

Les modèles économiques des monnaies locales complémentaires

Synthèse prospective réalisée par le laboratoire Triangle, UMR 5206
(Jérôme Blanc et Marie Fare)
et commandée par la région Rhône-Alpes

Version du 20 mars 2014

Plan du document

1. Introduction	3
2. Les principales dépenses des dispositifs de monnaie locale	5
3. La variété des ressources	7
4. Les leviers de financements	10
4.1. Financement lié au réseau et aux utilisateurs	10
4.2. Diversification des ressources non monétaires	12
4.3. Développer des activités marchandes externes	16
4.4. Développement de partenariats pour diversifier les ressources	17
5. Conclusion.....	21
Forces, difficultés et enjeux de trois grands modèles de dispositifs.....	21
Limites et perspectives de notre étude.....	23
Bibliographie	25
Annexes	26
Annexe 1. Principales caractéristiques des MLC	26
Annexe 2. Liste des monnaies évoquées dans ce document	27
Annexe 3. Quelques exemples de budget.....	29

1. Introduction

Depuis les années 1980, se sont développés dans le monde des dispositifs locaux d'échange basés sur la mise en œuvre de monnaies spécifiques : les monnaies locales et / ou complémentaires (MLC). On ne dispose que d'estimations discutables sur leur étendue, et leur diversité est méconnue ; mais il semble que 4000 à 5000 dispositifs de ce type existent aujourd'hui dans plus de 50 pays, autour d'un nombre de plus en plus important de modèles (pour une vue d'ensemble, voir Blanc, dir., 2006 ; voir aussi Kennedy et Lietaer, 2008). En effet, ces initiatives de MLC sont diverses, tant dans leurs objectifs et impacts, leur « architecture monétaire » (adaptée à ces objectifs), que dans les moyens mobilisés et les démarches mises en place. Néanmoins, elles ont pour caractéristique commune de viser principalement trois objectifs (Fare, 2011) :

- dans la mesure où leur usage est restreint, elles peuvent favoriser la territorialisation des activités en activant par la proximité les liens sociaux, en localisant les activités et en favorisant la participation et la gouvernance citoyenne ;
- les MLC tendent à dynamiser les activités locales non seulement mécaniquement du fait de la localisation des échanges dans un espace limité mais aussi en développant des outils de dynamisation (microcrédits, monnaie fondante, etc.) afin d'offrir des moyens de solvabilisation supplémentaires aux populations et d'encourager la création d'activités dans le but de favoriser le développement local. En tant que lieu de socialisation, d'intégration, de formation et de valorisation personnelle, elles cherchent aussi à développer la capacité d'agir individuelle ou collective ;
- la mise en place d'une MLC permet d'instaurer de nouvelles pratiques, de transformer les valeurs et représentations sociales et d'orienter les modes de vies, de consommation et de production dans un sens plus soutenable. Les MLC seraient dans ce cadre des vecteurs de transformation sociétale.

Si les collectivités publiques s'y intéressent de plus en plus (Blanc et Fare, 2013) et que l'on connaît de mieux en mieux leurs modes de fonctionnement et leurs potentialités, peu de travaux, cependant, se sont penchés sur la manière dont ces dispositifs se financent. L'objectif de cette synthèse n'est cependant pas de produire une étude exhaustive de l'existant, au demeurant improbable compte tenu du fait de la difficulté de rassembler l'information pertinente, mais plutôt d'ouvrir une réflexion prospective sur les voies d'amélioration du (des) modèle(s) économiques des monnaies complémentaires, nourries d'une analyse critique des systèmes existants.

Par ailleurs, l'analyse des modèles économiques des MLC ne doit pas conduire à adopter une approche purement monétaire. En effet, à l'instar de l'économie sociale et solidaire, l'utilité sociale, voire sociétale, des MLC reste encore peu étudiée et documentée. Par conséquent l'analyse des modèles économiques ne peut être décloisonnée d'une perspective d'évaluation des impacts des MLC ainsi que des coûts évités (amélioration du cadre de vie, cohésion sociale, diminution des inégalités, etc.) et de réflexions sur les plus-values sociale, économique, démocratique et environnementale des MLC. Dit autrement, il s'agirait d'évaluer l'utilité sociale des MLC c'est-à-dire leur capacité de contribuer à la réduction des inégalités économiques et sociales, la solidarité et à la sociabilité et à l'amélioration des conditions collectives de développement humain durable (Gadrey, 2003).

D'un point de vue méthodologique, nous nous pencherons plus particulièrement sur les dispositifs français de monnaies locales, qui appartiennent à la troisième génération de dispositifs de monnaies apparus depuis les années 1980 (cf. annexe 1). Ces monnaies sont apparues à partir de 2010 et il y en a aujourd'hui une petite vingtaine, ce qui fait de la France l'un des pays les plus dynamiques en la matière sur la période. Ces dispositifs s'apparentent à des monnaies citoyennes commerciales : *citoyennes* car elles sont mises en œuvre localement à partir d'orientations et de décisions prises, dans une grande autonomie, par des groupes de personnes réunies par leur intérêt pour ces projets ; *commerciales*, car elles ont vocation à être acceptées par des prestataires professionnels et elles sont ancrées par un taux fixe sur l'euro, dans lequel les professionnels ont la possibilité de les convertir sous conditions. Ce sont aussi des monnaies *associatives* car leur création a lieu, dans les cas français, par des associations, autrement dit dans une logique non lucrative.

Au plan international, ces monnaies sont analogues au Chiemgauer et à la plupart des monnaies dites Regio en Allemagne, Suisse et Autriche (Gelleri, 2009 ; Thiel, 2012 ; Volkmann, 2012) ou aux monnaies de villes en transition britanniques comme le Bristol Pound ou le Brixton Pound (North, 2010 ; Ryan-Collins, 2011).

Nous baserons notre étude sur un examen de documents explicitant ressources, projets et valeurs de ces dispositifs : documents en libre accès et documents internes. Par ailleurs, des entretiens complémentaires nous ont permis de préciser l'analyse dans certains cas. Ces dispositifs étudiés sont principalement français, avec quelques éclairages internationaux par comparaison.

Nous présenterons tout d'abord les principaux coûts de fonctionnement des MLC, puis leurs ressources. Ensuite nous proposerons des leviers de financements et enfin pour conclure nous identifierons trois modèles de MLC représentant des modèles-types de MLC en fonction de leurs ressources.

2. Les principales dépenses des dispositifs de monnaie locale

Les coûts de mise en place et de fonctionnement des monnaies locales sont relativement similaires à ceux de n'importe quelle association excepté les coûts de fabrication de la monnaie. Ils sont bien sûr cependant relatifs aux choix organisationnels et aux ressources détenues. La nature du projet est évidemment centrale, ici : les coûts sont liés à la réalisation du projet ; les ressources devraient être, logiquement, compatibles avec le projet et le servir.

Ainsi quelques milliers d'euros suffisent parfois à démarrer un projet : principalement, le coût de la création et de l'impression des coupons, l'activité nécessaire au projet pouvant être réalisée de manière bénévole au sein de l'association fondatrice, laquelle peut d'ailleurs mobiliser ses propres ressources lorsqu'elle a été créée avant que le projet n'émerge.

Dans le cas de l'heol (Brest), par exemple, le budget de la première année était de 5750 euros, utilisé à 60 % pour l'impression des coupons ; d'autres apports non monétaires, comme le bénévolat, sont valorisés à environ la moitié de ce budget. Le SOL expérimental (c'est-à-dire le projet SOL dès son expérimentation en 2007 ; nous n'incluons pas ici le SOL violette qui constitue une déviation par rapport au projet initial) est au contraire, au bas mot, un projet de plusieurs dizaines de milliers d'euros à mobiliser localement (en plus du lourd financement européen d'origine). Le budget du SOL sur l'agglomération grenobloise a ainsi approché les 100 000 euros en 2007- 2008.

Encadré 1. Coupons ou monnaie électronique ?

Dans le cas de l'impression de coupons, les coûts d'impression sont fonction des ressources, des choix techniques et du degré de sécurisation souhaité. La sécurité des coupons est souvent assurée d'abord par la qualité du papier et puis par les techniques d'impression nécessitant de recourir à des imprimeurs spécialisées. Ce papier sécurisé est parfois filigrané (de type ticket restaurant ou billet de spectacle).

Par exemple pour les lucioles, les coupons sont tous de la même taille et fabriqués par une imprimerie qui travaille sur des papiers de qualité bancaire. Pour un coût de 700 €, c'est 6 400 coupons qui ont été fabriqués d'une valeur faciale totale de 28 000 euros, ce qui fait un coût de 0.11 cts par coupons.

L'association Commune-Mesure a imprimé 124 000 mesures (8 000 euros en coupon de 1 mesure, 6 000 euros de 3 mesures, 30 000 de 5 mesures, 40 000 de 10 mesures, 40 000 de 20 mesures) pour un coût de 680 euros de frais d'imprimerie (c'est-à-dire 22 000 coupons) soit un coût par coupon d'environ 0.03 cts.

Les procédés d'impression sont relativement peu coûteux et faciles à mettre en œuvre. Cependant, certains dispositifs de MLC, notamment le SOL Violette et le Galléco, ont choisi d'ajouter des sécurités supplémentaires dont des codes à bulles via des scellés contenant des bulles d'air. Ainsi chaque coupon dispose d'un code à bulles spécifique¹. De plus, ce code à bulle est scannable, ce qui permet de contrôler la circulation des coupons. Ce procédé est

¹ « Le Code à Bulles™ est constitué d'un polymère translucide au cœur duquel s'auto génère par réaction physique et de manière aléatoire un ensemble de bulles. Cette constellation de bulles constitue la base de l'identité attribuée à chaque document ou produit. Chaque Code à Bulles™ est unique et impossible à reproduire même par Prooftag », voir le site : <http://www.prooftag.net/fr/technologie/concept-de-securite> et <http://www.prooftag.net/fr/societe/news/news/la-monnaie-alternative-toulousaine-protgee-par-un-code-a-bulles>.

cependant plus coûteux car si la fabrication des coupons s'élève à 20 cts par coupons, il faut ajouter 10 cts pour coller chaque scellé sur un coupon ce qui fait un total de 30 cts par coupons.

