan Berri, Andere Nahia et Hemen - sont en train de mettre en forme une fédération d'acteurs de l'ESS autour d'un socle de valeurs associant démocratie entrepreneuriale et transition écologique pour caractériser le concept d'« Economie Sociale Transformatrice » (EST). Cette fédération du Pays Basque Nord sera elle-même connectée avec OlatuKoop, un groupement de coopératives du Pays Basque Sud, afin de créer ainsi un réseau à l'échelle de l'ensemble du Pays Basque.

L'objectif de ce réseau est dans un premier temps de garantir un bon niveau de connaissance mutuelle de ces acteurs, en réalisant une cartographie, et en élaborant une base de données rassemblant des informations

sur les activités qu'ils entreprennent, pour identifier par exemple les chaînes de valeurs dans lesquelles elles s'insèrent. Par ce biais, il s'agira de stimuler les échanges entre ces acteurs, et leur collaboration autour de projets concrets. Enfin, ce réseau a pour vocation de favoriser l'« inter-coopération » en mutualisant des ressources, et en proposant des services communs.

Du fait de la proximité des valeurs, nous avons identifié les acteurs de l'ESS comme étant des partenaires potentiels importants du lancement d'un barter en Pays Basque. Il s'avère d'ailleurs que la collaboration avec le champ de l'ESS est aujourd'hui identifiée comme un des axes prioritaires de développement des monnaies locales par le Mouvement SOL, fédération française des monnaies locales. Dans cette perspective, il est envisageable que la palette des ressources mutualisées et des services mis en commun au sein d'un réseau transfrontalier d'acteurs de l'ESS aille en s'élargissant, pour intégrer progressivement certaines fonctionnalités des plateformes interentreprises de crédit mutualisé (par exemple la place de marché).

Pour finir, il convient de remarquer que ces deux options ne sont pas contradictoires, mais complémentaires. On pourrait en effet imaginer une expérimentation de l'Eusko soutenue par un réseau transfrontalier d'acteurs de l'ESS.

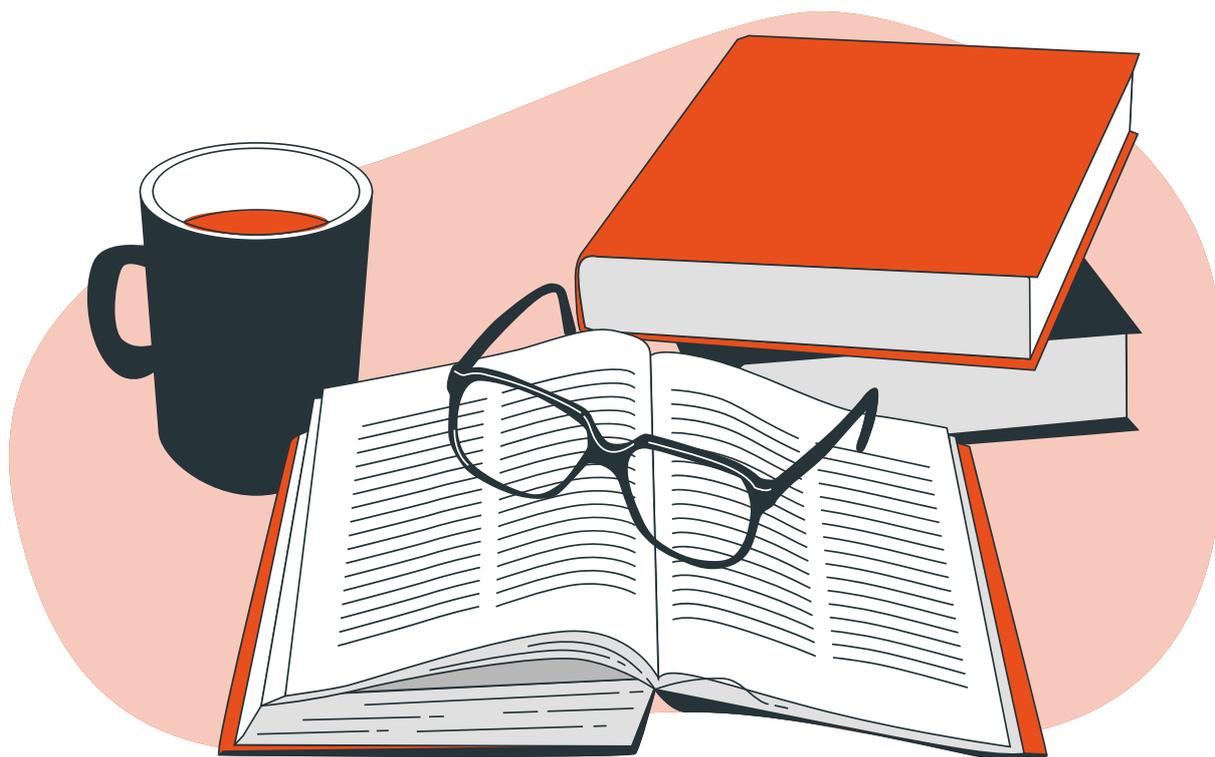


Illustration : storyset.com

Bibliographie

Alcalde H., Lorenz Erice U. (2019), « Enjeux de la collaboration entrepreneuriale transfrontalière : expérimentation au sein de l'Eurorégion Nouvelle-Aquitaine Euskadi Navarre », Cuadernos de Orkestra, 53/2019.

