

FONDATION CHARLES LÉOPOLD MAYER
POUR LE PROGRÈS DE L'HOMME

*Alliance pour un monde responsable, pluriel et
solidaire*

**Synthèse de l'Atelier
international de DOURDAN**

**FINANCE SOLIDAIRE
ET LIENS SOCIAUX**

2 - 5 juillet 2002

Synthèse rédigée par Elisabeth BOURGUINAT

PROJET

PARTICIPANTS

- **AFRIQUE** : Paul KAMPAKOL, Fanta Wolde MICHAEL, François OUEDRAOGO, Charlot RAZAKAHARIVÉLO, Alice TCHEPANNOU, Félicité TRAORE, Teshome YOHANNES ;
- **AMÉRIQUE LATINE** : Isabel CRUZ HERNANDEZ, Reynaldo MARCONI, Carmen VELASCO, Lotty WALTER, Reynold WALTER ;
- **ASIE** : Sunimal FERNANDO, Riza PRIMAHENDRA, Benjimin QUINONES, Elizabeth THOMAS, Roshaneh ZAFAR ;
- **EUROPE** : Benoît GRANGER, Cécile LAPENU, Michel LELART, Dominique LESSAFFRE, Fabio SALVIATO, Marco SANTORI, Christian TYTGAT, Jean-Pierre WORMS ;
- « **Groupe de Paris** », à l'origine de l'invitation : Philippe AMOUROUX, Elisabeth BOURGUINAT, Renée CHAO-BEROFF, Ruth EGGER, Yves FOURNIER, Pauline GROSSO, Morgane ISERTE.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

I – Présentation des participants

II – Les valeurs qui fondent les objectifs de la finance solidaire

III – Capital social, liens sociaux : des instruments pour la microfinance ?

IV – La microfinance : un outil pour les liens sociaux et le capital social ?

V – Capital social : définition et fonctionnement

VI – Nécessité de qualifier les liens sociaux et le capital social

VII – Articulation entre les différentes échelles du capital social

VIII – Vers un concept de finance solidaire commun au sud et au nord ?

CONCLUSION

INTRODUCTION

L'atelier international de Dourdan avait pour objectif de compléter l'analyse et la problématique définies par le Groupe de Paris au terme d'un séminaire de deux ans sur le thème « Microfinance et liens sociaux », et résumées dans la « Synthèse intermédiaire » (mai 2002).

La présente synthèse a été rédigée à partir de l'enregistrement des débats, malheureusement légèrement amputé par quelques défaillances techniques.

Plutôt que de suivre le déroulement chronologique de l'atelier, l'auteur a cherché à identifier les thèmes principaux qui ont été abordés au cours de celui-ci, et à redistribuer les différentes contributions selon ces thèmes ; ces derniers ont ensuite été classés dans l'ordre qui a paru le plus logique.

Cette recomposition, qui change beaucoup l'ordre des interventions, a pour but de mettre en valeur à la fois les convergences, d'où peuvent naître des projets communs, et les divergences, d'où peuvent naître le débat et l'approfondissement de la réflexion...

I – Présentation des participants

Philippe AMOUROUX (FPH, France)

Je travaille à la FPH où je suis en charge du programme « Une économie pour une société solidaire ».

Elisabeth BOURGUINAT (Ecole de Paris du Management, FPH, France)

Je suis rédactrice et je capitalise depuis deux ans les travaux du groupe « Microfinance et liens sociaux » ; je suis chargée de rédiger un livre à partir de l'ensemble des travaux de ce groupe et du présent atelier.

Renée CHAO-BEROFF (CIDR, France)

Je travaille dans une ONG française, le CIDR, dans laquelle je mène un travail de recherche, et j'interviens également comme praticienne dans le sud, et principalement en Afrique, depuis 25 ans. Enfin, je fais partie du groupe de travail « Microfinance et liens sociaux », qui est soutenu par la FPH depuis deux ans.

Isabel CRUZ HERNANDEZ (AMUCCS, Mexique)

Je travaille dans un réseau d'institutions financières rurales, AMUCCS, qui propose des crédits agricoles aux petits producteurs, et des services d'épargne et de crédit aux familles des zones rurales. Je travaille également dans un réseau rural national, le Comacre, qui regroupe 90% des institutions de finance populaire au Mexique.

Ruth EGGER (Intercoopération, Suisse)

Je travaille pour une ONG suisse et je fais aussi partie du groupe de Paris, même si je ne suis ni française ni parisienne !

Sunimal FERNANDO (Inasia, Sri Lanka)

Je représente un réseau asiatique régional, INASIA, qui vise au changement social global, en adoptant une approche économique ciblée sur la personne et sur la société. INASIA a été créée en 1997 et rassemble 14 pays asiatiques.

Yves FOURNIER (IRAM, France)

Je travaille à l'Institut de recherche et d'application de méthodes de développement, dans le domaine de la microfinance, essentiellement sur le continent africain ; je suis également membre du groupe de Paris.

Benoît GRANGER (consultant, France)

Je suis consultant et je travaille pour la commission européenne sur des sujets comme le microcrédit et la banque sociale ; j'ai écrit il y a quelques années le premier livre consacré à la banque sociale en Europe, et je suis en train de terminer un livre sur le microcrédit en Europe.

Pauline GROSSO (Finansol, France)

Je représente Finansol, le réseau des acteurs de la microfinance française, et je fais partie du groupe de Paris.

Morgane ISERTE (FPH, France)

Je travaille à la FPH pour le programme « Une économie pour une société solidaire ».

Paul KAMPAKOL (Réseau Africain pour l'Appui à la MPE, Congo)

Je suis membre du RAMPE et je travaille dans une ONG, le Forum des jeunes entreprises du Congo, qui offre à la fois du microcrédit et du conseil, exclusivement pour les micro et petites entreprises. Elle a développé quatre activités : l'activité communication, destinée à redonner aux gens l'esprit d'entreprise, car notre pays a vécu pendant plus de trente ans dans l'idéologie du marxisme léninisme ; l'activité de conseil à la micro et petite entreprise, en milieu urbain comme en milieu rural ; l'appui financier, avec un volet microfinance ; l'appui technologique, qui consiste pour nous surtout à aider les gens à se poser les bonnes questions et à interroger les bonnes sources d'information.

Pour le volet appui financier, nous avons créé la Caisse de Participation à la Promotion des Entreprises et à leur Développement (CAPPED) qui assure le financement des initiatives économiques de base car les banques du Congo sont très défaillantes en ce domaine. Nous avons démarré cette activité très vite, en courant derrière les besoins de nos bénéficiaires, qui évoluaient avec leur activité, jusqu'au jour où nous nous sommes aperçus qu'en réalité nous ne nous adressions plus aux populations les plus défavorisées, car les besoins étaient exprimés surtout par des personnes qui au fil des années avaient fini par se constituer un patrimoine important. Les femmes et les jeunes, eux, n'avaient besoin que de très petits montants, et ne trouvaient plus d'accès au crédit auprès de nous. Nous nous sommes alors remis en cause car nous étions en train d'exclure les exclus ! Nous avons alors ouvert un deuxième volet, au sein de la CAPPED, le fonds « mères et jeunes », qui est directement consacré au microcrédit solidaire.

Cécile LAPENU (Cerise, France)

Le réseau CERISE comprend quatre institutions françaises qui travaillent en appui à la microfinance depuis dix à quinze ans ; il a pour objectif de capitaliser et d'échanger sur les expériences de ces institutions de microfinance. Pour l'instant, ce réseau a travaillé sur trois axes, le financement de l'agriculture, la gouvernance des IMF, l'impact social de la microfinance.

Michel LELART (Directeur de recherche au CNRS, France)

Je suis professeur à l'université d'Orléans et directeur de recherche au Centre National de la Recherche scientifique. J'ai enseigné pendant plusieurs années en Afrique, au Bénin, et à cette occasion j'ai découvert et étudié les tontines, c'est-à-dire les pratiques informelles d'épargne et de crédit.

Dominique LESSAFFRE (SIDI, France)

Je travaille sur les questions d'autonomie et de financement en Afrique et en Amérique latine, et je m'intéresse particulièrement au fonctionnement des réseaux.

Reynaldo MARCONI (Finrural, Bolivie)

Je représente le réseau Finrural, qui rassemble essentiellement des ONG financières, dont l'importance en Bolivie est déterminante, notamment en zone rurale. En effet, la densité de population est de 8 habitants par km² dans notre pays, ce qui rend la situation très différente de celle du Bangladesh, où elle est de 900.000 habitants par km². Seuls 25% des municipalités sont dotés de services financiers ; la majorité des institutions, en zone urbaine, sont des entités bancaires ; par contre, en zone rurale, ce sont essentiellement les associations et les ONG financières qui apportent des services financiers.

Fanta Wolde MICHAEL (MAIN, Ethiopie)

Je suis le secrétaire général d'un réseau africain de microfinance, le réseau MAIN, qui a été créé en 1995 par des institutions africaines et européennes et compte 36 membres. Son objectif principal est de renforcer la capacité des IMF, notamment en ressources humaines, car il existe une forte demande chez l'ensemble de nos partenaires dans ce domaine.

François OUEDRAOGO (RAMPE, Burkina Faso)**Riza PRIMAHENDRA (Yayasan Bina Swadaya, Indonésie)**

Je travaille dans une ONG de développement qui a également une activité de conseil et de microfinance, et je fais partie du réseau INASIA.

Benjamin QUINONES (VEDCOR, Malaisie)

Je suis originaire des Philippines mais je travaille en Malaisie. Je suis le coordinateur du Centre de développement Asie-Pacifique, une organisation qui rassemble 22 gouvernements en Asie-Pacifique et qui a un programme de microfinance conçu comme un instrument de réduction de la pauvreté.

Charlot RAZAKAHARIVÉLO (Vola Mahaso, Madagascar)**Fabio SALVIATO (Banca Etica, Italie)**

Je suis président de la Banca Etica Italiana. La finance éthique se distingue de la finance classique par quatre facteurs. Le but de la finance éthique est de mobiliser de l'épargne pour financer le développement local, c'est-à-dire que l'épargne collectée dans une communauté sert à financer des projets au sein de cette communauté. L'argent n'est pas investi dans un but de maximisation du profit, mais pour atteindre un bien dont toute la société pourra bénéficier. La finance éthique apporte une réponse aux besoins des plus défavorisés. Enfin, le but de la finance éthique est de promouvoir un modèle de développement durable.

Concrètement, nous mettons en place des outils qui permettent aux citoyens de contribuer à la réalisation de projets dont ils jugent que toute la communauté va en bénéficier. Pour cela, la Banca Etica émet des bons d'épargne qui servent au financement d'un projet précis. Par

exemple, si une municipalité veut construire un établissement social, elle va, avec les autres parties prenantes, demander à la banque d'émettre un bon dédié à la construction de ce bâtiment ; l'intérêt que les souscripteurs de cette épargne trouveront dans l'opération n'est pas un intérêt financier, mais l'intérêt d'avoir contribué à un projet social qui leur tient à cœur.

C'est ainsi qu'à Padoue, nous avons créé, avec la municipalité et plusieurs coopératives sociales, une fondation destinée à permettre de construire des maisons pour les travailleurs immigrés. La Banca Etica a émis des bons dédiés à taux d'intérêt zéro, qui ont été souscrits, entre autres, par des entrepreneurs de Padoue : on peut s'en étonner, mais en réalité ils étaient intéressés par le service qui allait être ainsi apporté aux immigrés qui travaillent dans leurs usines.

Un autre point très important pour nous est la transparence des opérations : tous les épargnants doivent savoir exactement qui sont les bénéficiaires des crédits, et quel taux d'intérêt leur a été appliqué ; l'origine et l'usage de l'argent ne doivent pas être contraires aux principes fondateurs ; avant d'attribuer les crédits, nous procédons à l'évaluation de l'entreprise à l'aide d'un indicateur socioéconomique dont les critères portent sur la participation, l'esprit de mutualisme et de solidarité, le respect de l'environnement, la transparences, l'équité de traitement des femmes et des hommes, la capacité de réponse aux besoins sociaux, le respect des conditions de travail, l'enracinement dans le territoire, la valorisation du volontariat.

Marco SANTORI (Etimos, Italie)

Je suis le président d'Etimos, une filiale de Banca Etica dédiée au microcrédit dans les pays du sud, qui travaille en réseau avec 200 organisations telles que ONG, coopératives, associations, fondations, groupes religieux.

Alice TCHEPANNOU (Mutuelles Financières des Femmes Africaines, Cameroun)

Je dirige une coopérative féminine appartenant à réseau de microfinance urbaine et rurale, qui a ceci de particulier qu'il est appuyé par une banque nationale (Afriland First Bank) et également par une ONG spécialisée dans le développement communautaire, l'ADAF (Appropriate Development for Africa Foundation). Ce réseau aide la population à créer et à gérer elle-même des microstructures dans le respect des traditions, car la pratique des associations villageoises de tontines est extrêmement développée et vivante au Cameroun.

Elizabeth THOMAS (Bodhigram India / Inasia, Inde)

Bodhigram est une organisation qui travaille pour le changement social équitable. Elle s'adresse aux enfants, aux femmes et aux jeunes, avec le but de changer les conditions de vie des personnes en provenances de groupes économiques et sociaux défavorisés de la société. C'est dans ce cadre qu'elle a créé à partir de 1998 des groupes d'auto-promotion et d'épargne, constitués sans support financier externe. Le but n'est pas seulement de garantir des prêts, mais de développer la confiance et de permettre à ces personnes de se rencontrer, d'avoir accès à l'information, de les sensibiliser, et par là même de développer leur capacité de relations interpersonnelles, d'expression en tant qu'individu et en tant que communauté.

Félicité TRAORE (Réseau Africain pour l'Appui à la MPE, Burkina Faso)

Je suis présidente du réseau RAMPE, un réseau africain pour la micro et petite entreprise, fondé en 1998, qui rassemble une quarantaine de structures de microfinance et d'appui conseil et formation en Afrique de l'Ouest, Afrique du Centre et à Madagascar ; je travaille aussi en appui à deux organisations du Burkina Faso.

L'objectif du réseau est d'assurer l'efficacité des actions que nous menons individuellement en faveur de la micro et petite entreprise, qu'il s'agisse de services financiers ou non

financiers. Nous avons le souci de renforcer la compétence de nos membres, et pour cela de mutualiser nos besoins et nos ressources, en facilitant la participation des membres du réseau à des actions de formation.

Nous avons aussi pour objectif de contribuer de façon globale à l'amélioration de l'environnement dans lequel évolue la petite et micro entreprise ; pour cela, nous essayons de peser au niveau des politiques et de la définition des programmes gouvernementaux, que ce soit à l'intérieur de nos pays ou parfois au niveau régionale.

Nous avons ainsi défini un certain nombre d'actions thématiques : le développement et l'expérimentation de nouveaux produits financiers, en partenariat avec l'IRAM ; le développement d'outils de conseil et de formation, pour harmoniser nos façons de faire et renforcer notre efficacité ; l'élaboration d'indicateurs de performance sur les services de conseil et de formation aux entreprises ; le cadre juridique et institutionnel des institutions d'Afrique.

Christian TYTGAT (Caisse Solidaire du Nord Pas-de-Calais, France)

Je dirige la Caisse Solidaire du Nord Pas-de-Calais, un établissement de crédit agréé par la Banque de France, créé il y a 4 ans avec un capital de 2,3 millions d'euros (le minimum réglementaire). Les actionnaires sont la collectivité régionale ; un pool bancaire qui comprend le Crédit coopératif, la Caisse des Dépôts (une banque d'Etat), le Crédit agricole ; la société civile, avec des compagnies d'assurance mutuelle, des coopératives, tous les syndicats, les universités, et une société de capital risque solidaire, « Autonomie et solidarité », que j'ai créée en 1990.