D'autres protection existent : des bandes holographiques, des images latentes et des fils de sécurité, des microphrases, etc. Par exemple, les coupons du Chiemgauer comportent quatorze sécurités (ultraviolets, numéro de série, logo, filigranes, etc.) (Gelleri, 2009).

Dans le cas d'une monnaie électronique fonctionnant avec des cartes à puce lues par des terminaux spécifiques, le coût technique s'avère bien plus élevé que les coupons papier et concourt à augmenter considérablement le budget total. Par exemple, la carte NU a nécessité 180 000 € pour l'implémentation technique (10 000 cartes, 100 terminaux et un serveur central) basée sur la technique CCV (banksys simplifié).

Le choix du coupon papier ou de la carte à puce n'est cependant pas qu'un problème financier. Il a des effets directs sur la façon dont la monnaie peut être diffusée, acceptée et appropriée par les acteurs. L'expérience du SOL expérimental indique qu'un dispositif technique contraignant (il supposait que les commerçants disposent d'un terminal lisant les cartes, mais il supposait aussi... le bon fonctionnement technique du système !) est un frein à la diffusion des usages de cette monnaie. Pour exemple, une expérimentation exclusivement en monnaie électronique a été tentée dans une ville du nord du Chiemgau (région de Bavière) et l'utilisation en a été plus faible que dans les autres villes où des monnaies papier étaient implantées (Thiel, 2011).

A ce titre, **les dispositifs de paiement par téléphones mobiles** via des SMS (et qui ne requièrent donc pas l'emploi de smartphones) ont des potentialités plus importantes : le coût semble modique, pour une facilitation des usages auprès de certains publics. Mais il ne peut être pensé, pour l'instant, que comme un complément à la monnaie papier. C'est le cas par exemple dans le Brixton pound et le Bristol pound².

Au final, on constate une grande variabilité des coûts de fonctionnement des dispositifs de MLC en fonction des caractéristiques organisationnelles dont :

- l'ampleur du dispositif
- les ressources
- les techniques mises en œuvre

Le tableau ci-après résume les grands postes budgétaires des MLC. Nous n'apportons ni une vision exhaustive des dépenses plausibles, ni d'évaluations chiffrées de ces coûts dans la mesure où ils varient fortement en fonction des ressources mais également selon les modalités organisationnelles choisies par les porteurs du projet. A titre indicatif, nous mentionnerons seulement des fourchettes de coûts. Nous renvoyons le lecteur aux budgets situés en annexe pour des exemples.

² Cette initiative pilote fait partie d'un projet visant à développer une plateforme électronique pour les paiements en monnaie locale. Il est réalisé en partenariat avec la NEF (New Economics Foundation), le réseau des Villes en Transition et la fondation QOIN. La plateforme électronique appelée « Monea » est hébergée par la fondation STRO (Social Trade Organisation).

Tableau 1. Grands postes budgétaires des MLC

Postes budgétaires	Fourchettes
Communication (tracts, affiches, etc.)	De quelques euros jusqu'à plus de 20 000 €
Location d'un local et charges associées	D'environ 1 000 € à plus de 4 000 €
Frais de fonctionnement (téléphone, timbres, fournitures, impression, etc.)	Quelques milliers d'euros
Frais bancaires	D'une dizaine à quelques centaines d'euros
Assurances	Quelques centaines d'euros
Frais de déplacement	Quelques milliers d'euros
Monnaie papier Coût d'impression des coupons Coût d'impression des timbres (si monnaie fondante)	Le coût est fonction du papier utilisé, des sécurités présentes sur les coupons, etc. (cf. encadré sur les coûts d'impression des coupons)
Monnaie électronique Logiciel Gestion informatique	Le coût dépend du système technique utilisé et de sa mutualisation éventuelle avec d'autres dispositifs
Moyens humains	D'un ETP à quelques uns

Au regard des principaux budgets que nous avons pu analyser (cf. annexe 3 pour des exemples), il apparaît que la principale variable d'ajustement correspond aux moyens humains, c'est-à-dire la gestion et l'animation du dispositif (bénévole ou salarié) et l'ampleur de cette animation. En effet, les MLC ayant les budgets les plus faibles, et qui, en majorité fonctionnent sur fonds propres, ne disposent généralement pas de salariés chargés de la gestion et de l'animation du dispositif. Dans ce cas, il s'agit d'une animation bénévole, comme dans les cas de la roue et la luciole jusqu'en novembre 2013. Néanmoins, même en cas de présence salariée, la part du bénévolat reste importante dans toutes les MLC (cf. partie 4).

3. La variété des ressources

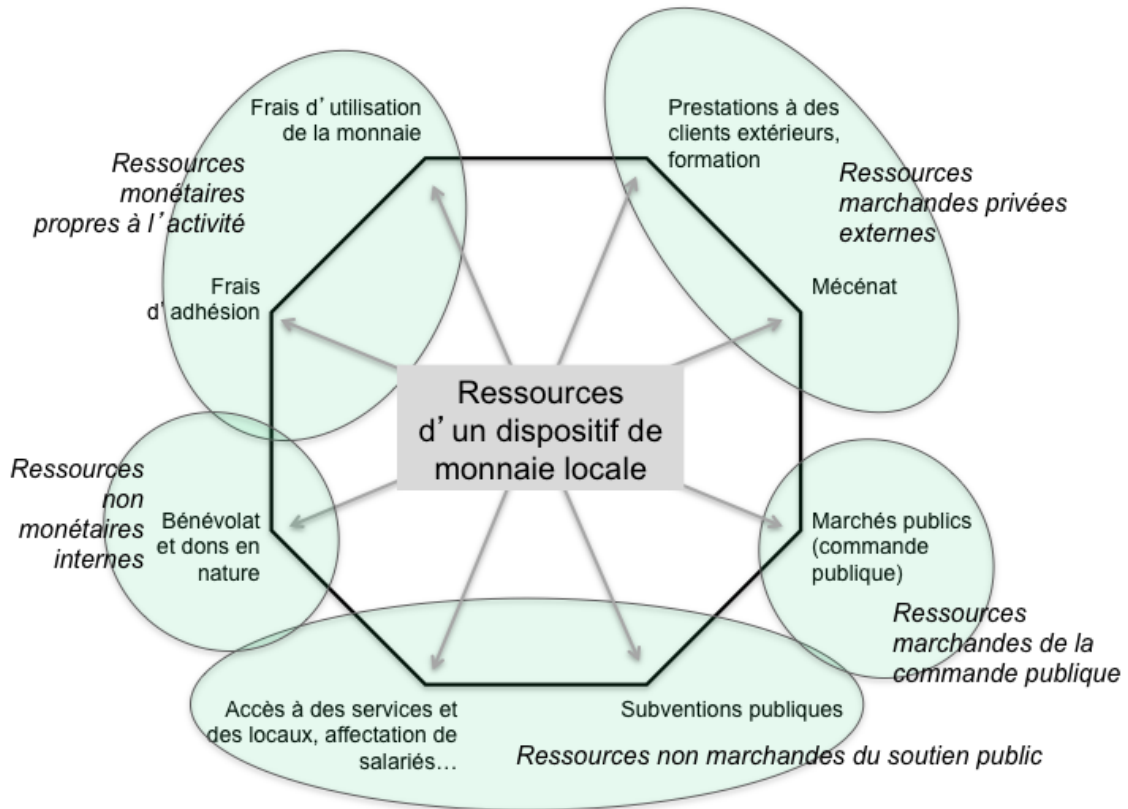
L'analyse des ressources conduit à affiner la tripartition usuelle dans les travaux relatifs à l'économie sociale et solidaire (économie marchande / non marchande / non monétaire). On peut distinguer :

- des ressources monétaires propres à l'activité (frais d'adhésion et d'utilisation de la monnaie),
- des ressources non monétaires internes (bénévolat et dons en nature),

- des ressources non marchandes du soutien public, qui peuvent être monétaires (subventions) ou non monétaires (accès à des locaux, à des services ou du matériel, affectation de salariés...),
- des ressources marchandes issues de la commande publique (marchés publics)
- des ressources marchandes privées externes (prestations, mécénat).

Le schéma ci-dessous distingue ces types de ressources.

Schéma 1. Les ressources des MLC selon leur nature



Le tableau ci-après résume les modalités de financements selon les acteurs et les partenaires potentiels.