Agence de l'Environnement et de la Maîtrise d'Énergie (ADEME) (2016), « Les monnaies locales complémentaires environnementales. Etat des lieux, impacts environnementaux et efficacité économique », rapport.

Agence de l'Environnement et de la Maîtrise d'Énergie (ADEME), Institut de l'Économie circulaire (2017), Dix initiatives de synergies inter-entreprises, rapport.

Agence d'Urbanisme Atlantique & Pyrénées (AUDAP) (2019), Stratégie de coopération transfrontalière 2020-2030 de la Communauté d'Agglomération Pays Basque : l'expression commune d'une ambition partagée.

Aglietta M. (2015), « Monnaie et développement durable », in Magnen J. P., Fourel C., D'autres monnaies pour une nouvelle prospérité. Mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux, Deuxième partie, pp.165-169.

Amato M. (2016), « Sardex plus qu'une monnaie pour les PME ! », Alternatives Economiques, mai.

Antoniadis P., Dini P., Littera G., Sartori L. (2017), « From an idea of scalable working model : merging economic benefits with social values in Sardex », International Journal of Community Currency Research, 21, Winter, pp.6-21.

Bazzani G. (2020), When Money changes Society. The case of Sardex money as community, Springer.

Bengoetxea Alkorta A., Etxezarreta Etxarri E., Morandeira Arca J., (2022), « Herri kooperatibak helduleku teorikoak eta bideragarritasun juridikoa Euskal Herrian », KoopFabrika argitalpenak, urria.

Blanc J. (2015), « Transition écologique de l'économie et monnaies locales. Discussion à partir des propositions de Michel Aglietta », in Magnen J. P., Fourel C., D'autres monnaies pour une nouvelle prospérité. Mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux, Deuxième partie, pp.169-180.

Blanc J., Perrissin Fabert B. (2016), « Financer la transition écologique des territoires par les monnaies locales », Institut Veblen pour les réformes économiques, janvier.

Blanc J. (2020), « Politiques territoriales de résilience et de transition écologique : la piste des monnaies locales », Terra Nova, juin.

Blot P. (2022), « Quelles orientations pour les politiques monétaires en 2022 ? », post de l'OFCE, janvier.

Brundtland G. H. (1987), « Notre avenir à tous », Commission mondiale sur l'environnement et le développement, SMED.

Chautagnat C. (2022), « Guide pour créer et développer un système d'échanges inter-entreprises. A partir de l'expérience d'Aurex, Plateforme de coopération et d'échanges de biens et services entre entreprises et associations », février.

Chmielewski T., Howell J. (2009), Barter & Trade Exchanges, Alpha Books.

Cohen S. (2018), « Identifier et valoriser les actifs inutilisés de votre entreprise », blog de France Barter (<https://blog.francebarter.coop/identifier-et-valoriser-les-actifs-inutilises-de-votre-entreprise/>)

Commissariat Général au Développement Durable (CGDD) (2014), Ecologie Industrielle et Territoriale : le guide pour agir dans les territoires.

Corredor E., Tapia I., Uriogoitia M., San Jose L. (2015), Innovación en finanzas para los stakeholders : Arboribus, Trocobuy y Kantox, EHU (Euskal Herriko Unibertsitatea)/UPV (Universidad del País Vasco) - ECRI (Ethics in finance and Social Value).

Circular Economy Wales (2019), "Proposals for a Mutual Credit System for Wales", Report.

Conseil de Développement du Pays Basque (CDPB) (2019), Contribution au projet de schéma de coopération transfrontalière de la Communauté d'Agglomération Pays Basque. Révétons le territoire transfrontalier ! Octobre.

Dini P., Kioupkiolis A., Read R., (2019), « The alter-politics of complementary currencies : The case of Sardex », Cogent Social Sciences, 5:1, July.

Elissée C., Hayek F., Lafourcade P., Tichit A. (2022), « La Blockchain, avenir des monnaies locales ? », Cerdi, working papers.

Empleo (2020), « Diagnostic sur l'emploi transfrontalier dans l'Eurorégion Nouvelle-Aquitaine, Euskadi, Navarre ».

Eusko Ikaskuntza (2006), Euskal nortasuna eta kultura XXI. mendearen hasieran.