La Caisse Solidaire du Nord Pas-de-Calais a deux vocations : la cueillette de l'épargne solidaire auprès des habitants et des personnes morales, entreprises, comités d'entreprises, associations ; le crédit, qui prend trois formes. Le premier type de crédit s'adresse aux chômeurs qui veulent créer une entreprise, ou à des personnes qui veulent créer des entreprises pour embaucher des chômeurs. Le deuxième type de crédit s'adresse aux associations qui offrent des services d'utilité sociale et sont innovantes en termes de nouveaux services dans le domaine du sport, de la culture, du tourisme, de l'environnement, du service à la personne. Le troisième type de crédit s'adresse aux entreprises de plus de trois ans qui défendent les valeurs de l'économie solidaire et du développement durable ; nous leur proposons des crédits de fonds de roulement, qu'elles ne peuvent pas trouver auprès des banques classiques (celles-ci finançant surtout les investissements) et qui peuvent contribuer à créer des emplois supplémentaires, plutôt que des crédits d'investissement, qui parfois peuvent tuer l'emploi.

A l'heure actuelle, nous n'avons pas encore atteint l'équilibre financier ; nous devrions y parvenir dans deux ans, et ce sans subvention. Nous sommes les seuls en France et vraisemblablement en Europe à proposer du crédit solidaire risqué dans le cadre de la réglementation bancaire, sur un territoire très restreint (le département du Nord-Pas-de-Calais compte 4 millions d'habitants), avec une approche fondée sur la proximité.

Carmen VELASCO (Pro Mujer, Bolivie)

Je suis présidente de Finrural ainsi que de l'IMF Pro Mujer.

Lotty WALTER (consultante, Guatemala)

Je travaille comme consultante en renforcement des capacités dans la microfinance, et je connais bien la méthodologie de la microfinance au Guatemala.

Reynold WALTER (Fafides, Guatemala)

Je suis président d'un réseau d'IMF du Guatemala, Fafides, qui existe depuis un an et demi et réunit une vingtaine d'IMF, qui pour leur part existent depuis 12 à 15 ans. Ce réseau est représenté dans tout le pays et compte 130 bureaux et succursales ; 77% de son portefeuille de crédit, qui s'élève à 35 millions de dollars, est destiné aux zones rurales ; il compte au total 97.000 clients, soit environ 600.000 bénéficiaires ; 60% des crédits sont octroyés à des femmes, souvent des veuves ou des mères célibataires. Il s'agit de petits crédits (entre 100 et 1.500 dollars) destinés à développer des micro-entreprises. En effet, la place de la micro-entreprise dans l'économie du Guatemala est évaluée à 40% du PIB ; or les 32 entités bancaires du pays, qui gèrent un porte-feuille de trois milliards de dollars, consacrent moins d'1% de ce portefeuille au financement de la micro-entreprise ; le réseau FAFIDES consacre au contraire 100% de son porte-feuille à ces dernières.

Jean-Pierre WORMS (Centre de Sociologie des Organisations, France)

Je travaille dans un centre de recherche en sociologie rattaché au Centre National de la Recherche scientifique ; je suis spécialiste des organisations et de leur fonctionnement ; j'ai été député à l'Assemblée nationale pendant 12 ans et j'ai milité dans une série d'association, notamment de développement local et de soutien à la création d'entreprise, selon le principe de la mobilisation de ressources locales pour la création de valeur économique de niveau local.

Teshome YOHANNES (Buusaa Gonofaa, Ethiopie)

Je représente l'IMF Buusaa Gonofaa, qui existe depuis trois ans seulement. Elle essaie de garantir des services financiers aux personnes qui sont exclues du secteur financier, soit parce qu'elles sont trop pauvres, soit à cause de l'absence d'infrastructures, notamment d'infrastructures rurales.

Nous fonctionnons avec des groupes de caution solidaire de 15 à 25 membres, et actuellement nous comptons 4.000 clients bénéficiant d'un prêt. Nous offrons également la possibilité d'épargner.

Roshaneh ZAFAR (KASH Foundation, Pakistan)

Je représente Kash Foundation, une institution régionale de microfinance qui existe depuis 1996 et dont le slogan est « la microfinance pour les femmes et par les femmes ». 70% de nos 16.000 clientes gagnent moins de 60 cents par jour, avec lesquels elles doivent faire vivre une famille de 6 ou 7 personnes. Malgré cette grande pauvreté, notre programme est le plus rentable du Pakistan à l'heure actuelle, car nous avons une grande efficacité opérationnelle : prêter un dollar à un client nous coûte 12 cents seulement. Non seulement nous nous adressons réellement aux plus pauvres, mais nous sommes en mesure d'accorder des crédits très compétitifs.

II – Les valeurs qui fondent les objectifs de la finance solidaire

Benjamin QUINONES : Le capital social a été défini par plusieurs sociologues comme « la capacité des personnes à coopérer et à agir ensemble afin de surmonter des difficultés collectives et de réaliser des objectifs communs ». Encore faut-il définir cet objectif commun. Les économistes disent que les choix rationnels consistent à maximiser son propre intérêt économique, mais certains choix échappent à cette orientation. Par exemple, un père pourrait prendre la décision parfaitement rationnelle de sacrifier une partie de son bien-être pour assurer celui de ses enfants ; ses aspirations n'ont rien à voir avec la maximisation du profit, elles se fondent sur des valeurs telles que l'amour et la confiance.

La finance solidaire est un bien collectif qui n'est pas choisi seulement en fonction de critères économiques, mais aussi en fonction d'aspirations qui n'ont rien à voir avec le marché. C'est particulièrement vrai dans le cas de la finance solidaire au nord, où nous voyons que l'objectif principal n'est pas l'éradication de la pauvreté ou la durabilité, mais la satisfaction d'autres aspirations. C'est pourquoi il me paraît primordial que nous examinions ensemble quelles sont les aspirations des personnes qui ont recours à la finance solidaire dans les différents contextes des différents continents. Dans certaines régions, l'aspiration principale sera peut-être l'autonomie financière ; dans d'autres régions, ce sera la défense du droit des femmes.

Identifier ces différentes aspirations nous permettra d'analyser comment elles affectent l'évolution de la finance solidaire elle-même. Contrairement à ce que certains pensent, la finance solidaire n'est pas une variable indépendante, qui fonctionnerait selon ses propres règles ; au contraire, elle dépend fortement des valeurs des gens qui la mettent en œuvre, et en retour elle a aussi un impact sur leurs valeurs, puisqu'elle contribue à responsabiliser les femmes, à créer de la richesse, etc.

Nous ne devons pas partir du principe que nous avons une vision commune des objectifs de la finance solidaire et des valeurs qui fondent ces objectifs, mais au contraire les expliciter très clairement les uns pour les autres ; nous devons également réfléchir aux méthodes qui vont permettre de mettre en œuvre ces valeurs, et aux indicateurs qui permettront d'évaluer les résultats.

Le groupe de travail africain

Charlot RAZAKAHARIVELO : Pour le groupe de travail africain, les objectifs de la finance solidaire reposent sur des valeurs immatérielles mais aussi sur des valeurs matérielles. Le fait d'avoir une maison, de pouvoir se nourrir, se soigner, se vêtir convenablement, tout cela fait partie des valeurs matérielles qui sont très importantes pour les clients des IMF. Nous avons cependant remarqué que si la richesse peut apparaître comme une valeur et une aspiration, ce ne peut être que dans le respect des autres valeurs.

Du côté des valeurs immatérielles, nous avons recensé : l'appartenance à une famille, à un groupe, à une ethnie, ou encore à une corporation ; le pouvoir ; la dignité ; la solidarité ; la diversité culturelle ; le respect des engagements ; l'intégrité ; le savoir ; les liens sociaux ; la paix ; la confiance.

Nous avons également souligné que certaines valeurs, qui paraissent positives à un moment donné, peuvent évoluer, devenir négatives, et détruire les liens sociaux et le capital social. Pour parer à ce risque, il faudrait créer une fonction de « veille » sur ces valeurs et sur leur évolution.

Pour la mise en œuvre de ces valeurs, nous avons retenu deux principes généraux : les IMF doivent tenir compte des valeurs énoncées par le milieu durant toutes les étapes du projet : planification, conception, mise en œuvre, suivi et évaluation ; avant de lancer le projet, les institutions doivent évaluer les valeurs existantes, et si celles-ci ne leur paraissent pas correspondre au minimum requis pour mettre en place leur méthodologie, il vaut mieux qu'elles abandonnent plutôt que de tenter de créer des valeurs qui vont ensuite être rejetées par le milieu.

Concernant la mise en œuvre proprement dite, nous n'avons eu le temps de travailler que sur quatre valeurs (appartenance, dignité, confiance, pouvoir), et nous n'avons pas pu aborder l'aspect indicateurs.

Pour respecter la valeur d'appartenance, l'IMF ne doit pas influencer la façon dont les groupes se constituent ; elle doit éviter d'uniformiser les systèmes de gestion et privilégier la méthode de l'ingénierie sociale, même si cette dernière coûte cher ; elle doit trouver un équilibre entre la préservation des liens sociaux et la nécessité d'obtenir le remboursement des crédits.

Pour préserver la valeur de dignité, l'IMF doit veiller à ce que les sanctions prononcées soient conformes aux pratiques sociales préexistantes ; ces sanctions doivent être convenues dès le départ avec les groupes ; elles doivent être réellement appliquées et non pas rester théoriques ; ces sanctions, qui ont pour effet de détruire le capital social de la personne défaillante, ne doivent pas détruire le capital social du groupe ; l'IMF doit analyser les causes de défaillance : si les causes sont indépendantes de la volonté du défaillant, elle doit aider à sa réhabilitation dans le groupe.

Pour renforcer la confiance, l'IMF doit appliquer deux principes : la confiance n'est pas aveugle ; la confiance n'exclut pas le contrôle : au contraire, celui-ci renforce la confiance. Cette idée n'est pas toujours bien comprise en Afrique, mais les IMF doivent transformer les mentalités et montrer que plus on fait de contrôle, plus on augmente la confiance chez les individus.

Pour renforcer la valeur de pouvoir, il faut tout d'abord distinguer entre deux types de pouvoir, le pouvoir *sur* et le pouvoir *de* : le premier fait référence à un lien hiérarchique et donc de subordination, tandis que le deuxième exprime la capacité à faire quelque chose. Donner aux femmes le pouvoir d'emprunter est positif ; en revanche, que le mari ait le pouvoir sur le crédit qu'a pris sa femme et sur sa destination, c'est négatif. L'IMF doit être vigilante par rapport à ces deux types de pouvoir. En ce qui concerne le pouvoir comme valeur positive, il ne doit être exercé que pour appuyer le développement du groupe ; enfin, l'IMF doit veiller à ce que le pouvoir soit équilibré pour éviter toute forme de domination au sein du groupe.

Le groupe de travail asiatique

Roshaneh ZAFAR : Le groupe de travail asiatique a étudié les valeurs qui fondent les objectifs la finance solidaire selon quatre niveaux : celui de l'individu, celui du groupe, celui de l'IMF, et celui de la société (mais nous n'avons pas eu le temps d'examiner ce dernier). Nous avons réfléchi à chaque fois sur les valeurs, mais aussi sur les moyens de mise en œuvre et sur les indicateurs. Enfin, nous avons réfléchi aux défis auxquels seraient confrontées les IMF qui feraient le choix d'inclure le renforcement des liens sociaux dans leur stratégie.

En ce qui concerne l'individu, les valeurs sont la capacité à développer ses talents, la liberté des choix économiques, l'accès à l'information, l'accès aux ressources, l'accroissement des revenus, l'accroissement du bien-être, le respect de la diversité d'opinion. Pour atteindre ces objectifs, il faut jumeler la microfinance avec le renforcement des capacités et avec des stratégies de transformation sociale ; il faut également promouvoir une approche des services financiers qui réponde aux besoins des clients. Les indicateurs correspondants peuvent être la participation aux réunions et globalement la participation aux activités ; l'évolution des

revenus, du montant de l'épargne, du montant des crédits. Un autre résultat attendu est l'égalité entre les genres, en termes de prise de décision, de participation, de mobilité. Les instruments pour y parvenir sont essentiellement les méthodologies des groupes féminins. Les indicateurs peuvent être la proportion de femmes participant à la prise de décision, la proportion de femmes parmi les clients, leur rôle aux postes de direction.

En ce qui concerne le groupe, les valeurs sont la transparence de la prise de décision, la participation, la réponse aux aspirations individuelles, car nous estimons que l'individu ne doit pas être en opposition par rapport au groupe, et que le groupe a donc une responsabilité par rapport aux aspirations individuelles. Le groupe doit aussi exercer sa responsabilité par rapport à la société, et avoir la capacité de se projeter dans l'avenir. Il a besoin également de compétences pour « transformer » les conflits plutôt que pour les gérer, car tous les conflits ne sont pas forcément négatifs. Pour cela, les instruments sont des systèmes garantissant la transparence ; des programmes de formation pour la direction et pour les groupes ; un processus d'éducation afin de créer un ensemble de connaissances ; une direction claire au sein du groupe ; un processus de prise de décision compris par tout le monde. Pour mesurer ces éléments, les indicateurs pourraient être : l'accessibilité de tous les documents au groupe et aux individus ; ou encore la ratification par le groupe des prises de décision quant à l'octroi d'un prêt.

En ce qui concerne l'IMF, les valeurs recherchées sont la rentabilité, la durabilité, l'accès à long terme, l'approche orientée vers le client, la souplesse. Pour ce faire, nous pensons que l'IMF doit être capable d'apprendre, d'évoluer selon l'évolution des besoins de ses clients, de changer de méthodologie, si nécessaire, pour obtenir l'impact social escompté.

Je termine avec notre réflexion sur les trois défis qui, selon nous, attendent les IMF lorsqu'elles décident d'inclure le renforcement des liens sociaux dans leur stratégie.

La première difficulté tient à l'éventuelle non-concordance entre la culture de l'institution et la culture du milieu auquel elle s'adresse. Si cette non-concordance est trop forte, cela peut empêcher la génération de capital social et de liens sociaux ; il faut donc rechercher un équilibre et pour cela s'efforcer de se comprendre mutuellement. Nous pensons que la méthodologie adoptée doit refléter les liens sociaux du public cible, et que les services financiers offerts doivent correspondre aux besoins des clients. L'indicateur correspondant à ce premier défi est la satisfaction des clients : combien de clients conservons-nous, combien en avons-nous perdu ?

Le deuxième défi, c'est que « ce qui est petit est beau » (*small is beautiful*) et qu'il est relativement facile de travailler avec un groupe, de le responsabiliser, de créer des liens sociaux ; mais lorsque l'institution grandit, et qu'elle doit gérer des centaines de groupes, les choses changent. Dans mon institution, les agents du bureau de crédit me disent souvent « *La vie était tellement plus facile quand nous n'avions que huit groupes à gérer !* » ; aujourd'hui, il doivent travailler avec des dizaines de groupes, n'ont plus la possibilité d'avoir de vrais liens sociaux avec leurs clients, et tout leur environnement est bouleversé. Pour faire face à ces difficultés, l'IMF doit renforcer ses structures locales, renforcer les capacités locales et former des représentants qui puissent veiller à la continuité de la mission. Elle doit aussi veiller à associer les représentants des clients à la prise de décision en les invitant dans des forums et en écoutant les idées qu'ils peuvent apporter. L'indicateur correspondant à ce défi, c'est la loyauté et la fidélité du personnel de l'IMF.