Tableau 2. Les ressources possibles pour les dispositifs de MLC selon les acteurs et partenaires potentiels

	Utilisateurs du dispositif	Partenaires possibles dans le circuit monétaire		Organisations et personnes tierces	
	<i>Les créateurs du dispositif peuvent se trouver parmi eux</i>				
	Adhérents (particuliers, prestataires, collectivités publiques, organisations)	Collectivités publiques partenaires	Banques et entreprises partenaires	Soutiens privés divers (associations, fondations, fonds européens, fournisseurs de la structure organisatrice...)	Clients divers
Ressources marchandes	Frais d'accès et d'utilisation de la monnaie (fonte, frais de conversion, seignuriage)	Marchés publics (commande publique)	Frais pour publicité, seignuriage (placement du fonds de réserve)	/	Prestations, formation... Vente diverses (lot de coupons, touristbox, etc.)
Ressources non marchandes	Frais d'adhésion	Subventions, prix...	Mécénat	Subventions, mécénat (prix, dons...)	/
Ressources non monétaires	Bénévolat, dons en nature	Accès à des services, du matériel, des locaux, affectation de temps de travail, etc.	Accès à des services, du matériel, des locaux, affectation de temps de travail, etc.	Accès à des services, du matériel, des locaux, affectation de temps de travail, etc.	/

Remarques :

- 1) les collectivités publiques, les banques et les fournisseurs peuvent aussi devenir un type spécifique de prestataires adhérents ;
- 2) Dans l'hypothèse où l'émission est couverte intégralement par des réserves en euro placées en actifs financiers, le seignuriage correspond au rendement du fonds de réserve. Si l'émission est fractionnaire (couverte partiellement seulement par des réserves en euros), le seignuriage se complète de l'écart entre la valeur des coupons émis et celle de la contrepartie en euros.
- 3) on peut imaginer des banques créatrices possibles de tels dispositifs, mais ce cas n'a pas encore été observé (s'agissant de monnaies locales convertibles) ;
- 4) les collectivités publiques, qui apparaissent ici comme possibles « créateurs du dispositif » et « partenaires possibles dans le circuit monétaire », peuvent aussi être de simples organisations tierces et extérieures apportant un soutien au dispositif.

4. Les leviers de financements

Un des volets de l'étude consiste à explorer des pistes pour le financement des MLC en nous appuyant sur des initiatives développées par des MLC françaises et quelques éclairages internationaux. Les pistes identifiées ci-dessous renvoient à : (1) des ressources liées au réseau et aux utilisateurs, (2) à la diversification des ressources non monétaires, (3) au développement d'activités marchandes externes et (4) au développement de partenariats de diverses natures.

4.1. Financement lié au réseau et aux utilisateurs

Les financements liés au réseau et aux utilisateurs proviennent des choix organisationnels décidés par le groupe porteur de la MLC. Ils sont corrélés à la taille du réseau et aux partenaires présents. Par conséquent, plus le réseau compte de membres plus les recettes seront élevées. Mais cela dépend également du volume des échanges, des taux de reconversion de MLC en euros ainsi que de la diversité des membres du réseau. Pour un dispositif étendu et relativement ancien comme celui du chiemgauer, les frais de gestion représentent en 2012 entre 1,3 % et 2,16 % du chiffre d'affaires réalisé en monnaie locale (selon que l'on tient compte ou pas des versements réalisés vers des associations partenaires) ; ces taux sont en baisse régulière depuis 2004, au fil de la croissance du dispositif. (voir graphique 1)

Deux modalités de financements apparaissent :

- **Augmenter les ressources non marchandes liées à la taille du réseau**

La majorité des dispositifs de MLC étant construits dans le cadre associatif, ils bénéficient des cotisations de leurs membres (particuliers et professionnels ou prestataires). Selon les dispositifs, ces coûts d'adhésion sont plus ou moins élevés (à partir de 5 € pour les particuliers et de 20 € pour les prestataires), parfois progressifs ou modulables en fonction de critères comme le chiffre d'affaire.

Dans certains cas exceptionnels, ces frais peuvent être très supérieurs, comme pour l'adhésion des entreprises au tookets³ (de 600 € à 5 000 € pour les entreprises adhérentes) ou au RES⁴ (500 € de cotisation). Néanmoins, ces coûts d'entrée semblent corrélés à la taille et au chiffre d'affaire des entreprises concernées (CA généralement bien plus élevés pour les entreprises membres du tookets que ceux des membres d'une MLC).

Parmi les dispositifs étudiés, seul le Bristol Pound⁵ ne demande pas de frais d'adhésion à ses membres.

Le chiemgauer bénéficie exclusivement des adhésions des entreprises-prestataires car l'accès au dispositif pour les particuliers-consommateurs est gratuit. Les frais annuels payés par les entreprises (hors taxe de conversion) représentent aux alentours de 45 % du budget total.

- **Augmenter les ressources marchandes ordinaires**

Il s'agit des frais d'accès et d'utilisation de la monnaie (taux de reconversion, fonte, taxe sur les échanges), de publicité des prestataires contre paiement, des intérêts du placement du fonds de réserve, etc.

³ <https://www.tookets.com/>

⁴ <http://www.res.be/fr/index.asp?pid=../div/nieuws/082>

⁵ D'ailleurs, il s'agit d'une CIC (Community Interest Company) c'est-à-dire une forme hybride proche des coopératives.

La conversion à l'entrée du dispositif de MLC est autorisée pour tous et sans coût (1 unité de MLC=1 €), quand elle n'est pas bonifiée. En revanche, la conversion à la sortie est généralement autorisée pour les seuls prestataires et subit une taxe de conversion. Cette taxe est variable : elle va de 1 % pour la luciole à 5 % pour le SOL violette.

Un dispositif d'une taille relativement élevée comme le chiengauer collecte l'équivalent d'environ 45 % de son budget par ce biais. Ces recettes proviennent d'une taxe de reconversion à hauteur de 5 % des montants reconvertis en euros, sachant que 3 % sont ensuite reversés à des associations partenaires. Les 2 % restants de cette taxe sont affectés à la gestion du dispositif. (voir graphique 1)

Certains dispositifs, notamment ceux qui développent une monnaie électronique, prélèvent des frais de gestion correspondant à un pourcentage des échanges réalisés en monnaie interne. Par exemple, le RES applique une taxe de 3,5 % sur les échanges réalisés en RES.

Le Bristol Pound, dont la version électronique est gérée par le Bristol Credit Union, facture les paiements en ligne (taxe de 1 %) et les paiements par SMS (taxe de 2 %). Cependant, pour l'instant, au regard du volume d'échanges, il ne retire aucun surplus (la différence entre les coûts de gestion et les coûts de transaction n'étant pas positive).

Si la mise en œuvre d'un système de fonte⁶ peut apparaître comme une source de recettes potentielles, ces dernières semblent relativement peu importantes. En effet, le SOL violette, qui a mis en place un système de fonte glissante, a récolté 1 449 euros en 2013, pour un volume de 47 918 SOL en circulation (calcul à novembre 2013). Pour la mesure, la fonte périodique (semestrielle) de l'année 2012 a rapporté... 13 euros à l'association. La question s'est posée, en conséquence, du rapport entre les difficultés entraînées par le principe de fonte (nonobstant son intérêt par principe) et les recettes qu'il engendre ; il a finalement été décidé de ne plus l'appliquer.

Dans le cas du chiengauer, les recettes issues de la fonte s'élèvent à moins de 10% du budget total, soit 8 000 € pour un volume d'environ 600 000 chiengauer en circulation (données de 2012).

De plus, des prestataires du réseau de MLC peuvent également payer en échange de publicité sur des documents diffusés par le réseau ou sur la MLC. Par exemple, le beki a collecté 12 000 € en moins d'un an grâce à la publicité figurant au verso des coupons

Par ailleurs, le placement du fonds de réserve procure un certain rendement, qui correspond à une partie de ce que les économistes appellent seigneurage. Les recettes liées à ce placement sont relatives au montant collecté, c'est-à-dire au volume d'euros convertis en MLC mais également de l'utilisation ou non du fonds de réserve : d'une soixantaine d'euros par an à environ 1 000 € selon les MLC et selon la rémunération du placement choisi.

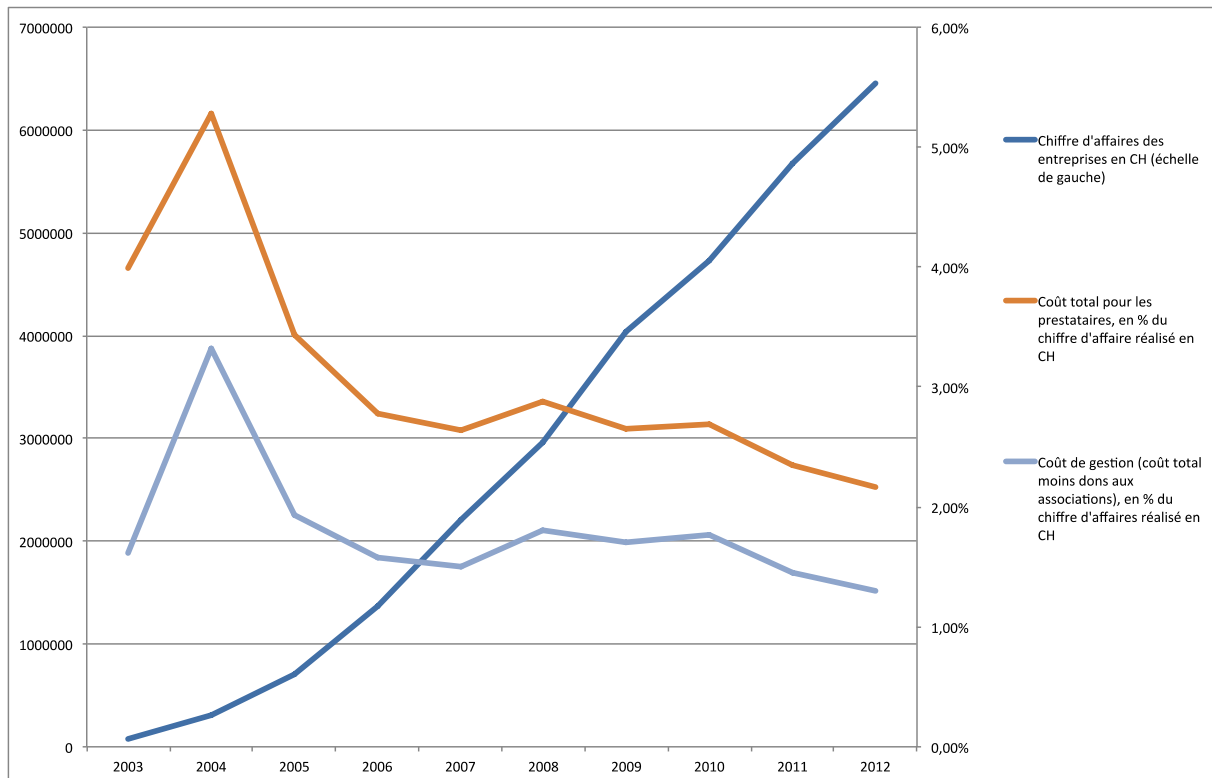
⁶ Une monnaie fondante est une monnaie dont la valeur faciale des coupons diminue périodiquement (par trimestre, semestre, etc). Une autre présentation de la logique de la fonte consiste à la concevoir comme un droit de réemploi de la monnaie détenue. Quoi qu'il en soit, le détenteur doit parfaire la somme initiale en appliquant sur son coupon un timbre qu'il achète. Des frais de conservation sont ainsi imposés à la monnaie.