Face V. (2017), La WIR banque et ses effets contracycliques. L'utilisation de crédit complémentaire comme buffer aux crises, Mémoire de Master en

Sciences Economiques, Université de Namur.

Fare M. (2016), Repenser la monnaie. Transformer les territoires, faire société, Éditions Charles Léopold Mayer.

France Barter (2020), Mesure d'impact social, juin.

France Barter (2021), Rapport de la gérance, SCIC-SA France Barter.

Gaindegia, Azaro Fundazioa (2016), Mugaz gaindiko lankidetzak Euskal Herrian eta Europako Batasunean, apirila.

Granovetter, M. (2013), « The Strength of Weak Ties », American Journal of Sociology, vol 18, n°6, May.

Graignon M., Merebier A. (2022), « La résilience des PME en 2021 : un atout pour affronter les difficultés de 2022 », Bulletin de la Banque de France, 242/3, septembre-octobre.

INSEE (2021), Les entreprises en France, Edition 2021

Itçaina X. (2010), « Les régimes territoriaux de l'économie sociale et solidaire : le cas du pays basque français », Géographie, économie, société, 1- Vol.12.

Iturbe J. A. (2022), « Ekonomia zirkularra Euskal Herrian », Telesforo Monzon Laborategia.

Kalinowski W. (2011), « Pluralité monétaire et stabilité économique : l'expérience suisse », Institut Veblen pour les réformes économiques, octobre.

Kennedy M., Lietaer B. (2008), Monnaies régionales. De nouvelles voies vers une prospérité durable, Editions Charles Léopold Mayer.

Keynes, J. M. (1942), « Proposals for an International Clearing Union », in D. Moggridge, ed., (1980), The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. XXV, London: The Macmillan Press, pp.168-196.

Lafuente-Sampietro O. (2022), « Les effets des monnaies locales convertibles françaises sur la structuration des échanges et l'activité économique des en-

treprises adhérentes. Une approche quantitative au prisme de l'économie régionale », Thèse de doctorat en Sciences Economiques, novembre.

Lietaer B. (2009), « Créer des monnaies régionales pour traiter la crise globale », Séminaire Entrepreneurs Villes et territoires, Ecole de Paris, 13 mai.

Lorenz Erice U., Oleaga Páramo M. (2020), Défis posés par le RIS3 : analyse de l'espace transfrontalier Nouvelle-Aquitaine, Euskadi, Navarre, Cuadernos de Orkestra, 63/2020.

Lung Y. (2022), Les monnaies locales dans les dynamiques de transition, Editions Apogée.

Lung Y., Montalban M. (2020), « La résilience de l'écosystème des monnaies locales en France face à la transition numérique », RECMA. Revue internationale de l'économie sociale, n°358, octobre.

Magnen J. P., Fourel C. (2015), D'autres monnaies pour une nouvelle prospérité. Rapport de la mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux, avril.

Milanesi J. (2022), « L'écosystème alternatif du Pays Basque français », Rapport de recherche, CERTOP, Université de Toulouse, juillet.

MMA (2017), « Assurances et pratiques collaboratives entre petites entreprises », octobre.

Monnaie Léman (2021), Biletujo, portefeuille multi-monnaies, Livre blanc, Genève.

Moral B. (2014), Elkartruke komertziala sistemaren bideragarritasuna Gipuzkoan, Aptes.

Navarro M. (2018), "Colaboración regional transfronteriza y RIS3", Cuadernos de Orkestra.

Ostrom E. (2010), Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles, Éd. De Boeck.

Pilet J. F. (2017), « Retour d'expérience de SoNantes : combiner le crédit inter-entreprises et une monnaie locale », Institut Veblen pour les réformes économiques, octobre.

Pinos F. (2020 a), « Euskal Moneta. Mesures de l'impact social, état des lieux 2020 », document de travail.

Pinos F (2020 b), « En quoi la blockchain pourrait-elle constituer une ressource clé dans le processus de création de valeur d'une monnaie locale ? Une étude de cas centrée sur l'eusko », Note de travail MoLoNa, n°3, décembre 2019.

PIPAME (2013a), Potentiel et perspectives de développement des plateformes d'échanges interentreprises.

PIPAME (2013b), Le guide des échanges interentreprises de biens et services.

Radjou N. (2021), « La révolution du partage B2B », Terra Nova, novembre.

RES (2022), Règlement d'ordre intérieur, RES scl.

Sartori L. (2017), Sardex, a Complementary Currency that Shapes a New Financial.

Stodder J. (2009), « Complementary Credit Networks and Macro-Economic Stability : Switzerland's Wirtschaftsring », Journal of Economic Behavior & Organization, 72, October.

Tapie N. (2018), « BarterLink comment les entreprises échangent leurs actifs sous-utilisés ? », La Tribune, 19 juin.

Vallet G. A. (2015), « Le WIR en Suisse : la révolte du puissant ? », Revue de la régulation, vol.18, 2e semestre.