Le troisième défi est de devoir arbitrer en permanence entre la pérennité de l'institution et la promotion des liens sociaux ; mais nous pensons qu'il n'y a pas d'exclusion mutuelle et que si l'investissement est élevé, au départ, pour les institutions qui travaillent à partir des liens sociaux, il s'amortit avec le temps. L'indicateur consiste à mesurer la cohésion sociale et la dynamique sociale à l'intérieur des groupes : comment les décisions se prennent-elles ? comment et avec quelle périodicité les dirigeants des groupes sont-ils nommés ? les documents sont-ils accessibles ? quel est le taux de recouvrement ? est-il affecté par les conflits au sein des groupes ? etc.

Le groupe de travail d'Amérique latine

Reynold WALTER : Le groupe de travail d'Amérique latine a commencé par faire la distinction entre les valeurs qui préexistaient à la finance solidaire, les valeurs créées par l'IMF, et les valeurs que l'on pourrait souhaiter dans l'avenir. Nous avons cependant observé qu'il était impossible de déterminer si certaines valeurs préexistaient à l'action de l'IMF ou si elles avaient été développées par cette dernière ; de même, la frontière entre les valeurs créées par l'IMF et les valeurs « souhaitables » était floue. Nous avons donc renoncé à cette classification à cause des chevauchements entre les différentes catégories et nous avons, plus généralement, étudié les valeurs liées à la finance solidaire.

Nous avons établi une liste de 23 valeurs que nous avons réduite à 13, puis à 10 ; nous ne faisons pas de différence entre les valeurs individuelles, de groupe et sociétales : nous pensons qu'il y a interrelation entre ces trois types de valeurs.

Ces dix valeurs sont l'appartenance, la solidarité, la capacité de leadership, le respect mutuel, l'intégrité, la confiance, la dignité (indissociable de l'estime de soi), l'équité (entre les sexes et aussi en général), la reconnaissance sociale, la capacité d'autodétermination.

Le premier objectif de la microfinance reste l'amélioration de la qualité des conditions de vie des personnes sur le plan économique, politique et social ; le renforcement de ces valeurs a pour but la réalisation de cette mission.

Lotty WALTER : Pour mesurer la valeur d'appartenance, l'indicateur pourrait être la mesure de la fidélité des clients à l'institution, mais aussi aux autres groupes sociaux auxquels ils appartenaient déjà par le passé.

En ce qui concerne la capacité de leadership, il faudrait mesurer le degré de participation à la direction du groupe, par exemple voir si tous les membres du groupe peuvent y participer, et aussi mesurer la participation aux réunions de travail et à la prise de décision.

La valeur de dignité se mesure également par la participation à la prise de décision, mais aussi par la capacité à accepter ou refuser certaines conditions, dans le cadre d'une autogestion et non d'une gestion imposée de l'extérieur. Sur cette question, nous n'avons recensé que ces deux indicateurs, mais il en existe certainement beaucoup d'autres.

La valeur de solidarité se mesure par la capacité du groupe à résoudre les problèmes individuels rencontrés par les membres du groupe, et ce de façon non seulement ponctuelle mais régulière, grâce à une stratégie prédéfinie et des dispositifs intégrés au fonctionnement du groupe. Notre pays connaît fréquemment des catastrophes naturelles, et la solidarité constitue donc une valeur très concrète et mesurable.

Le respect mutuel se mesure par l'évaluation des droits et des devoirs au sein du groupe.

L'intégrité se mesure par la capacité de respect des engagements des individus et du groupe tout entier, et aussi par la capacité à transférer les valeurs familiales au sein du groupe : on n'est pas intègre si l'on agit d'une certaine façon dans sa famille, et d'une façon différente au sein du groupe. L'intégrité signifie que l'on est cohérent dans tout ce qu'on fait, en privé et en public, et à tout moment de sa vie.

Nous n'avons pas eu le temps de réfléchir à des indicateurs pour les autres valeurs (confiance, équité, reconnaissance sociale, capacité d'autodétermination).

Le groupe de travail européen

Pauline GROSSO : Le groupe de travail européen a commencé par se demander ce qu'on cherchait à obtenir à travers la microfinance. Pour nous, l'objectif de la microfinance, c'est aussi de venir en aide aux exclus du secteur bancaire, mais dans le cadre d'un projet de société, d'une vision d'un système économique différent. Bien sûr, nous voulons que ces personnes accèdent à l'autonomie financière, bénéficient de conditions matérielles satisfaisantes, vivent correctement, deviennent capables d'évoluer, de progresser ; mais nous le voulons à *condition* que cela s'inscrive dans un projet plus large, et que ce projet soit bénéfique pour la société toute entière.

C'est pourquoi nous favorisons les projets qui ont une dimension d'intérêt général, parce qu'ils créent du lien social ou encore parce qu'ils contribuent au développement local. Par exemple, cela ne présente pas d'intérêt pour nous de soutenir financièrement une personne qui veut créer un salon de coiffure ou vendre des glaces, si son projet s'arrête là : il faut que son projet, en lui-même, contribue à une société différente. Il faut aussi que ce projet n'ait pas d'impact négatif sur quelque chose qui serait un bien pour la société ; par exemple, il ne faut pas qu'il nuise à l'environnement ou qu'il entraîne la fermeture d'autres commerces. Nous avons la même approche que les pays du sud au sens où nous cherchons à apporter du financement à des personnes qui sont exclues du secteur bancaire, et à les soutenir dans leurs projets, mais il ne peut pas s'agir de n'importe quels projets.

Nous sommes conscients que nous laissons de côté une partie de la population, que nous ne touchons pas tous les exclus, mais notre objectif premier n'est pas de lutter contre la pauvreté ; notre objectif premier est de créer une société différente ; si nous arrivons à la mettre en place, cette société génèrera moins de pauvreté que le système actuel.

Une autre valeur importante pour nous, c'est que les gens puissent comprendre comment fonctionne l'économie, puissent se rendre compte qu'avec leur argent on peut faire des choses très différentes, et puissent ainsi reconquérir un pouvoir sur l'argent. Nous voulons créer un système financier transparent, dans lequel on sache d'où vient l'argent et où il va, alors que dans les sociétés financières classiques, on ne sait pas ce qui se passe. C'est pour cela aussi que nous sommes très intéressés par les IMF, qui ont un fonctionnement démocratique et transparent, une visibilité qu'on ne trouve pas dans le système financier dominant.

Cette recherche de la transparence financière nous paraît un objectif en soi, et le resterait même s'il n'y avait pas de problème de pauvreté. C'est ainsi que dans certaines régions d'Italie, il n'y a pratiquement pas de chômage, et pourtant les gens sont très actifs dans le

domaine de la finance solidaire : indépendamment du problème du chômage et de l'exclusion, ils ont envie de promouvoir d'autres systèmes financiers, d'autres façons de concevoir la société. En conclusion, même dans les pays riches et sans problèmes, il faut faire de la finance solidaire.

Promouvoir une autre société, ou répondre aux besoins des bénéficiaires ?

Yves FOURNIER : En écoutant Pauline, j'ai l'impression qu'en Europe, les valeurs ne sont pas vues du tout au même niveau que dans les autres continents ; elles ne sont pas exprimées du point de vue des bénéficiaires, mais du point de vue des épargnants qui investissent de l'argent dans les IMF. Je crains que cela puisse avoir des conséquences négatives, car cela aboutit à sélectionner les « bons » exclus, c'est-à-dire ceux dont les projets seront conformes à la vision de l'investisseur, et à laisser de côté les « mauvais » exclus, qui du coup vont rester exclus plus longtemps. Ne faudrait-il pas corriger cette approche et s'efforcer d'être davantage à l'écoute des besoins réels des bénéficiaires de la microfinance ?

Benoît GRANGER : Même si les pays du nord sont extraordinairement riches par rapport aux pays du sud, cela n'empêche pas que se développent dans ces pays des formes d'inégalité et d'exclusion qui sont peut-être moins graves objectivement que dans d'autres pays, mais dramatiques cependant compte tenu de ce qui constitue la norme des pays riches. En particulier, alors que dans les pays du sud il est possible de vivre en « cash », en France ou en Italie, être exclu du système bancaire est en soi un facteur d'exclusion sociale, économique, professionnelle. C'est pourquoi la finance solidaire du nord se préoccupe de rendre accès à une partie des pauvres et des exclus à ces services de base qui sont presque aussi nécessaires, pour nous, que l'accès à l'eau ou à l'électricité ; mais en même temps, elle a une approche infiniment plus politique qui se fonde sur une critique de la société actuelle et du système économique dominant.

Prise en charge de la pauvreté, ou projet économique ?

Paul KAMPAKOL : Je suis un peu déçu que le groupe de travail européen n'ait pas élaboré une liste de valeurs comme les autres continents. En venant à cette réunion, dans le métro, j'ai vu des personnes assises par terre avec un papier disant : « *Donnez-moi quelques pièces pour me nourrir et pour rester propre* ». J'imagine que la nourriture et la propreté sont des valeurs pour ces personnes ?

Pauline GROSSO : En Europe, comme en Afrique ou en Asie, il y a des personnes qui mendient dans la rue, mais on est très loin de ce que j'appelle un projet économique : cela signifie seulement : « *Donnez-moi de l'argent pour que je puisse m'acheter de la nourriture et prendre une douche à l'hôtel* », et c'est tout.

Félicité TRAORE : Peut-être, à propos de l'Europe, faut-il parler de « contre-valeurs » plutôt que de valeurs : en fait, vous dénoncez le fonctionnement du système actuel et vous voulez en changer, et peut-être que votre consensus porte davantage sur ce que vous dénoncez que sur les valeurs que vous voulez promouvoir ? De toute façon, cela nous intéresse, car nous, les pays du sud, nous cherchons à imiter votre développement : peut-être avons-nous tort de jeter par-dessus bord nos propres valeurs pour adopter les vôtres, si vous-mêmes les dénoncez !

Fabio SALVIATO : Voici quelles sont les valeurs européennes et, plus largement, occidentales : c'est la maximisation du profit, poussée jusqu'à la commercialisation d'organes

humain, au trafic de la drogue, à la prostitution. Le premier ministre italien, Silvio Berlusconi, qui est un ultra-libéral, dit dans ses discours qu'il veut assurer le bien-être à tous les Italiens, mais son concept de bien-être n'est pas le mien : produire toujours plus de voitures, construire des autoroutes, polluer l'environnement, ce n'est pas ma conception du bien-être. C'est pourquoi nous sommes obligés, en Europe, de reconstruire un système économique et financier à partir de valeurs telles que le partage et la solidarité, qui effectivement me semblent très proches des valeurs exprimées par les représentants de l'Afrique et de l'Amérique du sud.

Pour nous, il est fondamental de définir une vision commune du nouveau système économique que nous voulons instaurer, et de promouvoir les modèles d'organisation économique qui vont renforcer l'émergence de ce nouveau système. C'est pour cette raison que lorsque des personnes viennent demander un financement à Banca Etica, nous commençons par leur demander ce qu'elles veulent faire avec ce financement ; nous avons élaboré des critères éthiques mais aussi techniques, et nous ne finançons que les projets qui satisfont à ces critères.

Riza PRIMAHENDRA : Je pense que nous sommes tous d'accord sur le fait que le point de départ de la finance solidaire, au sud comme au nord, c'est la déception par rapport au fonctionnement du système financier actuel ; celui-ci crée des situations dramatiques qui sont très éloignées de la société idéale à laquelle nous aspirons. Je pense donc que les valeurs qui ont été présentées par les uns et les autres comme ce qui doit orienter à l'avenir le fonctionnement de la finance, peuvent être partagées par tous.

Nous devons maintenant aller au delà de cette base commune. Nos amis européens ont bien fait la distinction entre deux types d'activités financières et économiques : il y a les activités qui mettent en danger les valeurs auxquelles nous tenons, qui violent les droits de l'homme, qui risquent de détruire les liens sociaux, qui nous font perdre nos croyances, etc. ; et il y a les activités qui renforcent la cohésion entre les membres d'une société et rendent la vie sociale plus chaleureuse ; ce sont ces dernières qu'ils veulent promouvoir.

Nous, les pays du sud, constatons également, à différents niveaux (mondial, national, communautaire, individuel), qu'il existe des pratiques financières, et aussi des formes de capital social, qui ne répondent pas à nos attentes, et d'autres que nous voulons promouvoir. Même si nos expériences ne sont pas les mêmes au nord et au sud, je pense qu'il y a là une base commune très solide, à partir de laquelle nous pouvons avancer. Nous devons maintenant identifier les outils et les règles du jeu qui nous permettront de construire la société idéale, le nouveau système économique que nous souhaitons pour l'avenir.

III – Capital social, liens sociaux : des instruments pour la microfinance ?

Les avantages de la méthodologie des liens sociaux et du capital social pour le bon fonctionnement de la finance informelle et de la microfinance sont nombreux. Les participants en ont recensé quelques-uns parmi les principaux.

Le capital social, ressource essentielle et nécessité impérieuse pour les pauvres

Riza PRIMAHENDRA : A mes yeux, les concepts de capital social et de finance solidaire n'ont rien de neuf, surtout concernant les pauvres. Dans son sens originel, la finance solidaire,

c'est un effort intense effectué par les pauvres pour assurer leur survie, et cela existe déjà depuis extrêmement longtemps, bien avant qu'on ait commencé d'employer ce terme.

Je voudrais citer un fait étonnant. L'Indonésie a traversé comme certains de ses voisins asiatiques une crise économique majeure de 1997 à 1999 ; en plein cœur de la crise, notre pays connaissait pourtant 4% de croissance économique, ce qui était largement supérieur à la plupart des autres pays de la région et a surpris notre propre gouvernement : nos banques n'avaient toujours pas retrouvé un fonctionnement normal, les grandes sociétés étaient dans l'incapacité d'exporter ; d'où pouvait venir cette croissance ? La seule explication reposait sur les activités économiques menées par les pauvres, qui n'étaient jamais prises en compte au niveau national !

Les pauvres, dans leur vie quotidienne, se heurtent aux difficultés suivantes : ils sont exclus de l'économie formelle ; ils sont victimes d'insécurité ; ils ne possèdent ni capital physique ni capital financier. Pour faire face à ces difficultés et survivre quand même, ils recourent au seul capital dont ils disposent, le capital social, et ils inventent des instruments financiers qui leur permettent de répondre à leurs besoins, qui sont de trois types : les besoins liés aux événements de la vie (naissance d'un enfant, éducation, mariage, décès...) ; les besoins d'urgence, par exemple dans le cas de pillages, de vol, d'expropriation ; les opportunités de « business », qui incluent le besoin d'argent pour soudoyer les autorités locales afin d'obtenir des emplois ou des autorisations.

Les instruments financiers inventés par les pauvres ont quatre caractéristiques : ils ne se limitent pas forcément à l'épargne ou au crédit, et peuvent inclure d'autres services financiers ; les principaux acteurs et les principaux bénéficiaires de ces systèmes sont les pauvres ; ils ont recours à des systèmes non conventionnels, à des procédures simples et accessibles ; ils s'appuient sur les liens sociaux et le capital social.

Nous devons cesser de présenter les pauvres comme ceux qui n'ont rien et qui n'ont pas de pouvoir ; nous devons promouvoir auprès des politiques un nouveau paradigme selon lesquels les pauvres *ont quelque chose* et *ont le pouvoir de sortir de la pauvreté*.

Un moyen de constituer des groupes de caution solidaire

Teshome YOHANNES : Recourir aux liens sociaux préexistants est une des façons de constituer les groupes de caution solidaire. Certains groupes se fondent sur le lieu de résidence, d'autres sur l'appartenance ethnique, d'autres sur des critères économiques, comme du reste certaines tontines, où la capacité d'épargne est souvent déterminante : suivant qu'on peut faire un dépôt de dix dollars par semaine ou d'un dollar seulement, on n'appartiendra pas à la même tontine ou au même groupe. Le type d'activité pratiquée est également important, car le rendement des différentes activités ne sera pas le même en termes de fréquence des dépôts et de quantité d'épargne.