Dans un système de fonte glissante, à chaque fois qu'un coupon change de main, cela renouvelle la période de validité du coupon. Par exemple, à Toulouse, lors d'un paiement en SOL Violette (ou d'un changement de main du coupon SOL), la date est inscrite au verso du coupon. La personne qui conserve le billet plus de trois mois paiera le timbre de la fonte (2 % de la valeur faciale du billet) mais si la personne l'utilise avant le délai de trois mois alors ce délai est renouvelé lors du changement de main.

Graphique 1. Le chiemgauer, un exemple en dynamique

Données compilées à partir de :

http://www.chiemgauer.info/fileadmin/user_upload/Dateien_Verein/Chiemgauer-Statistik.pdf



Encadré 2. Comment placer le fonds de réserve ? L'hypothèse des marchés financiers

Différentes hypothèses ont déjà été discutées pour le déploiement de telles architectures financières notamment dans les pays du Sud (Amérique latine et Afrique). Dans le cadre d'un tel dispositif, serait ainsi prévu de placer le fonds de réserve (constitué des fonds en monnaie nationale recueillis en échange de la MLC) dans des actifs en monnaie nationale tels que les bons du Trésor, les obligations et autres valeurs présentant des rendements entre 5 % et 10 %. Le projet investirait ses réserves de monnaie officielle sur la base de divers compartiments qui évolueraient sur une période à déterminer, en fonction de la confiance générée par la MLC et la stabilité de la monnaie nationale:

1/ Le premier compartiment resterait très liquide et disponible pour les opérations de caisse. Il s'agirait des encaisses et de dépôts confiés à une banque de la place pour un rendement de 2,5 % à 3,0 % correspondant au prix du marché.

2/ Le second compartiment, liquide également, serait investi en bons du trésor. L'hypothèse du taux de rendement correspondrait à celui d'émissions récentes qui seraient à explorer en fonction du contexte.

3/ Le troisième compartiment en obligations du trésor.

4/ Le dernier compartiment en immobilisations et autres investissements dans des entreprises et filières locales. Le taux de rendement de référence pour ces investissements sera déterminé par le rendement total exigé pour la viabilité de l'organe gestionnaire tenant compte des risques. L'hypothèse de rendement tiendrait compte des taux d'intérêt bancaires et, dans le cas de contextes en développement, de ceux des institutions de microfinance (en moyenne autour de 20%).

Enfin, le projet DELMO, à Valence, envisage, à l'instar des systèmes de fidélisation classique, d'ouvrir le réseau à des partenaires adhérents non cotisants qui recevraient des unités de MLC en fonction du volume de leurs achats réalisés en euro ou en MLC (ristourne ou bonus). Ce projet développerait une monnaie électronique sous forme de carte de paiement. Par le biais de la facturation aux prestataires du réseau d'une taxe de 3 % sur les ventes et sachant que le bonus de distribution des points aux clients représente 2,2 %, l'association gestionnaire perçoit un différentiel de 0,8 %. A cela s'ajoute le différentiel de distribution de points de la facturation ainsi que les points périmés qui constituent également une recette.

Encadré 3. Effet de taille

L'exemple de la mesure à Romans (d'après Annie Vital-Association Commune-mesure)

Si la mesure comptait dix fois plus d'adhérents-utilisateurs (c'est à dire 700) soit 1 % de la population du bassin de vie, cela représenterait 6 000 euros d'adhésion. S'il y avait deux fois plus d'adhérents-prestataires, cela représenterait 4 000 €. Ce qui ferait une ressource de 10 000 €. Si chaque utilisateur dépensait 100 Mesures par mois, le fonds de réserve se monterait à 82 000 euros.

L'exemple du SOL Violette

Actuellement 0,35 % de la population est adhérente au SOL (calcul sur la base des adhésions des particuliers).

Si 1 % de la population (soit 4 396 habitants) de la ville de Toulouse⁷ adhère au SOL avec une moyenne de 15 € par adhésion (les frais d'adhésion pour les particuliers s'élèvent de 5 à 15 ou 25 €/Sols par an, selon la libre appréciation de chacun), le montant des adhésions serait de 65 940 €. Si le nombre de prestataires doublait (avec pour hypothèse le paiement d'une cotisation d'adhésion de 50 €), cela apporterait 13 000 €. Cela ferait donc un total d'adhésion de 78 940 €.

Si 3,5 % de la population (soit environ 15 000 habitants) adhère au SOL avec une moyenne de 15 € par adhésion, le montant des adhésions serait de 225 000 €. Si le nombre de prestataires triplait (avec pour hypothèse le paiement d'une cotisation d'adhésion de 50 €) cela apporterait 19 500 €. Cela ferait donc un total d'adhésion de 244 500 €.

Le chiemgauer

1 815 108 chiemgauer ont été reconvertis en euros en 2012, ce qui a procuré 36 302 € de recettes pour la gestion du dispositif avec une taxe de conversion de 2 %.

Le Bristol Pound

Le BP CIC fait l'hypothèse que dans deux ans l'équivalent de 5 millions de livres en bristol pound sera en circulation, ce qui rendrait le système autonome d'un point de vue financier grâce aux taxes perçues sur les paiements par SMS et en ligne.

Ces quelques données illustrent l'effet de taille et pose celle de la taille pertinente. En effet, une augmentation de la taille des dispositifs conduit à un accroissement des ressources liées aux adhésions, à la taxe de reconversion et aux taxes sur les échanges. Par conséquent, il existe une corrélation entre les fonds propres et la taille du réseau : une croissance (quantitative) du nombre des membres peut donc permettre d'accroître l'autonomie financière.

Néanmoins, une augmentation de la taille accroît également les coûts d'animation du dispositif et conduit à interroger les objectifs même des MLC qui s'inscrivent dans une dynamique d'éducation populaire. Cela questionne les objectifs/enjeux et l'adéquation ou non

⁷ 439 453 habitants à Toulouse (données Insee recensement 2007), 651 584 habitants pour la communauté urbaine (données Insee recensement 2006)

entre croissance qualitative et quantitative. Une échelle plus vaste est-elle compatible avec l'objectif de réappropriation citoyenne de la monnaie, qui traverse la plupart de ces dispositifs ?

Cela renvoie également au territoire entendu comme une construction sociale, fruit du croisement des différentes formes de proximité (spatiale et socioéconomique).

De plus, un des enjeux majeurs des MLC actuellement se trouve dans le manque de particuliers-utilisateurs de la MLC. En effet, on observe que le nombre de prestataires croît régulièrement alors que celui des utilisateurs et du volume de MLC a tendance (relativement) à croître moins rapidement. Qu'est-ce qui explique ce défaut d'utilisateurs ?

4.2. Diversification des ressources non monétaires

La majorité des MLC s'appuie sur des ressources non monétaires. Il s'agit du bénévolat, de dons en nature ou encore d'accès à des services, du matériel ou des locaux. Ces ressources peuvent provenir des adhérents mais également des partenaires de la MLC (municipalités, maison de quartiers, etc.).

Ces ressources non monétaires sont difficilement valorisables dans les activités des MLC et plus globalement des associations. Cependant, elles représentent une ressource non négligeable pour les MLC. Comptabiliser et évaluer ces apports constitue un des enjeux majeurs pour l'ensemble des associations et certaines les valorisent dans leur comptabilité (cf. encadré sur le plan comptable associatif).

L'association Agir pour le vivant, qui développe la monnaie l'abeille, valorise le temps bénévole dans son budget. Celui-ci est évalué à deux équivalent temps plein (cf. annexe 2).

Néanmoins, si cette valorisation comptable est possible depuis 1999, elle demeure encore que peu employée par les associations.

Par exemple, la roue évalue cette contribution bénévole à 140 h/mois soit presque un temps plein. L'eusko l'évalue à 4 576 heures annuels, soit 2.8 équivalent temps plein (ETP). Pour le Galléco, cela s'élève à 4 004 h par an, soit environ 2,4 ETP. A Bristol, environ 0.7 ETP est dédié au travail bénévole, sans comptabiliser les contributions volontaires par exemple pour les travaux de design, l'écriture de blog, l'aide lors d'événements, etc. Néanmoins, ces associations pour l'instant ne valorisent pas ces heures de bénévolat dans leur plan comptable.

Encadré 4. Extrait du plan comptable associatif – Classe 8 – Traitement des contributions volontaires en nature

86. Répartition par nature de charges.

860. Secours en nature.

alimentaires,
vestimentaires,...

861. Mise à disposition gratuite de biens ;

locaux,
matériels,...

862. Prestations.

864. Personnel bénévole.

87. Répartition par nature de ressources.

870. Bénévolat.

871. Prestations en nature.

875. Dons en nature.

D'autres contributions volontaires sont non négligeables pour les MLC, particulièrement l'accès à des services ou des locaux.

Par exemple, à Romans, la mesure a bénéficié du soutien de la Maison de Quartier St Nicolas, qui s'est fortement impliquée dans le projet par la mise à disposition de locaux dans son bâtiment et de matériel (bureau avec un accès internet et téléphone) et par la prise en charge pendant un an d'un emploi aidé à 24 h par semaine soit 450 euros par mois. La mesure évalue ces contributions volontaires en services à 8 800 euros par an de prestations et 1 500 euros d'investissement pour les immobilisations. Sans compter, toutefois, le coût des documents de communication (édition d'annuaires mise à jour tous les 2 mois, documents d'information comme la gazette de la mesure, les tracts, flyers affichettes annonçant des soirées ou autres...)

Une autre contribution volontaire, qui se traduit par un partenariat et l'affectation de personnel, consiste à déléguer une partie de la gestion de la MLC à une banque. C'est notamment le cas du SOL Violette ou du Galléco qui se sont associés notamment au Crédit Coopératif, chargé entre autres de l'émission et de la conversion de la MLC.

Encadré 5. Les enjeux de la valorisation de l'utilité sociale

La valorisation a pour objet de rendre compte de l'utilité sociale du bénévolat. Or, comme le bénévolat ne génère pas de flux financier, il n'entraîne pas de comptabilisation systématique et il n'apparaît donc pas dans les documents composant les comptes annuels (bilan, compte de résultat, annexe).

Il peut en revanche être intéressant, pour l'association, de faire apparaître le bénévolat, en complément des flux financiers, pour donner une image fidèle de l'ensemble des activités développées. Cette recherche de fidélité peut servir aussi bien une finalité de communication externe que répondre à des motivations internes :

1/ Connaître et rendre compte de l'intégralité des ressources « propres » de l'association, donc de l'autofinancement, qui constitue un élément utile dans les relations avec tous les bailleurs de fonds : collectivités ou institutions, (subventions, conventions, etc.); organismes de financements (demandes de prêts, garanties d'emprunt, etc.); donateurs (particuliers et/ou entreprises mécènes);

2/ Faire apparaître aux bailleurs de fonds l'effet de levier de leurs financements du fait des bénévoles, dont la contribution n'apparaît pas dans les documents financiers même s'ils n'ont pas forcément vocation à rester durablement dans la structure ;

3/ Appréhender les coûts réels d'un projet associatif ;

4/ Sensibiliser les destinataires de cette information financière (internes et externes) à la fragilité de cette « ressource » bénévole à l'importance de son nécessaire renouvellement ;

5/ Faciliter une perspective de valorisation des acquis de l'expérience (VAE), surtout pour le bénévole ;

6/ Mieux gérer la ressource bénévole en sachant la valoriser (accueil de nouveaux bénévoles, fidélisation, etc.);

7/ Relativiser les frais de fonctionnement, de gestion administrative ou de collecte de fonds au regard du nombre réel d'intervenants dans l'action et la structure ;

8/ Permettre une meilleure appréciation, par l'administration fiscale, de la part « prépondérante » d'une activité en cas de création de secteur distinct (lucratif/non lucratif) afin de bénéficier de la franchise de 60 000 €;

9/ Démontrer le caractère désintéressé de la gestion : si le bénévolat, notamment des dirigeants, est valorisé, cela peut conduire a contrario à en déduire que les dirigeants ne sont pas rémunérés pour la gestion de l'organisme ;
10/ Constituer un outil de contrôle interne qui constitue un préalable nécessaire au recensement et à l'analyse du bénévolat.

Sources : « Bénévolat : Valorisation comptable. Rappel des règles, expériences rencontrées et outils pratiques ». Guide pratique du Ministère des sports, de la jeunesse, de l'éducation populaire et de la vie associative, 2011. Disponible en ligne : <http://www.associations.gouv.fr/1067-la-valorisation-comptable-du.html>

Généralement les associations ne comptabilisent pas le temps bénévole des membres du bureau ou du CA puisqu'il s'agit « d'Opérations entrant dans les attributions normales des organes sociaux (temps des membres du conseil d'administration passé dans l'exercice de leur fonctions statutaires) ». Il existe également des propositions d'évaluation et de présentations des résultats financiers novatrices afin de mettre en avant la spécificité des associations (cf. Perrot, 2006).

4.3. Développer des activités marchandes externes

Afin d'accroître leurs recettes, certaines MLC développent des activités externes auprès de clients divers. Il peut s'agir d'activités de « consulting », de formation (autour des notions de richesse, de création et circulation monétaire, de finance solidaire), d'accompagnement de projet de MLC (rémunération d'expertises et d'animations) ou encore d'édition de livres ou de ventes diverses (coupons à des fins de collection).

Le SOL Alpin a développé des prestations autour de la coordination et l'accompagnement de projets, de l'organisation d'évènements ou encore de la location et de la gestion de coupons lors de festival ou de rencontres (Dialogues en Humanité)

Le Bristol Pound développe également ce type d'activité (consulting, formation...) ainsi que des initiatives marketing telles que la vente de billets souvenirs via internet non utilisables comme moyen de paiement. Ces ventes majorées (un coupon de valeur faciale de 1 Bristol pound est vendu 4.5 livres ou pour un lot complet de coupons d'une valeur faciale de 36 livres pour 73,5 livres) permettent également d'alimenter les recettes.

Le Brixton pound développe également ces ventes de coupons via internet :

- Des coupons de la première édition de septembre 2009 dits « de collection » : 1 coupon de 20 BP, 1 coupon de 10 BP, 1 coupon de 5 BP, 1 coupon de 1 BP soit l'équivalent de 36 £ vendu 65 livres pour la Grande-Bretagne ou 67 livres en Europe ou 70 livres pour le reste du monde
- Des coupons de la seconde édition : 1 coupon de 20 BP, 1 coupon de 10 BP, 1 coupon de 5 BP, 1 coupon de 1 BP soit l'équivalent de 36 Brixton pound ou livres sterling) pour 75 livres (soit 90 €) mais également des anciens coupons (Brixton) ou 77 pour l'Europe ou 80 pour le reste du monde.

À Suchitoto, une petite ville touristique dans le nord de l'État de San Salvador, un coffret a été créé à destination des touristes (« Tourist Box ») regroupant un guide des différents commerces acceptant les UDIS (la monnaie locale) et des coupons UDIS. Ce coffret peut s'acheter en arrivant à l'office du tourisme de Suchitoto, ou bien être offert au titre d'un week-end à Suchitoto.

En France, l'association Agir pour le vivant, qui gère l'Abeille à Villeneuve-sur-Lot, a mis en place des enveloppes « découverte » afin de sensibiliser les touristes au prix de 25 € avec adhésion pour 1 mois à 2 € : si l'association ne semble pas en retirer un bénéfice, il

pourrait être envisagé de majorer le prix de l'enveloppe afin de dégager une ressource sur cette vente.

4.4. Développement de partenariats pour diversifier les ressources

Certains dispositifs peuvent également chercher une diversification de leurs ressources principalement non marchandes mais également non monétaires en établissant différentes formes de partenariats.

Nous pouvons distinguer :

- **Des partenariats publics** (ville, Etablissement public de coopération intercommunale, département, région, Caisse des dépôts et de consignations)

Par exemple, l'eusko bénéficie de subventions publiques provenant de la région Aquitaine, du Conseil Général, de communes, de l'Agglomération du Pays Basque ainsi que de l'office Public de la langue basque pour un montant total de 65 000 € soit 40 % de son budget total en 2013.

Le SOL Alpin a obtenu un financement de 49 400 € (soit 48 % de son budget total) des collectivités locales (Région, Communauté de communes du Val de Drôme, de la Métro, Ville de Grenoble, Ville d'Echirolles) en 2007-2008, puis il a bénéficié de 41 300 € (soit 69,5 % de son budget total) provenant de la Région Rhône-Alpes, de la Métro (communauté de communes), de la Ville de Grenoble et de la Ville d'Echirolles, ainsi qu'une subvention du Fonds pour le Développement de la Vie Associative (FDVA) de 3 150 € en 2012.

Le Galléco bénéficie également d'une subvention de 59 500 € du Conseil Général d'Ille et Vilaine couvrant environ 91 % de ces coûts de fonctionnement.

Des collectivités locales développent des politiques spécifiques en faveur des MLC. Par exemple, la région Rhône-Alpes a mis en œuvre une politique de soutien aux initiatives de MLC dans le cadre de sa politique en faveur de l'économie de proximité. Ainsi plusieurs MLC dont la mesure (Romans-sur-Isère), la luciole et la bogue (Ardèche) ont reçu ce soutien. La mesure a ainsi bénéficié d'une subvention du conseil régional de 60 000 euros par le biais du programme Idéclic solidaire.

Encadré 6. Un exemple de soutien financier aux dispositifs de MSC par la région Rhône-Alpes

Après une phase d'observation en 2012, la Région Rhône-Alpes a décidé de soutenir le développement des MSC et favoriser la coordination et la mutualisation des expériences notamment à travers une aide au démarrage de projets de MSC via un appui financier ponctuel au fonctionnement la première année, permettant d'amorcer un tour de table avec des partenaires locaux publics et privés. Le dispositif Idéclic Solidaire sera notamment mobilisé pour ce faire. Il favorisera la diversité des expériences (monnaies à vocation sociale, économique, etc.), la meilleure répartition de celles-ci sur le territoire régional et l'interconnexion des projets entre eux. Cinq projets seront aidés par an environ parmi les plus prometteurs.