J'estime que les groupes qui sont issus de liens sociaux préexistants ont tendance à bénéficier d'une plus grande cohésion ; ils prennent généralement les décisions au consensus et non par vote ou, pire, en se rendant devant les tribunaux. Cette cohésion est encore plus forte pour les groupes des zones rurales.

Lorsque le prêt arrive à son terme, par exemple au bout de six mois ou d'une année, suivant les cas, le groupe continue à exister ou au contraire se disperse. Notre méthodologie n'oblige

pas le groupe à rester ensemble, et au fond cela nous est égal de savoir si le groupe se maintiendra après l'échéance ou non : cela ne nous concerne plus.

Un outil de sélection des clients

Teshome YOHANNES : Les liens sociaux jouent un rôle clef dans la sélection des clients : nous ne disposons pas toujours de suffisamment d'informations sur le caractère et sur les capacités de nos emprunteurs. En général, nous nous fondons sur leur comportement passé au sein des tontines pour opérer cette sélection. Par exemple, un groupe de personnes qui ont épargné dans des tontines pendant quinze ou vingt ans et qui se connaissent bien, vont constituer un groupe de microfinance. En d'autres termes, on pourrait dire que le groupe n'est pas tant un système de caution face aux différents risques, qu'un mécanisme d'exclusion pour les emprunteurs qui n'auraient pas la capacité ou les revenus suffisants pour rembourser leur emprunt.

Je peux citer le cas d'une dame qui travaille très bien et qui faisait partie d'un groupe de micro-crédit ; mais son mari est mort, et elle n'a pas été autorisée à recevoir un nouveau prêt, car le groupe savait que sa situation économique avait changé. Le groupe joue donc un rôle essentiel pour nous fournir des informations sur les nouveaux clients potentiels.

Un outil de recouvrement des créances

Alice TCHEPANNOU : Pour nous, les liens sociaux sont « la piste qui conduit à l'argent ».

Teshome YOHANNES : Tous nos prêts sont remboursés dans les délais fixés, ce qui ne signifie pas que les emprunteurs n'ont pas rencontré de difficultés, et nous savons qu'il y a eu par exemple des problèmes pour cause de maladie ou de décès d'un membre du groupe, mais à chaque fois le groupe s'est débrouillé pour que l'emprunt soit remboursé. Nous ne sommes donc pas en mesure d'expliquer quels sont les processus sous-jacents.

A mes yeux, lorsque le groupe rembourse un emprunt à la place d'un membre défaillant, ce n'est pas uniquement par solidarité, mais pour garantir l'accès continu au crédit : si une personne parmi les 20 membres du groupe n'a pas remboursé son emprunt, les 19 autres vont en effet être privés d'accès au crédit. Le groupe qui a payé à la place du membre défaillant se débrouille pour se faire rembourser par ce dernier, éventuellement en saisissant ses biens si nécessaire.

Un gage de compétitivité

Roshaneh ZAFAR : Actuellement, le Pakistan connaît une forte récession économique, liée à des instabilités régionales. Malgré cette situation, notre porte-feuille présente un risque inférieur à 1%, car nos clients continuent à nous rembourser, et ce grâce à l'approche du crédit par groupe. L'importance accordée aux liens sociaux crée également une certaine fidélité à l'institution, ce qui est important car il existe maintenant une concurrence importante entre les IMF au Pakistan. Par ailleurs, les liens sociaux réduisent les coûts de transaction, notamment parce qu'ils nous donnent un accès direct aux pauvres, ce qui garantit la rentabilité et la viabilité de l'institution. Enfin, les liens sociaux nous ouvrent une fenêtre d'information sur nos clients. Les banques classiques ont toutes un centre de développement de la ressource, qui leur coûte extrêmement cher. Notre méthode est plus efficace et moins onéreuse : nous

nous servons du capital social pour améliorer notre méthodologie, analyser l'évolution des besoins des clients, élaborer de nouvelles offres de services.

C'est pourquoi je pense qu'une IMF qui améliore ses méthodes de génération de capital social assure en fait sa compétitivité. Pour cela, elle doit entre autres utiliser les liens sociaux pour la sélection de clients fiables ; accentuer le rôle de l'épargne, non pas une épargne obligatoire comme dans certaines IMF, mais une épargne volontaire, considérée comme un des services offert par l'organisation à ses clients ; responsabiliser les groupes par le partage de la prise de décision.

Un instrument coûteux ou rentable ?

Paul KAMPAKOL : Je suis d'accord avec l'idée que le renforcement des liens sociaux diminue le risque ; mais en revanche, ne pensez-vous pas qu'il entraîne des coûts plus importants, même s'ils ne sont pas pris en compte habituellement dans le calcul des frais d'intervention de la structure ?

Roshaneh ZAFAR : Le coût que je vous ai indiqué, à savoir 12 cents par dollar prêté, inclut l'ensemble des coûts, y compris ceux de l'intermédiation sociale ; la constitution des groupes de caution, les services de développement, etc. Si l'on travaille de façon rentable, il n'y a aucun problème pour intégrer les coûts de développement du capital social dans les coûts de la microfinance.

Paul KAMPAKOL : Mais globalement, cette attention particulière au capital social n'augmente-t-elle pas le coût de l'intervention ?

Roshaneh ZAFAR : A court terme, certainement. Nous comptons en moyenne trois à quatre semaines pour constituer le groupe avec lequel nous allons travailler, et pendant cette période, l'investissement est important ; nous avons calculé qu'il nous fallait entre quatre et cinq ans pour amortir cet investissement de départ. Mais comme je vous l'ai dit, nous y gagnons également du point de vue du risque, car notre taux de recouvrement est nettement meilleur que celui des organismes qui n'accordent pas cette importance au capital social. Enfin, en ce qui concerne l'impact social du programme, l'évolution des groupes, l'amélioration dans la prise de décision, les indicateurs d'*empowerment* personnel, les résultats sont bien meilleurs lorsqu'on renforce le capital social. Si l'objectif visé est l'impact social de la microfinance, l'investissement de départ paraît très rentable.

Teshome YOHANNES : Qu'en est-il du coût de transaction pour les clients eux-mêmes ? N'est-il pas supérieur du fait du renforcement du capital social ?

Roshaneh ZAFAR : Il y a plusieurs façons d'analyser les coûts de transaction pour le client. En termes d'accès, les communautés avec lesquelles nous travaillons se trouvent dans un rayon de quatre à cinq kilomètres par rapport à nos bureaux ; nos clients peuvent donc nous joindre facilement. Un deuxième coût de transaction est lié aux procédures d'accès au crédit ; dans le cas de Kash Foundation, nous demandons simplement à nos clients de remplir un formulaire d'une page, et rien d'autre. En revanche, avant d'accorder un prêt, nous devons bien connaître le client, afin de limiter les risques ; cette étape nous prend du temps et en prend aussi au client ; mais encore une fois, c'est un investissement qui est largement compensé avec le temps.

Carmen VELASCO : Je voudrais à ce sujet raconter une anecdote. Un jour, des gourous issus des grandes institutions financières de notre pays sont venus essayer de nous convaincre d'abandonner la méthodologie des groupes et de passer à des crédits individuels, car selon eux les coûts de transaction liés à la méthodologie des groupes étaient trop élevés pour les clients. L'un d'entre eux apostropha l'un de nos groupes : « *Mais enfin, vous n'en avez pas assez ? Jusqu'à quand allez-vous continuer à vous réunir de cette façon ?* » ; et une dame se leva au fond de la salle et lui répondit : « *Jusqu'à notre mort !* »

Une nécessité en milieu rural

Reynaldo MARCONI : Dans les zones rurales, en Bolivie, la seule méthodologie viable est celle qui repose sur les liens sociaux. Elle permet d'élargir et de regrouper la clientèle, elle diminue les coûts de transaction pour les clients et les coûts administratifs pour les IMF, elle réduit les risques et l'incertitude globale, elle facilite le développement de dynamiques locales.

Une garantie contre les mauvais payeurs

Reynaldo MARCONI : Un des avantages considérables de la méthodologie qui repose sur les liens sociaux et le capital social est qu'elle améliore fortement le taux de recouvrement.

En Bolivie, si l'on compare les méthodologies employées par les institutions à but lucratif (incluant les banques, mais aussi certaines IMF qui sont en fait des sociétés commerciales, comme Bancosol et Prodem) et par les institutions sans but lucratif (mutuelles, IMF non fiscalisées, ONG financières, coopératives de crédit), on voit que le premier groupe recourt majoritairement aux méthodologies du lien individuel direct, tandis que le second travaille presque exclusivement avec des méthodologies de groupe.

Prenons maintenant le cas concret de Bancosol et de Prodem, qui travaillent toutes deux en zone urbaine et rurale, et comparons-le avec celui de deux IMF qui travaillent également en zone urbaine et rurale, mais avec des technologies reposant sur les liens sociaux et le capital social, Pro Mujer et Crecer : pour les deux premières, le taux de non remboursement est de 13% environ, alors qu'il n'est que de 1% pour les deux dernières.

A mes yeux, cet écart s'explique par la nature des liens entre le client et l'institution. Quand la technologie repose sur le lien individuel, les rapports sont en fait impersonnels, et le client peut à tout moment faire appel à une autre entité financière ; en revanche, quand la technologie repose sur les groupes solidaires, il est important pour le client de garder le lien avec l'entité financière, parce qu'il lui garantit la continuité des services financiers.

Carmen VELASCO : Mon institution, Pro Mujer, connaît elle aussi un taux de non remboursement largement inférieur à celui des sociétés commerciales qu'a citées Reynaldo. Je pense que la raison tient effectivement à ce que, pour ces clients, il est important de ne pas rompre le lien avec l'institution financière, car ils ne retrouveront peut-être pas une autre opportunité de ce type ; mais une autre raison très importante est que le groupe dont ils font partie leur apporte beaucoup d'autres avantages, en particulier la richesse qu'ils tirent de l'appartenance à un groupe, de nouveaux liens sociaux, de nouvelles structures de soutien. C'est pour cette raison aussi que le taux de non-paiement est beaucoup moins important.

Un gage de pérennité

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Il y a quelques années, au Mexique, 300.000 emprunteurs se sont organisés en association pour se protéger contre les mauvaises pratiques des banques commerciales, et malheureusement cela n'a pas eu d'impact sur les normes bancaires de notre pays. Les IMF et les institutions d'épargne populaire et de crédit rural ont été un peu inquiètes en voyant ce mouvement, mais leurs clients n'y ont pas participé, et à mon avis pour deux raisons. La première, c'est qu'ils s'identifient à leur institutions, dont ils se sentent partenaires et dont ils sont parfois propriétaires. La seconde, c'est que, lors d'une période de crise, les IMF s'étaient montrées capables d'adapter leur politique financière, en demandant aux épargnants de bien vouloir, par solidarité, accepter des taux d'intérêts inférieurs, ce qui permettait d'abaisser les taux d'intérêt pour les emprunteurs. Il existait donc des liens sociaux de solidarité au sein de ces institutions, de sorte qu'elles n'ont pas été affectées par le grand mouvement de protestation contre les pratiques bancaires ; au contraire, le nombre de leurs clients et le volume des dépôts a augmenté à cette occasion.

Yves FOURNIER : Les deux IMF que j'ai étudiées dans le cadre du groupe de Paris accordent beaucoup d'importance aux services non financiers, qui sont extrêmement créateurs de liens sociaux et de capital social ; il s'agit par exemple de services de formation, ou encore de groupes de travail sur les opportunités économiques que les femmes peuvent saisir pour développer leur activité. Or dans les deux cas, les clientes ont souhaité devenir propriétaires de l'IMF et ont donc investi dans son capital. Cet exemple montre que le fait de donner la priorité au renforcement des liens sociaux et du capital social peut avoir un impact direct sur la pérennité de l'institution, par le biais de son appropriation par ses propres membres.

IV – La microfinance : un outil pour les liens sociaux et le capital social ?

Les avantages de la méthodologie des liens sociaux et du capital social pour le fonctionnement de la microfinance sont nombreux, mais ne faudrait-il pas inverser l'ordre des objectifs, et considérer que c'est plutôt la microfinance qui doit se mettre au service des liens sociaux et du capital social ?

La microfinance ne peut être un but en soi, car elle ne suffit pas à éradiquer la pauvreté

Sunimal FERNANDO : Le réseau INASIA a élaboré une charte dont le principe fondamental est que les initiatives économiques devraient avoir pour objectif l'éradication de la pauvreté. Or une expérience de trente ans de microfinance en Asie nous a montré que la pauvreté n'était pas exclusivement provoquée par la pénurie d'argent, et que celle-ci est plutôt le symptôme de la pauvreté que sa cause unique. Celle-ci est en effet liée à des causes structurelles, en particulier la mauvaise répartition du pouvoir au sein et à l'extérieur des communautés locales, et nous avons observé que le fait d'apporter des capitaux et de les fournir aux zones rurales, par exemple, n'avait pas eu pour effet d'éradiquer la pauvreté.

Les initiatives économiques telles que la création d'institutions de microfinance peuvent contribuer aux changements structurels qui permettront d'éradiquer la pauvreté, par exemple en modifiant la relation de pouvoir entre la communauté locale et les structures sociales, économiques et politiques de son environnement, mais ce n'est pas la microfinance en elle-même qui résoudra le problème de la pauvreté.

Elizabeth THOMAS : L'expérience de Bodhigram est que les initiatives économiques en elles-mêmes ne permettent pas l'éradication de la pauvreté ; c'est seulement lorsqu'elles s'inscrivent dans une vision sociale et un processus à long terme d'empowerment politique et économique qu'elles peuvent contribuer à l'éradication de la pauvreté. Par exemple, nous avons observé que les femmes qui avaient déjà accès à des programmes publics d'aide économique n'ont pas souhaité se rassembler pour créer des unités d'auto-promotion et d'épargne, totalement gérées par elles-mêmes, car elles estimaient qu'il était plus simple de se contenter d'emprunter auprès de ces programmes publics à des taux extrêmement bas.

C'est lorsque les infrastructures et l'argent sont totalement détenus par les femmes et qu'il y a de véritables responsabilités collectives qu'on peut réellement voir les choses changer. Nous pensons également qu'en l'absence d'un processus d'éducation de la communauté par le biais de discussions et de transmission des savoirs, les initiatives économiques ne suffisent pas à responsabiliser les femmes et les pauvres.

Un objectif ou un instrument ?

Carmen VELASCO : On peut considérer les liens sociaux comme un instrument permettant d'offrir des services financiers aux populations et de garantir aux IMF la bonne gestion de leur portefeuille et de leurs services. Mais si on les considère non plus comme un instrument mais comme une fin en soi, c'est-à-dire cette fois comme un *produit* des services financiers, la perspective est totalement différente. Dans ce deuxième cas, lorsque l'IMF renforcera les liens sociaux, ce ne sera pas dans l'intérêt de l'institution, mais dans l'intérêt de la population, au titre de son développement, et c'est en mesurant l'évolution du développement de la population qu'elle mesurera son impact.

Nous connaissons tous les raisons pour lesquelles la microfinance a été créée il y a de cela vingt ans, en Asie, cent ans, en Europe, et bien plus longtemps encore peut-être, dans d'autres pays. A l'origine, la microfinance n'a jamais eu un objectif lucratif : elle devait permettre de lutter contre la pauvreté, d'aider les exclus à s'insérer dans l'économie, de favoriser le développement.

Ces objectifs d'origine sont malheureusement abandonnés dès que la microfinance se donne un but lucratif. On voit alors se développer des technologies qui reposent sur le lien individuel direct, qui paraît moins onéreux, plus facile à mettre en œuvre ; les plafonds des crédits octroyés augmentent spectaculairement, car il est évident qu'à partir du moment où l'on se donne un but lucratif, il est beaucoup plus rentable de s'adresser à un petit nombre de gros clients individuels, qu'à un grand nombre de petits clients, même réunis en groupes. Les organisations avec but lucratif s'éloignent donc progressivement des pauvres, des exclus, des populations vulnérables et risquées, ce qui est parfaitement cohérent avec leur choix.

Au contraire, les institutions qui veulent travailler avec les pauvres et les exclus n'ont pas d'autre solution que de développer les liens sociaux, car c'est là la seule garantie que ces derniers peuvent offrir. A partir du moment où une IMF a clairement identifié sa population cible, et a fait le choix de travailler avec les exclus, il est donc de sa responsabilité de développer les liens sociaux.

Or, si l'on prend la population la plus vulnérable, par exemple celle qui vit dans les « cordons de pauvreté » qui existent autour des grandes villes en Bolivie, on constate que non seulement elle manque de ressources économiques, mais qu'elle est également dépourvue de liens

sociaux, car ces personnes ont quitté leur région d'origine. Dans ce cas, ce sont les groupes solidaires, les banques ou les associations communales qui vont devenir des points de référence et permettre à ces personnes de reconstituer du lien social, des réseaux de soutien. Il est de la responsabilité de l'IMF d'aller au delà du service financier et d'aider ces populations à accéder à l'information, à obtenir le respect de leurs droits, à améliorer la vie de famille, à atteindre un accomplissement personnel, à développer l'estime de soi, la participation à la vie de la communauté.

Or la méthodologie de groupe permet de répondre à beaucoup de ces problèmes : elle répond au problème de l'exclusion des femmes, et au besoin de solidarité ; elle donne un sentiment d'appartenance ; elle permet de faire l'apprentissage d'une organisation démocratique et de la recherche du bien commun.

Nous pensons que la raison principale de l'échec de certaines IMF est qu'elles ont utilisé la méthodologie de groupe pour atteindre leurs propres objectifs, sans tenir compte des objectifs et des besoins des populations à qui elles offraient leurs services. Or le but essentiel des IMF est bien le bien-être des personnes : nous ne créons pas des institutions pour que nos clients soient éternellement pauvres !

Reynold WALTER : Je voudrais à ce sujet raconter une anecdote. Il y a quelques mois, l'un de nos projets a été évalué par un « gourou » qui insistait beaucoup sur les aspects de rentabilité, de productivité par conseiller, etc. Et il est arrivé à une conclusion que cette organisation « *sacrifiait sa rentabilité pour répondre aux besoins de sa clientèle* ». J'ai affiché cette phrase au-dessus de mon bureau, car pour moi c'est un superbe compliment.

L'impact de la microfinance sur les liens sociaux

Riza PRIMAHENDRA : On parle souvent de l'impact des liens sociaux sur la microfinance, mais la microfinance peut également avoir un impact sur les liens sociaux, et en particulier corriger certains de leurs défauts, par exemple lorsque ces derniers perpétuent des injustices ou poussent à violer les droits de l'homme.

Reynaldo MARCONI : Je pense qu'on devrait pouvoir mesurer l'impact de la microfinance sur les liens sociaux, mais il est difficile de le faire de façon isolée, sans tenir compte de l'impact du contexte économique et social. Finrural a mis au point une méthodologie d'évaluation d'impact qui s'inspire de la méthodologie AIMS, et qui est actuellement mise en oeuvre dans huit IMF boliviennes. Elle tient compte de variables économiques, comme les revenus, le patrimoine, etc. ; de variables sociales, comme l'accès aux services de base, la santé, l'alimentation, l'éducation ; mais également de variables relatives au comportement des personnes, des groupes, des familles, et c'est dans ce cadre qu'on trouve une évaluation du capital social à travers, par exemple, l'évaluation de la capacité de décision et de direction, de l'estime de soi, de la participation communautaire, etc.

Les IMF qui recourent à la méthodologie des liens sociaux ont naturellement un impact social beaucoup plus important ; elles influent sur le comportement positif des personnes et ont des effets structurels. Quand on s'adresse à des populations d'exclus, ce travail sur les changements de comportement est indispensable pour leur permettre de commencer à se développer.

Benjamin QUINONES : Cette analyse pourrait amener à conclure que lorsqu'on adopte la technologie des groupes et le renforcement des liens sociaux comme principes de base pour la microfinance, on obtient automatiquement un impact social ; or mon expérience est que ce n'est pas le cas. Il y a énormément d'IMF qui ont recours à la méthodologie des groupes et qui pourtant n'ont pas l'impact social souhaité. Pour cela, encore faut-il que le programme et les objectifs que s'est donnés l'IMF reposent sur des valeurs sociales qu'elle cherche à promouvoir. Pour avoir un véritable impact social, les IMF doivent donc, avant même de définir leur technologie, identifier les valeurs qu'elles veulent défendre.

La microfinance seule ne peut pas tout

Paul KAMPAKOL : Pour moi, l'objectif de base de la microfinance reste quand même de permettre aux exclus – je dis bien aux exclus en tout genre, et pas seulement aux pauvres – d'accéder aux produits financiers. Le fait de lutter contre la pauvreté et de favoriser le bien-être des populations est un objectif plus global, auquel concourent d'autres activités. Je suis d'accord avec le fait qu'amener les gens à une participation plus active dans la gestion des biens communs, par exemple les comités de route, les comités de l'eau, les comités de santé, et tout ce qui fait évoluer leur environnement et leur bien-être, est une démarche stratégique pour y parvenir ; mais à côté de cette démarche, il faudra également donner à ces personnes l'accès aux systèmes d'épargne et de crédit. C'est l'ensemble qui contribuera à améliorer le bien-être de ces populations. La microfinance toute seule ne peut pas se donner un objectif aussi ambitieux.

L'efficacité de la microfinance dépend de son articulation avec d'autres approches

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Après avoir travaillé pendant quinze ans dans le domaine de la microfinance, je suis convaincue qu'une partie de l'efficacité des IMF dépend de leur capacité à comprendre que la microfinance n'est qu'un instrument permettant d'améliorer la qualité de vie des individus, qu'il existe nombre d'initiatives complémentaires, et qu'elles doivent se préoccuper de combiner leurs propres activités à ces initiatives et de collaborer avec les autres organisations.

Pour illustrer cette idée, je prendrai l'exemple d'un village de montagne au nord de Puebla. Il y a vingt-cinq ans, quand une équipe de développement est arrivée dans ce village, elle préconisait la mise en place de projets productifs pour lutter contre la pauvreté. Mais elle a découvert que la priorité de cette communauté était plutôt l'achat de sucre et de maïs, dont elle était dépourvue, et pendant six ans, l'effort a porté sur la constitution de réserves de sucre et de maïs. Ensuite, la priorité a été d'ouvrir des sentiers ruraux, puis de s'organiser pour commercialiser le café et les poivrons. Ce n'est que depuis quatre ans que la mise en place de projets productifs est devenue la priorité, et il n'y a que trois ans que la microfinance est entrée en jeu. Cet exemple montre que les priorités des communautés changent avec le temps, que la nature de l'intervention doit, elle aussi, changer avec le temps et s'adapter. Pour que leur intervention soit efficace, les IMF doivent s'intégrer à ce cycle permanent et savoir répondre à ces dynamiques évolutives.

Je prendrai aussi l'exemple des paysans mexicains qui travaillent dans la culture du café : les IMF auront beau leur offrir des services de crédit, d'épargne, de micro-assurance, de transfert de paiement pour les services publics tels que l'eau ou l'électricité, cela ne permettra en aucun cas aux familles de sortir de la pauvreté. Ces familles se présentent sur le marché économique avec un seul produit échangeable, dans un contexte de chute spectaculaire des prix et

d'émigration vers les Etats-Unis ; pour que leur situation change vraiment, elles ont besoin d'une aide à un tout autre niveau : pour intégrer la production agro-industrielle du café et exporter leurs produits, elles ont besoin de millions de dollars, que les systèmes de microfinance ne peuvent fournir.

C'est pourquoi notre réseau ne se définit pas d'abord comme un réseau de microfinance, mais comme un réseau de développement rural, où coexistent d'autres instruments, par exemple une organisation de producteurs et des institutions de finances rurales capables de financer l'industrialisation et la commercialisation du café ; c'est grâce à ce système d'intégration en deux ou trois niveaux de spécialisation financière que les petits producteurs de l'Etat d'Oaxaca ont réussi à maintenir à un certain niveau leurs revenus familiaux tirés de la production caféière.

Carmen VELASCO : Pro Mujer a également développé une méthodologie d'intervention intégrée, qui articule des réponses à l'ensemble des besoins de la population cible. Nous avons travaillé pour identifier les éléments les plus cruciaux, et parallèlement aux services financiers, nous apportons une formation en matière de santé, d'éducation sexuelle, de soin des enfants, ainsi que divers services, comme par exemple une assistance technique pour les commerçants, afin de les aider à dégager davantage de revenus. Grâce à cette approche, nous avons constaté un impact social considérable, avec une amélioration de la santé des familles et une amélioration des revenus.

Bien sûr, on peut déplorer que les institutions de développement, y compris les IMF tournées vers le développement, soient obligées d'assumer des responsabilités qui devraient normalement être prises en charge par l'Etat, et par ailleurs, qu'on exige également des femmes qu'elles assument tous les rôles en même temps : assurer les revenus de la famille, se charger des soins aux enfants, des soins médicaux, de l'éducation des enfants, se former, défendre leurs droits, etc. Mais la réalité est comme cela : si elles ne font pas face à toutes ces nécessités, elles resteront exclues.

Les liens sociaux créés par la finance solidaire

Paul KAMPAKOL : Il semble qu'au sud, les liens sociaux se développent surtout entre les emprunteurs, alors qu'au nord, ils se développent surtout entre les épargnants.

Pauline GROSSO : Les bénéficiaires de la finance solidaire sont des individus très isolés, qui n'entretient pas de liens sociaux entre eux. Prenons par exemple le cas de la NEF, une petite société financière française qui travaille au niveau national et accorde entre 100 et 150 crédits par an. La NEF reçoit par exemple un dossier qui vient du nord de la France ; elle étudie la qualité économique et sociale du projet, mais n'a absolument pas les moyens d'aller voir si cette personne est insérée dans des réseaux associatifs ou autres, et cela ne rentre d'ailleurs pas du tout dans son mode de décision ni dans son mode de sécurisation ; si le dossier lui paraît correct, elle le finance, mais à aucun moment elle ne se pose la question des liens sociaux à ce stade.

En revanche, une fois le projet financé, la NEF cherche à développer le capital social et les liens sociaux de cette personne, par exemple en lui donnant un certain nombre de contacts et d'adresses, en l'adressant à un réseau ou une structure proche de chez elle. Il s'agit plutôt de créer du lien social autour de la personne à partir de l'activité de finance solidaire, plutôt que de partir des liens sociaux préexistants.

L'argent crée-t-il du lien social ?

Elisabeth BOURGUINAT : Je comprends que l'on puisse s'appuyer sur les liens sociaux pour essayer de monter des projets économiques ; mais compter sur l'argent pour créer du lien social, n'est-ce pas un peu illusoire ? Maurice Gaudiot, l'un des piliers de la Caisse solidaire du nord, me disait que c'est bien l'un des défis de cette institution, mais qu'il se demandait lui-même si ce n'était pas un pari complètement fou.

Alice TCHEPANNOU : Au Cameroun, quand les gens créent une association, s'ils veulent être sûrs qu'il y ait de la cohésion sociale dans l'association, ils créent une tontine à l'intérieur de celle-ci !

V – Capital social : définition et fonctionnement

Jean-Pierre WORMS : On appelle parfois « capital social individuel » la capacité d'un individu à intervenir dans le champ social ; pour ma part, je préfère l'appeler « capital humain », pour éviter la confusion avec la conception du philosophe et sociologue français Bourdieu, qui appelle « capital social » les privilèges que les individus appartenant à un certain groupe social ont, en matière de réseaux de relations, par rapport aux individus exclus de ce groupe.

Je précise aussi, concernant le « capital humain », que pendant longtemps on en a eu une représentation restrictive, limitée au niveau d'instruction et de formation des individus. Or bien évidemment, les ressources qu'un individu mobilise pour ses interventions dans l'espace public vont bien au-delà des connaissances ou des compétences techniques formalisées et reconnues ; elles comprennent aussi, par exemple, les émotions, les envies, les besoins, l'héritage culturel, les projets d'avenir...

Ce que j'appelle capital social, par distinction avec le capital humain, qui est individuel, c'est *l'ensemble des ressources qu'une société met à disposition de ses membres ou dont les membres d'une société se dotent, pour coopérer entre eux dans la construction d'un bien collectif nouveau.*

Le capital social et ses ressources

Ces ressources sont de deux types. Tout d'abord, ce que j'appelle la « tuyauterie », c'est-à-dire les réseaux de relation entre les individus, réseaux déjà existants ou dont ils se dotent. Il peut s'agir de réseaux familiaux, religieux, communautaires, dont on hérite sans les avoir choisis ; ou de réseaux auxquels on adhère, tels que syndicats, partis, associations ; ou encore de réseaux que l'on crée soi-même par l'opportunité qui en est donnée, comme un réseau de voisinage, ou un réseau des gens qui prennent le train chaque jour à la même heure et finissent par se connaître et pouvoir échanger entre eux.

Le deuxième type de ressource concerne ce qui circule dans les tuyaux. Ce sont des systèmes de représentations, des systèmes de valeurs et des normes de comportements communs, qui sont indispensables pour qu'il y ait capacité à coopérer avec autrui.

Parmi les valeurs partagées, la première est la confiance. Les normes de comportements comprennent par exemple la pratique de la réciprocité qui, dans sa conception la plus large et la plus morale, va au-delà d'une réciprocité « simple » : quand je donne quelque chose, je sais que ce n'est pas forcément la personne à qui je l'ai donné qui va me le rendre, que cela ne se passera pas forcément au même endroit ni au même moment ; mais je sais que grâce à l'échange social, tôt ou tard, d'une manière ou d'une autre, ce que j'ai donné me sera rendu. Cette pratique de la réciprocité s'appuie sur la valeur de la confiance, et du coup, on ne calcule pas exactement ce que l'on donne ou ce que l'on reçoit ; il y a même l'idée que finalement, on recevra toujours forcément plus que ce qu'on a donné : on est dans un système d'échanges à somme positive, et non d'échanges à somme nulle.

Le fonctionnement du capital social

Les Français d'un certain âge se souviennent du slogan publicitaire d'une vieille marque de piles électriques : « *Les piles Wonder ne s'usent que si on s'en sert* ». Pour le capital social, c'est l'inverse : il ne s'use que si on ne s'en sert pas ; en revanche, quand on s'en sert, il augmente et il se bonifie. Le capital social est ainsi le produit de l'échange en même temps qu'il en est la condition.

Deuxième caractéristique du fonctionnement du capital social : pour être utilisé, il faut qu'il serve à quelque chose, qu'il produise un résultat, une utilité reconnue comme pertinente et souhaitable par tous ceux qui vont être partie prenante du réseau de coopération ; faute de quoi, bien entendu, certains ne vont pas coopérer. Sur ce point, il ne faut pas avoir une vision angélique dans laquelle chacun serait prêt à sacrifier son intérêt personnel au profit d'un intérêt collectif ; le seul bien commun qui fonctionne, c'est un bien commun dans lequel chacun trouve son intérêt, et trouve même davantage que ce qu'il a mis au pot commun. C'est dans cette articulation entre utilité commune et utilité personnelle que réside toute la dynamique du capital social.

Capital social autocentré, capital social « passerelle »

Le capital social a deux versants. On distingue tout d'abord le capital social autocentré, que l'on trouve exacerbé dans les phénomènes de secte ; ce capital social ne produit pas de capacité de coopération externe, mais une très forte capacité de coopération interne. Il existe aussi un capital social « passerelle » (*bridging*) qui au contraire se construit et s'enrichit dans la relation de la communauté avec l'extérieur.