Source : délibération du Conseil Régional de Rhône-Alpes dans le cadre de sa politique en matière d'économie de proximité, décembre 2012

- **Financements européens** (FSE, Fonds européen agricole pour le développement rural, programme LEADER, INTERREG)

Le SOL Alpin, dans sa version expérimentale, a bénéficié d'une subvention du FSE dans le cadre des programmes Equal à hauteur de 50 000 € pour 2007 et 2008, tandis que le

SOL expérimental au niveau national a bénéficié de plus d'un million d'euros pour l'expérimentation.

Le béki (Luxembourg) est soutenu par le programme européen LEADER (Liaisons entre Actions de Développement de l'Economie Rurale).

Six projets pilotes (la Sonante en France, le Makkie aux Pays-Bas, le Lambeth Pound en Grande-Bretagne, le E-portemonnee en Belgique, le Spice Time-bank en Grande-bretagne et TradeQoin) sont financés en partie par un programme INTERREG NEW IVB (ERDF). L'objectif est de développer et de mettre en place des monnaies complémentaires à travers l'Europe du Nord ainsi que de promouvoir les MLC comme un moyen pertinent pour réaliser un changement social, économique et environnemental.

- **Partenariats privés** (fondations, associations) : l'association la NEF, la fondation MACIF, la fondation Vinci, GRDF, la fondation de France, etc.

Certaines MLC en France, comme la mesure et la roue, ont bénéficié d'un soutien de l'association la NEF (Nouvelle Economie Fraternelle) au lancement de leur monnaie.

D'autres obtiennent le soutien de la MACIF (eusko, Sol violette)

La mesure a reçu une subvention de la CRESS Rhône-Alpes à hauteur de 17 250 euros pour l'exploration des dimensions sociales et solidaires d'une MLC.

- **Multi-partenariats, privés et publics**

L'eusko bénéficie d'une subvention d'un groupement d'intérêt public (GIP), office publique de la langue basque (OPLB) à hauteur de 15 000 €.

- **Partenariats avec une banque**

Dans le cadre du Bristol Pound, un partenariat a été convenu avec le Bristol Credit Union (BCU) qui est en charge de la gestion de la monnaie électronique. A ce titre le BCU perçoit les frais de transaction et facture la gestion des comptes à la Bristol Pound. La différence entre les coûts de gestion et les coûts de transaction est ensuite reversée au BP CIC. Après un an et demi de fonctionnement, il n'y a pas de surplus notable mais cette recette apparaît dans le business plan du dispositif.

Le tableau ci-dessous résume les sources de financements à partir d'exemples de monnaies françaises et européennes.

Tableau 3. Sources de financements de certaines monnaies françaises et européennes

		Budget total (hors RNMo)	Budget total y compris RNMo	Ressources propres		Ressources monétaires externes non marchandes	Ressources marchandes autres	Ressources non monétaires	Volume de monnaie en circulation	ETP salarié
				Adhésions	Ressources marchandes					
Mesure (Romans-Bourg de Péage) (2012)	en valeur absolue	21 683	36 983	1 910	1 713	18 000	60	15 300	10 000	1,2
	en valeur relative		100,00%	5%	5%	49%	0%	41%		
Luciole (Ardèche méridionale) (2012)	en valeur absolue	1 816	20 566	1 524	292	/	/	18 750	13 000	/
	en valeur relative		100%	7%	1%	0%	0%	91%		
La Roue (Vaucluse) (2013)	en valeur absolue	7 486	24 286	3 486	/	4 000	/	16 800	79 000	/
	en valeur relative		100%	14%	0%	16%	0%	69%		
Galléco (département Ille et Vilaine) (2013)	en valeur absolue	63 802	73 042	4 302	/	59 500	/	9 240	10 000	2
	en valeur relative		100%	6%	0%	81%	0%	13%		

Bristol Pound (Bristol, Grande- Bretagne) (2013) (en livres sterling)	en valeur absolue	83634	98154	/	/	72 000	11 634	14 520	260 000	2,2
	en valeur relative		100%	0%	0%	73%	12%	15%		
Eusko (Pays Basque) (2013)	en valeur absolue	163050	208 810	42 100	29 950	90 000	1 000	45 760	245 124	5
	en valeur relative		100%	20%	14%	43%	0%	22%		
SOL Alpin (Grenoble) (2011)	en valeur absolue	43657	60 107	680	/	37 800	5 177	16 450	3 216	1
	en valeur relative		100%	1%	0%	63%	9%	27%		

RM : ressources marchandes, RNM : ressources non marchandes, RNMo : ressources non monétaires

L'heure de bénévolat est valorisée ici à 10 euros.

* il s'agit d'une estimation

5. Conclusion

Pour conclure nous présenterons d'une part les forces et difficultés de trois modèles typiques de MLC analysés et d'autre part les limites et perspectives de notre approche.

Forces, difficultés et enjeux de trois grands modèles de dispositifs

Analyser les ressources conduit à affiner la tripartition usuelle dans les travaux relatifs à l'économie sociale et solidaire (économie marchande / non marchande / non monétaire) : on distingue ici des ressources propres à l'activité (frais d'adhésion et d'utilisation de la monnaie), des ressources non monétaires internes (bénévolat et dons en nature), des ressources du soutien public (accès à des locaux, services, affectation de salariés... mais aussi subventions), des ressources de la commande publique (marchés publics) et des ressources privées externes (prestations, mécénat).

En première analyse, les coûts apparaissent très différents selon les dispositifs, en fonction notamment de la taille, des ressources et des supports monétaires utilisés (papier, carte à puce, mobiles). Les moyens humains constituent la principale variable d'ajustement : c'est la gestion et l'animation du dispositif (bénévole ou salarié) et l'ampleur de cette animation qui résultent des ressources obtenues.

Au final, il nous semble voir apparaître les tensions suivantes, dépendant du type de ressources mobilisées :

- Dans un projet reposant fortement sur le bénévolat, et donc largement autonomes de financements marchands ou publics, on observe un risque d'essoufflement pour un dispositif de taille réduite ne parvenant pas à s'étendre faute de moyens humains. Par ailleurs, l'épuisement rapide du bénévolat peut conduire à mettre en retrait certains objectifs pourtant politiquement importants du projet. Par conséquent l'animation du dispositif risque d'être freinée conduisant à des difficultés pour la constitution d'un réseau diversifié.

La luciole en Ardèche représente le cas typique d'un fonctionnement fondé sur les ressources non monétaires avec un part prépondérante du bénévolat. Ainsi 91 % de ces ressources sont des ressources non monétaires⁸.

- Dans un projet dominé par des ressources publiques, le salariat devient possible et il y a un potentiel d'extension plus fort, mais la dépendance engendrée par ces financements se traduit par une course aux renouvellements de ces financements et possiblement par la mise en retrait de certains éléments du projet.

Le galléco (Ille et Vilaine) est un dispositif lancé en septembre 2013 et qui repose pour l'instant presque exclusivement sur des ressources publiques issues du Conseil général : elles représentent 87% de son budget (calculé en valorisant les ressources non monétaires).

- Enfin, dans un projet dominé par les ressources privées marchandes, il semble y avoir un risque de dépendance plus fort lié à la captation de ces ressources, accompagné d'un risque d'affaiblissement des valeurs pour intégrer davantage de prestataires dans le cercle des usagers. Il y a donc un risque de dérive du système vers une logique de pure fidélisation.

⁸ Les ressources non monétaires sont valorisées à partir d'une hypothèse sur le nombre d'heures bénévoles*10 euros.

Le tookets constitue un exemple type d'un dispositif monétaire fonctionnant à partir des ressources privées marchandes. Cependant nous ne disposons pas de la répartition précise des sources de son budget, et il ne s'agit pas à proprement parler d'une MLC comme le sont les autres cas étudiés. Parmi les MLC, le modèle du chiemgauer semble assez proche de cette situation de domination des ressources marchandes, du fait de sa plus grande extension que les autres dispositifs de même nature. Cependant, faute d'informations suffisantes il n'est pas possible de fournir une évaluation précise de l'ensemble.

Ces trois types de dispositifs, identifiés en fonction de la nature des ressources dominantes, peuvent être resitués dans une optique plus générale où l'on croise les ressources mobilisées et les acteurs ayant impulsé le dispositif. On identifie ci-dessous quatre grands modèles croisant ces éléments. Le tableau présente ces modèles ainsi que les forces et les limites associées.