C'est une distinction très importante, car les replis communautaires, qui renforcent le sentiment d'appartenance et les liens sociaux entre les membres du groupe, peuvent être des facteurs qui isolent la communauté de son environnement, et l'empêchent de se développer par des échanges avec l'extérieur.

On retrouve cette problématique au niveau des Etats eux-mêmes : dans le monde entier, on réfléchit à la construction de solidarités continentales, avec cependant le souci de ne pas appauvrir les solidarités nationales. La question est également posée de savoir comment renforcer la solidarité nationale sans appauvrir les solidarités locales, mais au contraire en les renforçant.

Au niveau d'une communauté, on s'aperçoit que c'est en renforçant son appartenance qu'on est le mieux à même de dialoguer avec autrui ; et inversement, s'il n'y a pas de dialogue avec

autrui, sa propre identité risque de s'étioler : l'identité, l'appartenance d'un individu ou d'une communauté ne peuvent perdurer et se développer que dans la confrontation et le dialogue.

La valeur ajoutée économique du capital social

Le premier produit du capital social, c'est bien entendu l'amélioration des liens sociaux, du climat social, de la capacité à vivre ensemble dans le respect mutuel et dans la paix ; et à leur tour ces liens sociaux de qualité renforcent le capital social. Ce dernier est donc à la fois l'outil de production du lien social et le produit du lien social, dans une relation parfaitement dialectique.

Mais cette capacité de cohésion, d'entente, de compréhension mutuelle, de capacité à la coopération produit également un deuxième résultat : une valeur ajoutée de type économique.

Toute production d'un bien économique naît d'une transaction, d'une relation d'échange entre des individus, des groupes, des sociétés. Ces transactions fonctionnent soit d'après des règles d'organisation et des systèmes de contrôle de type bureaucratique, qui ont un coût ; soit en s'appuyant sur une relation de confiance fondée sur des valeurs, des représentations et des normes partagées : dans ce cas, on économise sur les coûts de gestion des transactions et de contrôle de la régularité des transactions. En effet, ces contrôles deviennent inutiles parce que, paradoxalement, le contrôle social effectué par la communauté d'appartenance est beaucoup plus puissant que le contrôle administratif, bureaucratique ou réglementaire.

On voit donc que le capital social mobilisé dans l'échange économique permet de faire des économies sur les coûts de transaction, qui grèvent de façon importante toute transaction économique.

Il apporte également une deuxième valeur ajoutée : dans le cadre des échanges prédéterminés par des règles, des contraintes, des systèmes normalisés, la nature des échanges économiques est forcément limitée ; au contraire, dès lors que l'on fonctionne sur la base de la confiance, on peut se permettre d'imaginer d'autres productions, d'autres échanges, d'autres types de bénéfiques, et on peut prendre beaucoup plus de risques et aller beaucoup plus loin que dans une transaction normalisée. Le capital social permet donc d'ouvrir considérablement le champ des possibles, y compris dans le domaine économique.

Capital social et finance solidaire

Bien évidemment, pour la finance solidaire comme pour toute autre activité économique, on retrouve ces deux avantages fondamentaux de la mobilisation du capital social : la possibilité de faire des économies considérables sur les coûts de gestion, et l'élargissement du champ des possibles en matière de création de valeur.

Le modèle de Bourdieu

Benjamin QUINONES : Imaginons deux scènes se déroulant dans un village. Dans la première, un individu doué de plus de capacités que les autres se rend dans le village et s'adresse aux habitants : « *Voici quel est l'objectif que vous devez poursuivre* » ; et tous l'approuvent et font ce qu'il a dit de faire. Dans la seconde situation, c'est un groupe d'habitants qui ont à peu près les mêmes capacités, qui se disent entre eux : « *Nous devons coopérer les uns avec les autres, et voilà quel est notre objectif commun* ». Ne diriez-vous pas

que dans le premier cas, il s'agit de « bon » capital social, et dans le second, de « mauvais » capital social ?

Jean-Pierre WORMS : La première scène que vous décrivez correspond à la forme de capital social décrite par Bourdieu. Ce qu'il a observé, c'est qu'il existe des gens disposant d'un capital relationnel, intellectuel, conceptuel, qui leur permet de prendre le pouvoir sur les autres dans l'échange social. Ce n'est pas ma conception du capital social. Le capital social que j'essaie de promouvoir est une caractéristique de la société, une structure sociale qui permet à tous les membres de coopérer entre eux. Dans le premier exemple que vous avez cité, il ne s'agit pas de coopération, mais de subordination ; on peut dire que c'est du « mauvais » capital social, mais pour moi ce n'est pas réellement du capital social.

Pour arriver à construire un vrai capital social de coopération, il faut développer, à la fois par la formation, par l'expérience, par la découverte de ses propres potentialités, ce que les anglosaxons appellent l'*empowerment*, c'est-à-dire la construction de capacités individuelles, ou leur « musculation ». Certaines IMF ont réellement mis cette idée au cœur de leur dispositif, et font tout pour que les acteurs du terrain soient dans une relation d'égalité, ce qui leur permettra de construire ensemble quelque chose qu'ils pourront vraiment partager. D'autres IMF se disent qu'elles vont leur apporter d'en haut un bon système de finance solidaire, et s'aperçoivent un peu plus tard que finalement cela fonctionne très mal, que cela coûte cher et que cela produit peu.

Le capital social donne un pouvoir de négociation

Riza PRIMAHENDRA : A l'origine, le capital social était utilisé par les gens comme la seule ressource qu'ils avaient pour faire face aux difficultés de l'existence. Mais aujourd'hui, au nom du capital social, les Etats se dispensent d'assurer certaines fonctions qui devraient pourtant être de leur responsabilité. De leur côté, certaines organisations multilatérales se servent de l'argument du capital social pour réduire leurs coûts dans les pays en développement. Elles nous disent par exemple : « *Vous devez prendre en charge le projet de sorte que nous n'ayons rien à payer, à part le consultant que nous envoyons ; c'est à vous de vous débrouiller par vos propres forces* ». Qu'en pensez-vous ?

Jean-Pierre WORMS : Cette question est essentielle, et on peut l'élargir, au-delà de la question du capital social, à l'appel de plus en plus fréquent que l'on fait à la société civile pour prendre en charge des responsabilités exercées auparavant par la société publique organisée ou par les institutions économiques. C'est une perversion réelle, observée par tout le monde.

Cela dit, je pense qu'il y a une autre façon d'aborder le problème. Le fonctionnement des institutions n'est pas vide de capital social : si les fonctionnaires ne faisaient que ce qui est prescrit par les règles et par leur hiérarchie, rien ne marcherait. Pour qu'une institution organisée fonctionne, qu'elle soit publique ou privée, il faut, comme on dit, « *que chacun y mette du sien* ». Le capital social et le capital humain sont donc des ingrédients nécessaires au bon fonctionnement d'une administration aussi bien que d'une entreprise, d'une banque, ou d'une IMF. L'autre façon d'aborder le problème que vous avez soulevé, c'est donc de se demander quelle connexion on peut établir entre le capital social mobilisé dans la société civile et le capital social mobilisé dans le fonctionnement des institutions.

Cette question est d'autant plus cruciale que de plus en plus, pour bien fonctionner, pour être productives selon leurs propres normes de production, les institutions publiques et privées ont l'obligation de s'ajuster en permanence à leur environnement, aux besoins sociaux de leurs partenaires, et pour cela aussi elles ont besoin de se connecter avec le capital social de la société civile.

A partir de là, je vois deux possibilités : soit ces deux instances de capital social se positionnent l'une contre l'autre, et dans ce cas il y aura des risques de dysfonctionnements graves, c'est-à-dire, d'un côté, la société civile se refermera sur elle et n'arrivera pas à sortir de son ghetto, et les institutions seront de plus en plus déconnectées de la réalité ; soit elles entrent dans une relation de négociation, et dans ce cas la société civile se trouve plutôt dans une relation de force : « *Puisque vous avez besoin de moi, je vais pouvoir négocier ma coopération* ».

Mais c'est vrai que de nombreux mouvements de développement sont confrontés à cette incertitude : « *Si je m'engage dans la coproduction de mes moyens de survie, est-ce que je ne vais pas permettre à mes partenaires de se désengager, ce qui aggravera les déséquilibres du développement ? Les riches s'occuperont des riches et on laissera les pauvres se débrouiller entre eux* ». La seule solution, à mon sens, est de mener les deux combats de front, c'est-à-dire, à la fois, travailler concrètement sur le terrain, et en même temps mener une bataille politique au niveau supérieur, sur la construction intellectuelle de valeurs communes de référence.

Comment construire du capital social au niveau mondial ?

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Selon vous, quelles sont les forces positives de la mondialisation qui pourraient nous aider à construire du capital social au niveau mondial ? En principe, le capital social se construit à partir d'un individu et d'une communauté, puis s'articule avec les réseaux régionaux, nationaux, etc., de façon à la fois horizontale et verticale. Mais nous assistons à une très forte érosion de ces réseaux du fait du rouleau compresseur de la mondialisation. Comment faire ?

Jean-Pierre WORMS : La première manifestation positive de la mondialisation qui me vient à l'esprit, c'est ce qui est en train de se passer ici même ! Effectivement, la mondialisation a souvent pour effet d'affaiblir certaines organisations, mais parallèlement elle renforce certains réseaux, par exemple celui qui réunit des paysans sans terre du Brésil, du Mexique et... le syndicat de José Bové, en France. A côté des grandes conférences mondiales et des contre-sommets qui s'efforcent de construire ce capital social mondial, on observe que les grandes structures de gouvernement du monde, qu'il s'agisse de structures privées ou publiques, prennent conscience que la situation actuelle n'est pas durable et qu'elles vont être confrontées à des défis auxquels elles ne pourront pas répondre.

C'est pourquoi, malgré tous les risques de perversion que cela comporte, on ne peut que se réjouir de voir l'OCDE se préoccuper de capital social, ou de voir la Banque Mondiale commander une longue étude, très détaillée, sur ce que c'est que la pauvreté et sur l'efficacité des différents moyens de lutte contre la pauvreté ; tout cela est positif. Les grandes machines qui gouvernent aujourd'hui la mondialisation sont elles-mêmes confrontées à des contradictions, et obligées de se poser des questions, ce qui ouvre des espaces d'intervention nouveaux et importants à des acteurs qui jusqu'à présent se sentaient minoritaires et peu influents. Au risque de paraître exagérément optimiste, je ne crois pas du tout que dans cette

situation nous soyons dépourvus de moyens ni que le rapport de forces soit totalement à notre désavantage !

Quel est le but : le développement économique, ou le capital social ?

Elisabeth BOURGUINAT : Vous nous présentez un tableau plutôt idyllique : le capital social produit des liens sociaux, qui eux-même renforcent le capital social ; les uns et les autres contribuent au développement économique, et ce cercle vertueux va nous mener au paradis sur terre ! Mais concrètement, c'est plus compliqué, car le renforcement des liens sociaux et du capital social ont un coût, aussi bien que le développement économique, et les ressources ne sont pas illimitées ; comment arbitrer pour leur attribution ? Selon que l'on se donne pour but principal le développement économique ou le renforcement du capital social, les indicateurs que l'on choisira et l'évaluation que l'on pourra faire d'une IMF ne seront pas les mêmes. Je crains donc qu'il y ait parfois conflit entre ces trois notions, même si, de loin, elles peuvent paraître se combiner harmonieusement.

Jean-Pierre WORMS : Toutes les structures économiques qui relèvent de l'économie sociale (coopératives, structures mutualistes ou associatives...) se sont construites sur l'idée que la ressource à valoriser en priorité était la ressource humaine et sociale, et que la finalité essentielle de leur démarche était le développement des personnes et de la solidarité collective. Pour elles, le résultat économique est en quelque sorte un résultat induit, un « sous-produit ».

Dans la logique marchande classique, au contraire, l'objectif est la maximisation du profit. Comme, pour atteindre cet objectif, il est nécessaire de recourir à la force de travail humaine, on redistribue un peu de l'argent pour entretenir la force de travail, et c'est par ce biais que le système développe des formes de solidarité, qui sont les « sous-produits » de l'effet économique recherché. Ce qui me frappe, c'est qu'après avoir donné dans le caritatif (« les bonnes œuvres du patron »), les entreprises se sont mises à faire du mécénat ou des actions citoyennes, et qu'aujourd'hui, un nombre croissant d'entre elles parlent de *triple bottom line*, c'est-à-dire commencent à intégrer, dans leurs critères de performance, des indicateurs qui auparavant figuraient dans le champ des sous-produits utiles à l'entreprise, mais qui n'étaient pas intégrés à son projet de développement.

Cela ne signifie pas que les entreprises soient devenues meilleures qu'autrefois ; simplement, les conditions même du développement de l'économie marchande capitaliste font qu'elles ont désormais besoin d'intégrer les facteurs qui n'étaient auparavant portés que par l'économie sociale et solidaire. De sorte que les acteurs de l'économie sociale et solidaire, qui depuis longtemps ont placé ces valeurs non-matérielles au cœur de l'entreprise, à la fois comme moteur et comme finalité de l'acte économique, se trouvent aujourd'hui en possession de la réponse aux problèmes que se pose l'ensemble de l'économie mondialisée. C'est pour cette raison que je pense que le rapport de force est en train de s'inverser, et que cela peut donner lieu à d'intéressantes négociations !

Le court terme et le long terme

Renée CHAO-BEROFF : Je partage ce que vous dites sur le fait que la confiance permet à la fois d'économiser sur les coûts de transaction et d'innover dans les échanges. L'inconvénient est que ces effets se manifestent plutôt à moyen terme, et qu'à court terme le renforcement du

capital social demande des investissements dont le coût n'est pas négligeable : leur rentabilité est différée.

Jean-Pierre WORMS : C'est exact, et c'est pourquoi, dans la mesure où l'on peut visibiliser les effets induits à moyen et long terme, il est légitime de faire appel à la finance publique pour faire face à ces investissements, qui ne seront effectivement pas financés par le marché. C'est à nous de faire valoir ces arguments auprès des pouvoirs publics. Je peux vous citer à titre d'exemple un réseau dont j'ai eu longtemps la responsabilité, et qui pendant des années a eu d'énormes difficultés à obtenir des pouvoirs publics qu'ils prennent en charge les coûts de fonctionnement de la tête du réseau pour assurer sa survie. Après vingt ans d'existence et de croissance chaotique mais soutenue, ce réseau a fait la preuve de son efficacité, et son retour d'investissement, qui a pu être chiffré, est quatre à cinq fois supérieur à la mise de départ. Il s'agit des Plates-formes d'initiatives locales du réseau France Initiatives Réseau.

Renée CHAO-BEROFF : Ce que vous dites s'applique au nord, mais les Etats des pays du sud ne disposent pas des mêmes moyens. Nous devrions donc plutôt essayer de convaincre les investisseurs éthiques de l'intérêt de ce type d'investissement, même en termes de rentabilité, et pour cela élaborer des indicateurs prouvant que le retour sur investissement sera effectif, même s'il est lent.

Jean-Pierre WORMS : C'est une des voies possibles, qu'il est indispensable d'explorer. Une autre voie consiste à identifier les grands investisseurs privés qui interviennent dans ces pays et à les convaincre de s'associer à ce type de démarche. J'ai par exemple travaillé, à Rio de Janeiro et à Buenos Aires, avec une entreprise qui installait des réseaux électriques. Un cinquième des utilisateurs ne payaient pas d'abonnement : ils se branchaient de manière « sauvage » sur les fils qui courent le long des immeubles. Si cette entreprise avait décidé d'enlever les fils, cela aurait provoqué un scandale ; elle se résolvait donc à entretenir son réseau à perte.

J'ai convaincu cette société de lancer des actions de mobilisation de l'énergie et de la solidarité des habitants, pour transformer leur rapport à l'électricité. Nous avons notamment proposé des stages de formations d'électriciens dans les favelas, et monté de petites sociétés chargées d'installer et de gérer les compteurs.

L'entreprise a tout intérêt, comme les pouvoirs publics, à financer ce type d'action, qui créent une appartenance civique et instaurent les règles du jeu d'une communauté civile organisée. C'est un investissement de long terme, mais qui est réellement rentable.

VI – Nécessité de qualifier les liens sociaux et le capital social

Liens sociaux positifs et négatifs

Riza PRIMAHENDRA : La synthèse intermédiaire posait la question de savoir comment évaluer l'existence de liens sociaux ; il me semble que dans toute communauté humaine, il existe nécessairement des liens sociaux ; la question n'est donc pas celle de leur existence, mais du type de liens sociaux dont il s'agit, de leur degré et de leur rôle. Il ne faudrait d'ailleurs pas donner des liens sociaux une image trop romantique, car dans bien des cas les liens sociaux entraînent des violations des droits de l'homme, perpétuent des injustices et notamment un traitement inégal des femmes, etc.

Le paradoxe, pour nous, c'est que nous devons préserver certaines traditions, et lutter contre d'autres. La solution qui consisterait à supprimer toutes les traditions pour les remplacer par des méthodes modernes n'est ni envisageable, ni souhaitable. La seule solution est d'établir un dialogue entre les acteurs du développement, les communautés locales et le gouvernement, afin de déterminer à chaque fois la meilleure approche.

Félicité TRAORE : Il faudrait faire la distinction entre les liens sociaux positifs, qu'il importe de préserver, et les liens sociaux négatifs. Par exemple, qu'un groupe de microfinance s'appuie sur les groupes de funérailles peut être positif dans certaines régions, négatif dans d'autres.

Reynold WALTER : La plupart d'entre nous, en Amérique du Sud et Centrale, travaillons dans des communautés rurales, indigènes, où il existe des valeurs ancestrales fortement ancrées. Nous avons un mot qui n'est guère utilisé dans les autres langues, je crois, celui de *cosmovision*, c'est-à-dire une façon de penser selon laquelle la vie humaine est intimement liée à la terre, à la vie du monde. Dans ce contexte culturel, nous pouvons octroyer des crédits sans caution formelle conventionnelle, avec un taux de recouvrement exceptionnel. Bien sûr, il existe un risque de manipulation à partir de ce genre de valeurs ; mais en même temps nous devons respecter ces valeurs traditionnelles, qui sont fortement ancrées dans les mœurs, et ont créé des types de liens sociaux qui préexistent à notre intervention ; nous pouvons les utiliser, à condition que ce soit à bon escient.

Choisir parmi les différentes formes de capital social celles que l'on veut promouvoir ?

Sunimal FERNANDO : Il existe trois types de capital social différents dans les communautés du Sri Lanka. Le premier correspond aux structures de relations. Le second correspond à des normes de niveau local ou tribal telles que celles que Riza a citées, par exemple des normes discriminantes pour les femmes, qui ont un effet d'exclusion et qui légitiment l'inégalité. Le troisième type de capital social correspond aux normes nationales et civilisationnelles, par exemple des normes chrétiennes ou islamiques, qui sont parfois très opposées aux normes locales et tribales.

Ces trois types de capital social ne vont pas nécessairement ensemble : les normes civilisationnelles peuvent aller à l'encontre des normes locales, et les unes et les autres peuvent aller à l'encontre des normes sociales en vigueur à travers les structures. Ces trois sources de capital social peuvent donc être en opposition au lieu de se renforcer mutuellement.

Il faut donc que l'intervenant social décide quel est l'objectif social ou idéologique vers lequel il veut voir cette société évoluer ; il peut alors décider quel type de capital social il va renforcer ou au contraire affaiblir, quels types de liens sociaux il va créer ou favoriser pour atteindre cet objectif.

De nombreuses formes de liens sociaux nient le droit des femmes

Roshaneh ZAFAR : Dans une communauté pakistanaise, on trouve différents types de liens sociaux également. Il y a d'abord des liens sociaux fondés sur l'altruisme réciproque : j'ai besoin de nourriture pour ce soir ; je vais trouver mon voisin et je lui emprunte de la farine ou

du riz, en sachant que lorsqu'il aura des problèmes, il viendra me trouver à son tour. Ce type de transaction est extrêmement fréquent dans toute communauté pakistanaise.

Un autre type de lien social extrêmement répandu correspond à la structure en clans ou en tribus selon les zones géographiques ; 60% des Pakistanais appartiennent à un clan ou relèvent de structures sociales liées aux clans. Il existe aussi des liens sociaux professionnels, par exemple entre les maçons, et enfin des liens sociaux liés aux religions et aux sectes.

En ce qui concerne les liens sociaux horizontaux, on trouve des tontines aussi bien en milieu urbain que rural ; des comités de gestion de l'eau, car le Pakistan a un des plus grands réseaux d'irrigation du monde et compte 12.000 comités de gestion de l'eau ; et enfin des CBO (Community Based Organizations), c'est-à-dire des organisations qui se constituent pour résoudre un problème particulier : construction d'une école, d'un dispensaire, accès amélioré à l'électricité, etc. Dans ces trois types de structures horizontales, la participation des femmes n'est jamais garantie. Les femmes participent surtout à des petites tontines, où les contributions vont de 10 à 500 dollars, mais lorsqu'il s'agit de tontines gérant plus de 1.000 dollars de contribution, ce sont toujours les hommes qui les gèrent. Dans les comités de gestion de l'eau, la participation féminine est négligeable, et en ce qui concerne les CBO, on estime que sur environ 10.000 organisations à l'heure actuelle, seules 500 comprennent des femmes. D'une façon générale, l'implication des femmes pakistanaises dans les liens sociaux, qu'ils soient horizontaux ou verticaux, est extrêmement faible.

Ruth EGGER : Au risque de paraître provocatrice, je voudrais dire qu'à mon avis, nos banques commerciales, notre vie des affaires, tout cela est bâti sur les liens sociaux, au nord comme au sud, et c'est une des raisons pour lesquelles il est si difficile pour les femmes, même en Europe, d'entrer dans le monde des affaires, parce qu'elles ne bénéficient pas des mêmes liens sociaux que les hommes. Il me semble qu'au nord aussi, on pourrait construire des relations solidaires beaucoup plus fortes entre les femmes, qui n'ont pas vraiment voix au chapitre sur le plan économique, qu'entre les hommes qui, de toute façon, en rentrant du travail, veulent simplement regarder la télévision et surtout pas participer à une réunion.

Liens sociaux et forme démocratique ou autocratique du pouvoir

Charlot RAZAKAHARIVÉLO : Comme le rappelle la synthèse intermédiaire, « *le capital social* » naît de l'interaction entre les valeurs des personnes concernées et les processus des institutions qui valorisent les liens sociaux et rendent une coopération possible ». Les liens sociaux positifs sont ceux qui contribuent à renforcer le capital social ; les liens sociaux négatifs sont ceux qui ont pour conséquence de détruire le capital social.

On distingue les liens sociaux verticaux et les liens sociaux horizontaux. Leur proportion réciproque est à mettre en rapport avec le contrôle social exercé par le milieu et les formes que prend le pouvoir : force physique, autorité morale, autorité fondée sur la compétence. Plus le milieu génère de formes de pouvoir autocratiques, plus les liens sociaux se verticalisent et moins l'intellect s'exprime ; plus le milieu génère des formes de pouvoir démocratiques, plus les liens sociaux s'horizontalisent et laissent une grande place à l'intellect et à la compétence.

Lorsque le capital social collectif progresse, il peut à la longue modifier le milieu et le contrôle social que celui-ci exerce ; il a également une influence bénéfique sur le capital social individuel.

Lorsqu'il y a en revanche régression du capital social collectif vers des formes plus autocratiques et verticales, cela peut aussi avoir un impact négatif sur le capital social individuel.

Par exemple, à Madagascar, les trois quarts des groupes de microfinance sont constitués de familles élargies, dirigés par les pères de famille, car notre société est de type plutôt néo-féodal que démocratique, et toute nouvelle forme de pouvoir (économique, social, intellectuel...) est aussitôt récupérée par ceux qui sont déjà les détenteurs du pouvoir. Or nous avons observé que les groupes dirigés par les pères de familles sont défailants dans un tiers des cas, et à mon avis c'est parce que les pères de famille n'ont pas un comportement exemplaire, et que cela rejait sur le capital social du groupe et sur le comportement individuel.

Contribution des liens sociaux à la construction ou à la destruction du capital social

Charlot RAZAKAHARIVELO : Je vous propose une analyse de l'évolution des liens sociaux dans un sens positif ou négatif, entre les quatre niveaux d'une institution de microfinance : le niveau individuel, le niveau du groupe, le niveau de l'association ou de la fédération de groupes, et le niveau de la municipalité.

Lorsqu'un groupe de caution solidaire fonctionne bien, cela provoque à l'intérieur du groupe un sentiment d'euphorie et d'engouement pour le crédit, et de ce fait la valeur de solidarité est mise en œuvre. Celle-ci produit des liens sociaux d'égalité entre les membres du groupe et grâce à des facteurs d'affinité et de compassion, cela les amène, si nécessaire, à rembourser le crédit à la place des membres défailants, ce qui développe la valeur de responsabilité. Il se crée également des liens sociaux en direction de l'association ou de la fédération de groupes. A ce troisième niveau, la performance de l'institution, l'émulation et l'existence d'une réglementation produisent la valeur de savoir, et cela déclenche des activités de formation ou de bonne organisation pour éviter les retards de paiement. Enfin apparaissent des liens sociaux en direction de la municipalité. L'IMF recourt pour cela à la valeur de la fierté, ce qui pousse les responsables locaux à encourager l'IMF, à défendre ses intérêts, à communiquer positivement à son sujet.

Mais les liens sociaux peuvent également évoluer d'une façon négative. Il peut arriver tout d'abord que la valeur de solidarité se transforme en valeur de solidarité négative, en particulier lorsque le nombre de défailants devient trop important ; la solidarité consiste alors à se mettre d'accord pour ne pas payer, et la valeur d'altruisme devient une valeur d'égoïsme. Si l'institution ne sait pas faire la différence entre ceux qui ne veulent pas payer et ceux qui ne peuvent pas payer, au lieu de se sentir responsables, les personnes se considèrent comme des victimes. S'il s'avère que parmi les membres défailants se trouvent des personnes influentes, celles-ci peuvent s'efforcer, grâce à des liens de lutte d'influence, de noyauter le groupe et de prendre le pouvoir, ce qui leur permet d'entraîner avec elles des bons clients et de les pousser à ne pas rembourser le crédit ; la valeur d'appartenance se transforme en désaffection. Les défailants influents peuvent alors s'efforcer de convaincre les élus de la municipalité et de transformer leur fierté en haine pour l'IMF ; les élus se mettent alors à défendre les intérêts des défailants, qui par ailleurs sont leurs électeurs, et refusent désormais de collaborer avec l'IMF. Celle-ci est finalement considérée comme un fauteur de trouble !

Pour une analyse dynamique des liens sociaux

Ruth EGGER : J'ai suivi des organisations de microfinance pendant vingt ans, et j'ai observé que les liens sociaux que l'on pouvait observer dans une organisation lors de sa première année d'existence n'avaient rien à voir avec ceux qu'on y trouvait dix ans plus tard. Peut-on préserver les liens sociaux du début malgré le temps qui passe, les changements, les innovations ? Je pense qu'il faut tenir compte de la dynamique propre aux liens sociaux, qui par définition ne peuvent pas être statiques, et qui eux aussi demandent de nouvelles idées, des innovations.

Lorsque CERISE travaillera sur un indicateur concernant les liens sociaux, il serait utile de différencier entre les formes de liens sociaux qui se succèdent au fil de l'histoire des IMF, car ce caractère dynamique est très important aussi.

La microfinance n'est pas condamnée aux formes traditionnelles des liens sociaux

Renée CHAO-BEROFF : Ma perception de la finance solidaire et des liens sociaux a beaucoup évolué au cours de ces deux années de recherche menées avec le groupe de Paris. Au début, j'avais une vision assez utopique des liens sociaux, et aussi une représentation assez romantique selon laquelle les liens sociaux étaient nécessairement liés à des relations d'entraide et de solidarité traditionnelles, que les gens nouaient entre eux au niveau des villages et des quartiers. Je me disais que ces liens sociaux traditionnels étaient la seule chose que les pauvres possédaient, ce qui constituait leur capital social, et que on ne les préservait pas, on risquait de les embarquer dans une aventure dans laquelle ils pourraient éventuellement tout perdre et rien gagner.

Le travail de ces deux années m'a fait découvrir cette notion d'évolution des liens sociaux : en particulier, les liens sociaux verticaux peuvent céder la place à des liens plus horizontaux, choisis, et qui correspondent mieux aux besoins de la situation présente.

A partir de là, j'ai accepté l'idée que, sans doute, une IMF avait besoin de s'appuyer sur les liens sociaux préexistants pour pouvoir s'enraciner socialement dans une population donnée, mais qu'elle ne devait pas nécessairement en rester à ce type de liens sociaux-là ; son évolution pouvait l'amener à évoluer vers de nouveaux liens sociaux, en même temps que ses clients. Tout cela nous amène évidemment à reconsidérer les méthodologies et les produits offerts par les IMF, qui doivent pouvoir s'adapter en fonction de la « maturité » de l'institution et aussi de ses clients, et cela rend encore plus difficile l'élaboration d'indicateurs, qui devront tenir compte de ces évolutions ; mais pour moi cette découverte est une grande richesse dans ma vie professionnelle et dans mon engagement pour la microfinance, parce que d'une certaine façon, cela me libère de l'opposition stérile que je voyais entre opter pour le tout collectif, ou le tout individuel.

VII – L'articulation des différentes échelles du capital social

La réflexion sur le thème des différentes échelles du capital social a été l'un des apports les plus originaux de cet atelier. Cette notion d'échelle de capital social a été abordée aussi bien sous l'angle des différentes strates au sein d'une même institution, que sous celui des relations entre les communautés créées par l'institution par rapport aux autres communautés, ou encore des relations entre les institutions et les réseaux régionaux, nationaux et internationaux auxquels elles appartiennent.

Le danger de fermeture du groupe sur lui-même

Sunimal FERNANDO : La synthèse intermédiaire qui nous a été envoyée a largement mis en évidence les avantages de la création ou du renforcement des liens sociaux et du capital social pour la microfinance. A contrario, je voudrais prendre l'exemple d'une ONG sri lankaise qui intervient en milieu rural pour illustrer les risques que peuvent présenter le renforcement des liens sociaux et du capital social.

Dans ce type de communauté rurale, on trouve trois types de groupes de base : les groupes de voisins ; les groupes fondés sur le lien du sang, c'est-à-dire les groupes familiaux, qui sont souvent plus grands que les groupes de voisins ; et les groupes fondés sur une caste. Nous avons pu constater que le renforcement des liens sociaux au sein de ces groupes de base se fait souvent au détriment des liens sociaux qui relient les communautés de base entre elles et avec les communautés de niveau supérieur auxquelles ces différents groupes appartiennent. Or nos villages, qu'ils le veuillent ou non, sont confrontés au système économique mondial ; il est important que les communautés de niveau supérieur soient renforcées, afin d'avoir un pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs interlocuteurs extérieurs.

Un deuxième risque tient à ce que lorsque des ONG interviennent pour renforcer le capital social de tel ou tel groupe de base, elles risquent d'aboutir au morcellement de la communauté de niveau supérieur, qui ne sera plus qu'un assemblage de diverses factions en conflit les unes avec les autres, incapables de se montrer solidaires et unies ; dans ce cas, le développement du capital social aura eu des effets plutôt négatifs.