Tableau 4. Forces, difficultés et enjeux de quatre grands modèles de dispositifs

Modèle impulsé par les militants bénévoles	Modèle impulsé par les commerces	Modèle impulsé par les collectivités	Modèle impulsé par les entreprises
Ressources propres dominantes	Ressources propres dominantes	Ressources publiques dominantes	Ressources privées dominantes
Force du projet et de l'autonomie	Force de l'assise économique des créateurs et de leur ancrage territorial	Force des ressources et des compétences territoriales des collectivités	Force de l'assise économique des créateurs et de leur capacité technique et marketing
Risque de l'anecdotique (taille très réduite), de l'enfermement (militant), de l'épuisement (bénévole), risque de frustration des utilisateurs et des prestataires du fait de la faible taille	Risque de l'enfermement (commercial), de la technicité, du déficit de sens	Risques de l'éloignement (faible participation du public), de la technicité et du déficit de sens	Risques de l'éloignement (faible participation du public), de la technicité et du déficit de sens
Enjeu : comment ouvrir à d'autres ressources en maintenant le projet politique ?	Enjeu : comment ouvrir à des ressources publiques ; est-il possible d'introduire un sens politique dans le projet ?	Enjeu : peut-on ouvrir à la participation après avoir créé le projet ?	Enjeux : peut-on ouvrir à la participation après avoir créé le projet ? Est-il possible d'introduire un sens politique dans le projet ?
Horizon : atteindre la taille critique pour l'autonomie	Horizon : pérenniser un dispositif au-delà d'un effet de communication ; ouvrir à une gouvernance citoyenne	Horizon : permettre à la société civile de s'approprier le dispositif	Horizon : pérenniser un dispositif au-delà d'un effet de communication
Lucioles	La Londe les Maures	Galléco, Sonante	Tookets

Pour conclure, une des voies à poursuivre par les MLC consiste à valoriser l'hybridation de leurs ressources en s'appuyant sur la multiplication de leurs partenariats avec des acteurs du territoire. Par exemple, l'eusko ou le SOL Violette tendent à hybrider leurs ressources en mobilisant leurs partenariats (publics, privés) ainsi qu'en développant leurs ressources marchandes ce qui tend à accroître leur autonomie. Autre exemple en devenir, la mesure a été incluse dans le projet de PTCE (Pôle territorial de coopération économique) de Romans-sur-Isère, ce qui est susceptible de placer cette monnaie locale dans un environnement propice aux innovations de développement territorial par la démultiplication des partenariats.

En ce sens, une connexion étroite avec les logiques et outils issus de l'économie sociale et solidaire semble pertinente afin de développer un véritable projet de territoire.

A titre d'exemple, des possibilités d'appariement apparaissent avec :

- d'autres politiques, structures et outils de l'Économie sociale et solidaire, pour un développement économique et social inscrit dans une volonté d'agir autrement pour l'insertion sociale et culturelle et la cohésion territoriale (microcrédit, tontine, groupement d'achat, épicerie sociale, coopératives, fonds de finance solidaire et d'investissement responsable, banques coopératives, banques publiques, pôles territoriaux de coopération économique)
- ou avec des politiques et instruments de transition écologique et de résilience territoriale (revenu inconditionnel, incitation aux comportements éco-responsables)

Limites et perspectives de notre étude

Nous souhaitons enfin mettre en exergue les limites de notre étude. Pour rappel il ne s'agit pas d'une étude exhaustive des modèles des MLC mais seulement d'une synthèse exploratoire identifiant des leviers de financement pour les MLC à partir de l'observation d'initiatives existantes.

Nous avons été confrontés à des difficultés d'accès aux données notamment concernant les coûts techniques des monnaies électroniques ainsi que sur la comptabilisation des contributions volontaires.

De plus, les MLC portent en germe une autre façon de « faire de l'économie » avec la volonté d'être une réponse aux crises sociales et environnementales. Cette ambition de transformation sociétale s'inscrit dans le temps long, ce qui se heurte au « courttermisme » de biens des financements. Les logiques d'expérimentation et d'éducation locale, qui sont au cœur de la logique citoyenne de nombre de ces dispositifs, risquent de ne pas résister à la recherche de financements plus abondants et pérennes. La notion de « modèle économique » employée parfois, ou appelée de ses vœux par les financeurs en situation de soutenir un projet, introduit une contrainte qui fait sortir les dispositifs du cadre expérimental et citoyen pour les faire entrer dans l'univers de la contrainte économique.

Enfin, il nous semble pertinent de ne pas décroiser une analyse des modèles économiques d'une évaluation qualitative et quantitative des impacts des MLC et de leur utilité sociale. Cette évaluation pourrait reposer à la fois sur des indicateurs de suivi de la monnaie (taux de conversion, vitesse de circulation de la monnaie, volume de monnaie en circulation), des indicateurs de résultats et d'impacts (cartographie des échanges, qui suppose la traçabilité des transactions pour identifier les pôles de circulation et d'accumulation de la monnaie ; chiffres d'affaires réalisés en monnaie locale et leur proportion dans le chiffre d'affaires total des prestataires) mais également sur le processus (il peut s'agir d'analyser la

cohérence des intentions avec les outils mobilisés et les valeurs centrales et les choix organisationnels). Néanmoins, nous renvoyons aux « mises en gardes » du rapport Frémeaux⁹ : « s'il est sans doute nécessaire d'évaluer, il faut rappeler avec force :

- le caractère de construit social et situé des éventuels indicateurs d'utilité sociale alors produits ;
- l'importance d'une co-construction avec les acteurs du contenu attribué à cette utilité sociale ;
- l'incomplétude des mesures et des évaluations, l'essentiel des engagements des acteurs demeurant largement invisible (ou visible seulement *via* des approches sociologiques) ».

En ce sens, la définition des bénéfices collectifs de l'activité pour la société ou pour un territoire doit résulter d'un processus de délibération incluant l'ensemble des parties prenantes au dispositif afin de co-construire des critères d'évaluation partagé dans la mesure où la définition de l'utilité sociale découle de « négociation conventionnelle ». De fait, ce type de processus d'évaluation doit être envisagé afin de mesurer l'utilité sociale des MLC sans se limiter à une approche purement économique et monétaire.

⁹ P. Frémeaux, « L'évaluation de l'apport de l'économie sociale et solidaire », rapport de mission à Monsieur Benoît Hamon, Ministre délégué en charge de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation. 2013. Disponible en ligne : <http://www.economie.gouv.fr/files/rapport-fremeaux-ess.pdf>

Bibliographie

- Blanc Jérôme (dir.) (2006), *Monnaies sociales, Rapport Exclusion et liens financiers 2005/06*, Paris: Economica.
- Blanc Jérôme et Fare Marie (2013), « Understanding the role of governments and administrations in the implementation of community and complementary currencies », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 84, no 1, pp. 63–81.
- Fare Marie (2011), *Les conditions monétaires d'un développement local soutenable : des systèmes d'échange complémentaires aux monnaies subsidiaires*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, Lyon, 490 p.
- P. Frémeaux, « L'évaluation de l'apport de l'économie sociale et solidaire », rapport de mission à Monsieur Benoît Hamon, Ministre délégué en charge de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation. 2013. Disponible en ligne : <http://www.economie.gouv.fr/files/rapport-fremeaux-ess.pdf>
- Gadrey Jean, 2003, « L'utilité sociale des organisations de l'économie sociale et solidaire, Une mise en perspective sur la base de travaux récents », Rapport de synthèse pour la Mire, octobre.
- Gelleri Christian (2009), "Chiemgauer Regiomoney : Theory and Practice of a Local Currency", *International Journal of Community Currency Research*, 13, pp. 61-75.
- Holsworth M. et Boyle D., (2004), « Carrots not sticks : The possibilities of a sustainable consumption reward card for the UK », Seminar Report, NEF et NCC.
- Kennedy Margrit et Lietaer Bernard (2008), *Monnaies Régionales : de nouvelles voies vers une prospérité durable*, Paris : Editions Charles Léopold Mayer, 247 p.
- North Peter (2010), *Local Money*, Totnes : Green Books, 192 p.
- Perrot Pascal, « Définition et mesure de la « valeur ajoutée sociale » dans les associations », *RECMA*, n°301, juillet 2006, pp. 42-58.
- Ryan-Collins Josh (2011), "Building Local Resilience: The Emergence of the UK Transition Currencies", *International Journal of Community Currency Research*, vol. 15, pp. 61-67.
- Thiel Christian (2012), "Moral Money – The action guiding Impact of Complementary Currencies. A Case Study at the Chiemgauer Regional money", *International Journal of Community Currency Research*, vol. 16, Special Issue, pp. 91-96.
- Volkman Kristin (2012), "Solidarity economy between a focus on the local and a global view", *International Journal of Community Currency Research*, vol. 16, Special Issue, pp. 97-105.

Annexes

Annexe 1. Principales caractéristiques des MLC

Génération	MLC	Formes de monnaie	Émission	Convertibilité
G1	LETS	Scripturale	Émission dans l'échange	Inconvertible
	SEL	Scripturale	Émission dans l'échange	Inconvertible
	<i>Trueque</i> argentin	Manuelle	Émission préalable	Inconvertible
G2	Banques de temps (Royaume-Uni)	Scripturale	Émission dans l'échange	Inconvertible
	Accorderie	Scripturale	Émission dans l'échange	Inconvertible
G3	Monnaie locale complémentaire (France)	Manuelle	Émission préalable	Convertible (à l'entrée mais exclusivement pour les prestataires à la sortie)
	<i>Regiogeld</i> allemand	Manuelle et électronique	Émission préalable	Convertible (à l'entrée mais exclusivement pour les prestataires à la sortie)
	Monnaies communautaires brésiliennes	Manuelle	Émission préalable	Convertible (à l'entrée mais exclusivement pour les prestataires à la sortie)
	Monnaies des villes en transition	Manuelle, électronique	Émission préalable	Convertible (à l'entrée mais exclusivement pour les prestataires à la sortie et pour la monnaie électronique)
G4	SOL expérimental	Electronique	Émission préalable (SOL affecté et SOL coopération) ou dans l'échange (SOL engagement)	Convertible (SOL coopération (à l'entrée mais exclusivement pour les prestataires à la sortie)), non convertible (SOL engagement et SOL affecté)
	Carte Nu	Scripturale	Émission dans l'échange	Convertible (à l'entrée mais exclusivement pour les prestataires à la sortie)
	Eco iris	Manuelle	Émission préalable	Convertibilité à la sortie possible pour les prestataires mais non autorisée pour les particuliers

Annexe 2. Liste des monnaies évoquées dans ce document

Tableau 1. Monnaies françaises évoquées dans le rapport

Nom de la monnaie	Bassin d'activité	Date de mise en circulation de la monnaie	Nombre de prestataires	Nombre de particuliers utilisateurs
SOL expérimental				
SOL Alpin	Grenoble agglomération (France)	Novembre 2007	23 (2012)	147 utilisateurs actifs (2011) sur 1360 cartes distribuées depuis 2007
Post-SOL				
Abeille	Villeneuve-sur-Lot (France)	Janvier 2010	122 (octobre 2013)	120 familles
Luciole	Joyeuse – Les Vans – Aubenas (France)	Janvier 2011	51 (novembre 2013)	100 (novembre 2013)
Mesure	Romans – Bourg de Péage (France)	Mai 2011	60 (décembre 2013)	70 (décembre 2013)
Roue	Vaucluse (France)	Novembre 2011	87 (janvier 2014)	130 (y compris les prestataires, octobre 2012)
Heol	Pays de Brest (France)	Janvier 2012	55 (novembre 2013)	260 (novembre 2013)
Béki	Canton de Redange (Luxembourg)	2012	71 (janvier 2014)	Non comptabilisé
Cigalonde	La Londe les Maures (France)	Avril 2012	49 (octobre 2012)	Plusieurs centaines ? (octobre 2012)
Eusko	Pays basque (France)	Janvier 2013	500 (décembre 2013)	2 700 (décembre 2013)
DELMO	Valence (France)	Projet		
Tookets	France	2012	15 000 associations 20 entreprises	100
Néo-SOL				
SOL Violette	Toulouse (France)	Mai 2011	130 (décembre 2013)	1 600 (décembre 2013)
Galléco	Ille et Vilaine (Rennes, Redon et Fougères) (France)	Septembre 2013	111 (janvier 2014)	391 (janvier 2014)

Source : auteurs à partir des documents diffusés par les associations porteuses et des entretiens réalisés.

Tableau 2. Monnaies dans d'autres pays

Nom de la monnaie	Bassin d'activité	Date de mise en circulation de la monnaie	Nombre de prestataires	Nombre de particuliers utilisateurs
Palmas	Conjunto Palmeira (Fortaleza, Brésil)	2002	270 (en 2013)	Non comptabilisé
Chiemgauer	Chiemgau (Allemagne)	2003	630 (fin 2012)	2573 (fin 2012)
Brixton pound	Brixton (Londres, Royaume-Uni)	Septembre 2009	200 (monnaie papier) ; 100 (paiement par SMS) (octobre. 2013)	3000 l'ont utilisé au moins une fois (à 2012)
Bristol pound	Bristol (Royaume-Uni)	Septembre 2012	600 (septembre 2013)	Quelques milliers dont 1 200 détenteurs de compte auprès du Bristol Credit Union (sept. 2013)
Béki	Canton de Redange (Luxembourg)	2012	71 (janvier 2014)	Non comptabilisé

UDIS	Suchitoto (San Salvador)	2009	100	Non comptabilisé
RES	Rotterdam (Belgique)	1996	5 000	100 000
NU Sparpaas	Pays-Bas	De Mai 2002 à mars 2003	Une centaine	10 000


Source : auteurs à partir des documents diffusés par les associations porteuses et des entretiens réalisés.

Annexe 3. Quelques exemples de budget

Budget 2013 de l'Eusko (Pays basque)

CHARGES		PRODUITS	
	Prévisionnel		Prévisionnel
	N: 2013		N: 2013
60 - ACHATS	15920	70 - VENTES	29950
Achats stockés		Vente de marchandises	
Variations de stocks		Prestations de services (commission 5%)	18000
Achats d'études et prestations de services		Produits des activités annexes	11950
Fournitures non stockés (matières et fournitures)	4000		
Fournitures administratives	3700		
Fournitures d'entretien et de petit équipement	2500		
Autres fournitures (détailler)	5720		
61 - SERVICES EXTERIEURS	9571	74 - SUBVENTIONS	90000
Sous traitance générale			
Locations	3600		
Entretien et réparations		Région:	
Assurance	700	Conseil Régional Aquitaine	10000
Documentation			
Frais colloques, séminaires, conférences	4771	Département:	
Divers	500	Conseil Général des Pyrénées Atlantique	10000
62 - AUTRES SERVICES EXTERIEURS	35855	Commune(s):	15000
Rémunérations intermédiaires et honoraires	1000		
Publicité, publications, relations extérieures	19880	EPCI:	
Déplacements, missions et réceptions	4675	Agglomération Côte Basque Adour	30000
Frais postaux et télécommunications	1700		
Services bancaires, autres	600	OPLB	15000
Autres services (Bonus d'émission 3%)	9000		
63 - IMPOTS ET TAXES	0	MACIF	8000
Impôts et taxes sur rémunérations			
Autres impôts et taxes		Aides privés	2000
64 - CHARGES DE PERSONNEL	99904	75 - AUTRES PRODUITS DE	42100
Rémunération des personnels (Cinq temps plein au SMIC)	85542	GESTION COURANTE	
Charges sociales	10437	Cotisations (adhésions utilisateurs, associations, prestataires)	42100
Autres charges de personnel (indemnités de stage)	3925	Contributions volontaires	
CAE			
65 - AUTRES CHARGES DE GESTION	1000	76 - PRODUITS FINANCIERS	1000
COURANTE			
66 - CHARGES FINANCIERES		77 - PRODUITS EXCEPTIONNELS	
67 - CHARGES EXCEPTIONNELLES		78 - REPRISES SUR AMORT. & PROV.	
68 - DOTATIONS AUX AMORTISS.		79 - TRANSFERT DE CHARGES	
ET AUX PROVISIONS	800		
TOTAL CHARGES	163050	TOTAL PRODUITS	163050

L'Abeille (Villeneuve sur Lot) : exemple d'un budget valorisant les contributions volontaires

 BUDGET 2014	01.01.14 / 31.12.14
PRODUITS D'EXPLOITATION	67210
Produits courants	17130
RECETTES Ventes et Prestations	1800
ADHESIONS	14280
CONTRIBUTION Reconversion + Fonte	1050
Subventions d'Exploitation	9733
DIRECCTE CUI-CAE // ASP	8533
DIRECCTE Service Civique // ASP	1200
Produits Financiers	80
Intérêt perçus	80
Bénévolat estimé (2ETP)	40267
CHARGES D'EXPLOITATION	71754
Achats	4800
Achats fournitures admi. & matériels(dt. Coupons)	4200
Fournitures Manifestat° & Librairie	600
Charges Externes	830
Locations (local + stands)	330
Télécommunications	0
Poste	150
Abonnements	0
Assurance	200
Divers	150
Autres Services Extérieurs	1926
Communication	900
Prestations Intervenants divers	250
Frais déplacements Missions	700
Services bancaires	76
Impôts & Taxes	0
Charges de personnel	23931
Rémunération CUI-CAE	13811
Rémunération Service civique	2400
Charges sociales	6000
Autres charges personnel	1720
Charges Financières	0
Bénévolat estimé (2ETP)	40267
RESULTAT	-4543

Budget du SOL Alpin

CHARGES						
	AGF Scop entreprises – UR SCOP Rhône-Alpes				Association Sol Alpin	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
60. Achats de fournitures, matériel					1 100 €	1 200 €
61. Services extérieurs	9 000 €	9 000 €	6 900 €	2 646 €	3 535 €	7 450 €
Sous-traitance					1 500 €	4 500 €
Loyers et charges locatives					1 550 €	2 400 €
Assurances					345 €	350 €
Entretien + documentation					140 €	200 €
62. Autres charges externes	5 095 €	10 593 €	7 748 €	6 088 €	5 352 €	10 400 €
Déplacements	2 877 €	1 634 €	2 567 €	1 768 €	3 340 €	3 500 €
Publicité – Communication					1 150 €	6 000 €
Autres frais et services (télécom, banque, etc.)					862 €	900 €
64. Charges de personnel	80 449 €	81 000 €	45 268 €	39 305 €	34 979 €	39 000 €
Encart TVA sur Subvention	3 699 €		2 232 €			
Résultat						1 400 €
TOTAL CHARGES	101 120	102 227	64 715	49 807	45 006	59 450

PRODUITS						
	AGF Scop entreprises – UR SCOP Rhône-Alpes				Association Sol Alpin	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
71. Production vendue						
Produits des activités annexes					1 400 €	2 000 €
Prestations	3 440 €				3 177 €	4 000 €
Prestation Lyon					600 €	1 500 €
74. Subventions d'exploitation						
Fds Social Européen – Equal	50 000 €	50 000 €				
Région Rhône-Alpes	29 400 €	29 400 €	8 000 €	14 800 €	14 800 €	14 800 €
Région Rhône-Alpes- démocratie participative						5 000 €
FDVA						3 150 €
Métro	10 000 €	10 000 €	10 000 €	14 000 €	14 000 €	14 000 €
Ville de Grenoble	2 500 €	2 500 €	7 500 €	7 500 €	7 500 €	7 500 €
Ville d'Echirolles	2 500 €	2 500 €	5 000 €	3 000 €		
Com. Com. Val de Drôme		5 000 €				
Caisse des Dépôts et Consignations			3 000 €	6 000 €		
Groupe Chèque Déjeuner			30 000 €			
URSCOP – AGF Scop					1 500 €	
75. Autres produits						
Adhésions (solistes et partenaires)				500 €	680 €	7 500 €
Résultat : déficit (AGF Scop puis Sol Alpin)	-6 720 €	-2 827 €	-1 216 €	-4 007 €	-1 349 €	
TOTAL PRODUITS	94 400	99 400	63 500	45 800	43 657	59 450
TOTAL PRODUITS + résultat	101 120	102 227	64 715	49 307	45 006	59 450