Troisième risque : dans un contexte de mondialisation, il est important que chaque communauté de base noue des liens avec d'autres communautés, afin d'obtenir des informations venant de l'extérieur, que ce soit en matière de marché, d'accès à la technologie, au crédit, etc. Or l'investissement dans le développement du capital social pour un individu, pour une famille, pour un groupe, exige du temps et des efforts ; si les ressources sont dirigées vers le développement de la solidarité sociale locale, cela se fait au détriment des liens avec le monde extérieur, ce qui aboutit à une marginalisation du groupe local, alors même que les changements qui interviennent dans le monde extérieur ont nécessairement un impact sur les communautés locales.

Dernier risque : pour sortir de la pauvreté, il faut prendre l'initiative de créer une entreprise, nouer des contacts avec le monde extérieur, devenir mobile sur le plan économique et social ; le renforcement de la solidarité familiale ou communautaire peut paradoxalement rendre plus difficile cette prise d'initiative et cette mobilité. En effet, le renforcement de la solidarité parmi les membres d'une communauté se fait au dépens de la liberté individuelle : plus il y a de confiance dans un groupe, moins l'individu se sent libre de s'écarter du groupe et de prendre des décisions personnelles. L'*empowerment* du groupe se fait ainsi au détriment de l'*empowerment* de l'individu.

En conclusion, les liens qui unissent peuvent aussi être des liens qui aveuglent (*binding / blinding*) : les communautés dont on a renforcé les liens sociaux deviennent aveugles au reste du monde, et ce monde, en évoluant, peut finir par les détruire. L'accent mis sur la communauté est très intéressant du point de vue politique ; mais si on examine les choses du point de vue de la science sociale, on se rend compte que les limites et les risques sont multiples.

Finance solidaire contre tribalisme

Alice TCHEPANNOU : Au Cameroun, il existe 246 ethnies, qui fonctionnent comme des micro-états. Les IMF rurales s'appuient sur ces ethnies, ce qui est normal, puisque dans chaque village il n'existe qu'une ethnie. En milieu urbain, c'est plus difficile, et d'ailleurs cela ne serait pas acceptable politiquement : nous aurions des problèmes avec l'administration si nous envisagions de créer un système de microfinance sur une base ethnique.

Nous sommes donc parties sur une base plus large, une base solidaire, qui nous permet d'atteindre une grande masse de pauvres à peu de frais, et également de résoudre le problème des impayés. Les femmes s'organisent par village d'origine, par quartier de résidence, par religion, ou par secteur d'activité ; même lorsqu'elles prennent un crédit individuel, nous essayons de les rattacher à ces groupes. Les liens sociaux servent à la fois à rendre l'institution durable en facilitant le cautionnement et le recouvrement, mais aussi à rassurer les femmes, qui sont d'origines ethniques et sociales diverses.

Les femmes qui ont créé le club d'investissement initial étaient elles-mêmes d'origine multiethnique, et cela a son importance, car cela leur a permis de profiter des savoir-faire et des compétences de chaque ethnie. Par exemple, les Bamiléké passent pour des « financiers de naissance », car la tontine s'est développée d'abord en pays Bamiléké, avant de se généraliser à tout le Cameroun. Le fait de construire une institution multiethnique permet de profiter des éléments positifs de chacune des cultures. Ce n'est pas facile, car il existe des tribus qui n'ont pas la notion de la chose publique, et naturellement on a peur de s'associer avec de telles gens ; mais nous faisons tous partie d'un même pays, et il faut bien que nous travaillions tous ensemble.

Notre ambition est d'ailleurs de réussir là où la politique a échoué, c'est-à-dire de parvenir à réunir des gens d'origine ethnique et sociale différente. Dans les années 90, avec le retour du multipartisme, le tribalisme a été exacerbé et on a assisté à une guerre des ethnies. Or le réseau des MC2, implanté dans 9 provinces sur 10, et par conséquent dans des ethnies différentes, a permis de réunir au plan national des personnes qui venaient de partout ; les séminaires annuels se tiennent de façon tournante, de sorte que les membres découvrent les différentes régions tour à tour. Je pense que c'est un facteur non négligeable d'intégration nationale.

Liens sociaux entre personnes déplacées

Elizabeth THOMAS : En Inde, les bidonvilles se composent de personnes d'origine rurale chassées par la sécheresse ou encore de paysans sans terre venus en ville chercher du travail. Leurs origines sont extrêmement variées en termes de castes, de religions, de langues ; ils parviennent pourtant à former une communauté tous ensemble. Un lien important pour constituer des groupes est celui de la proximité géographique des régions d'où ils viennent, mais le lien principal est qu'ils rencontrent tous des problèmes économiques et financiers et que leur statut économique est très homogène.

Le déplaçonnement des prêts

Paul KAMPAKOL : L'objectif de mon institution est de lutter contre la pauvreté, et par conséquent de nous adresser aux pauvres ; nous demandons à nos clients de se constituer en clubs de caution solidaire, et ils se cooptent entre eux en se fondant sur des liens de confiance

et de solidarité déjà existant. Or, après quelque temps, certains de nos clients développent leur activité, ils atteignent une capacité de crédit plus importante que les autres, et ont des besoins qui dépassent largement le plafond prévu.

Par exemple, un client a commencé avec un crédit de 150.000 F CFA ; alors qu'au début, il ne savait pas comment s'y prendre, au bout de trois crédits, il y a pris goût, et nous demande maintenant un prêt de 500.000 F CFA ; or notre plafond est fixé à 250.000 F CFA. Si nous lui refusons un prêt supérieur, nous allons bloquer son développement économique, alors que le microcrédit est justement censé permettre aux gens de sortir de la pauvreté et de s'intégrer réellement dans le système économique : au moment où ils pourraient prendre leur essor, l'IMF leur refuse son aide, alors même qu'ils ne sont pas encore prêts à être récupéré par le système bancaire.

Nous pouvons répondre de deux façons. Soit nous faisons passer cette personne du microcrédit à notre deuxième secteur d'activité, le volet MPE, et dans ce cas nous lui accordons un crédit individuel ; mais cela peut casser la dynamique du groupe, car cette personne joue forcément un rôle moteur dans ce dernier.

Soit nous laissons cette personne dans son club d'amis, nous lui accordons un prêt jusqu'au plafond prévu dans le cadre du microcrédit, et nous complétons la somme par un prêt dans le cadre du volet MPE. Le plan de financement comprend donc deux volets, chacun assorti de conditions particulières, que ce soit en termes de taux ou en termes de délai. Par exemple, pour la partie « crédit MPE », le prêt dure cinq mois, au lieu de trois mois dans le cadre du microcrédit.

Il nous a fallu passer beaucoup de temps à expliquer aux bénéficiaires mais aussi aux autres membres des groupes pourquoi nous leur accordions cette dérogation exceptionnelle. Pour nous, l'efficacité de la microfinance et l'assurance du remboursement reposent sur les liens sociaux ; isoler la personne du groupe nous amènerait à rechercher d'autres formes de garantie, que la personne n'est généralement pas en mesure de fournir immédiatement. De plus, grâce à la présence au sein du groupe de cette personne particulièrement dynamique, les autres membres du groupe s'aperçoivent que le groupe permet d'évoluer plus vite que si on reste tout seul. L'effort supplémentaire que nous faisons en faveur du bénéficiaire a donc pour contrepartie qu'il contribue à dynamiser son groupe et à le faire évoluer.

Alice TCHEPANNOU : Dans mon organisation, le problème de plafonnement ne se pose pas : comme c'est notre argent, nous pouvons donner n'importe quel montant pourvu que les ratios du droit de tirage nous le permettent. Nous avons ainsi prêté jusqu'à 4 millions de francs CFA à certains clients.

Y a-t-il concurrence entre tontines et IMF ?

Yves FOURNIER : Mon expérience sur le terrain m'a montré que la création d'une IMF peut avoir deux types d'impact sur les tontines. Dans certains cas, elle contribue à accroître l'activité des tontines, en permettant l'élévation du nombre de membres, l'augmentation du niveau des cotisations ; dans ce cas, le fait que les clients adhèrent à l'IMF correspond à une stratégie de diversification de leurs ressources. Dans d'autres cas, lorsque l'IMF propose une offre de service qui est bien adaptée aux besoins de ses clients, il arrive qu'elle rende inutiles les services de la tontine. Ce genre d'impact ne doit pas être négligé quand on s'intéresse au maintien et au renforcement des liens sociaux existants.

Roshaneh ZAFAR : De nombreuses IMF travaillent dans des communautés où existent également des tontines, et je ne pense donc pas que dans ce cas le développement des IMF ait pour conséquence le démantèlement des liens sociaux traditionnels.

Alice TCHEPANNOU : Dans le contexte camerounais, les groupes solidaires et les tontines peuvent très bien cohabiter, chacun de son côté. Une enquête réalisée par la MUFFA a montré que 90% de nos membres participent à une ou deux tontines. Par exemple, il existe à la MUFFA un groupe de femmes d'origines ethniques très différentes, mais qui font toutes partie de la même église, « la Vraie église de Dieu ». Elles se sont mises ensemble pour obtenir un crédit, et le lien entre elles repose sur la crainte de Dieu. En plus du groupe solidaire de la MUFFA, elles ont créé entre elles une tontine dans laquelle elles mettent en commun une partie des intérêts générés par le crédit de la MUFFA ; et ce fonds est confié tour à tour à chacun des membres de la tontine pour une durée de deux mois.

Dans le cas des associations de personnes à très faibles revenus, les femmes qui ont bénéficié de micro-crédits de 10.000 à 50.000 F créent également souvent une tontine au sein de leur association ; la réunion de la tontine a lieu le dernier dimanche avant l'échéance du remboursement mensuel à la MUFFA. La MUFFA prête de l'argent à l'association, et c'est l'association qui se charge du suivi et du recouvrement grâce à une tontine. Il y a également un fonds de solidarité alimenté par l'ensemble des membres de l'association ; c'est une modique somme, payée chaque semaine par chaque membre, qui sert à garantir le crédit si un membre est défaillant, ce qui est d'ailleurs très rare car, au Cameroun, la discipline tontinale est très stricte et le respect des engagements est un principe sacré. A la fin du crédit, ce fonds de solidarité, s'il n'a pas été employé, sert à payer les commissions pour obtenir le prochain crédit de la MUFFA.

Reynold WALTER : Même dans les banques formelles les tontines existent ! Un jour, un consultant est allé voir le gouverneur de la banque centrale du Guatemala, et lui a demandé s'il existait des tontines au sein de son institution : « *Jamais de la vie ! Ici, nous ne connaissons que la finance formelle !* » Ce qu'il ignorait, c'est qu'il existait au sein de sa banque deux énormes tontines, une pour les banquiers, avec d'énormes cotisations, et une pour le personnel administratif, avec des cotisations plus faibles...

Teshome YOHANNES : L'expérience de la tontine qu'ont nos clients est très importante pour la préservation des liens sociaux. En général, dans les tontines, il existe un système de contrôle très efficace, et la plupart du temps, elles n'ont pas besoin de recourir aux tribunaux : les règles sont mémorisées et respectées par les membres du groupe, ce qui renforce leur cohésion.

Cela dit, nous constatons qu'effectivement notre méthodologie est en train de remplacer dans une certaine mesure les tontines traditionnelles préexistantes. A mes yeux, cette évolution ne saurait être qualifiée de négative, car les deux méthodologies tendent au même but, à savoir apporter des services financiers à des personnes qui ne peuvent faire appel aux banques. De plus, les tontines souffrent de certaines limites et imperfections ; par exemple, les perspectives de réussite d'une tontine sont imprévisibles, alors qu'avec notre méthodologie, on peut prévoir les résultats ; l'IMF permet aussi de disposer d'une plus grande souplesse pour répondre aux besoins des clients.

Il faut préciser aussi qu'en Ethiopie, si certaines tontines ont des présidences tournantes, par exemple celles qui se créent, en zone rurale, pendant les périodes de récolte, et s'arrêtent à la fin de cette période, d'autres sont organisées par des professionnels, et dans ce cas, la décision d'admettre ou d'exclure quelqu'un est prise par les organisateurs. Autre élément important : beaucoup de gens pensent que l'adhésion à une tontine est gratuite, mais en réalité il faut payer pour y participer, et parfois ce coût est supérieur au coût d'adhésion à une IMF.

Roshaneh ZAFAR : Lorsqu'on parle de microfinance, on a tendance à présenter les tontines comme un modèle parfait. Il y a deux ans, Kash Foundation a réalisé une étude portant sur 15 tontines, qui nous a permis d'identifier quelles étaient leurs faiblesses et leurs limites. Par exemple, nous nous sommes rendu compte que dans la plupart des tontines, tout dépend du gestionnaire de la tontine : au terme des trois ans que dure une tontine, si cette personne décide d'abandonner, cela sonne le glas de la tontine ; or nous devons nous souvenir que pour avoir un impact sur la pauvreté, il faut garantir aux pauvres un accès à long terme aux services financiers, ce qui ne peut être le cas quand tout repose sur une personne.

Un autre inconvénient est que les tontines ne sont pas souples : il faut attendre son tour, même si une urgence se présente, car tout dépend du tirage au sort ; une autre possibilité consiste à payer pour passer d'abord, mais dans ce cas le coût est élevé et peut atteindre 50% de la cotisation. Nous avons également constaté qu'il existe un risque moral : 30 à 40% des tontines échouent avant que tout le monde ait été servi : si 10 personnes participent à une tontine, quand la cinquième ou la sixième personne ont été servies, le risque de démantèlement devient important. Enfin, pour pouvoir participer à la tontine, il faut posséder quelque chose, et les plus pauvres en sont donc exclus.

Le grand avantage de la microfinance par rapport aux tontines est qu'elle peut offrir une palette de services beaucoup plus variés, et des services mieux adaptés aux problèmes que rencontrent les personnes. Dans mon organisation, par exemple, nous proposons une carte de crédit pour les pauvres : si on veut véritablement avoir un impact en termes de pauvreté, il faut proposer des prêts à la consommation, car c'est un outil essentiel pour permettre aux pauvres de gérer leur situation économique. Il n'y a cependant pas nécessairement concurrence ou exclusion entre tontines et microfinance, mais plutôt continuité et développement.

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Notre métier a vraiment pour exigence fondamentale l'innovation et l'adaptation des produits financiers aux évolutions. Par exemple, dans les zones très pauvres d'Oaxaca, le service financier le plus important n'est pas le crédit ; ce n'est pas non plus l'épargne (en deuxième position seulement) ; ce sont les transferts d'argent, car l'économie locale dépend totalement de la combinaison de l'agriculture paysanne locale et des migrations dans les zones rurales des Etats-Unis : 60% des revenus d'une famille dépendent de ces transferts, et ces fonds issus des transferts d'argent représentent 50% des fonds dont disposent les banques de développement agricole en Amérique latine. Nous devons donc leur offrir des possibilités sécurisées et accessibles d'épargner ces transferts, ce qui leur permettra de mieux gérer les conditions de leur survie.

Elisabeth BOURGUINAT : D'après vous, lequel des deux systèmes, tontine ou IMF, est capable d'accueillir le plus d'exclus et notamment de personnes très pauvres ?

Teshome YOHANNES : Les personnes qu'une tontine est capable d'accueillir, nous pouvons les accueillir également, puisque bien souvent le critère d'entrée dans un groupe de

microfinance est d'avoir participé à une tontine auparavant avec ce même groupe. En ce qui concerne les plus pauvres, parfois ils n'ont pas les moyens de participer à une tontine individuellement ; dans ce cas, ils se mettent à quatre, par exemple, pour réunir l'épargne nécessaire chaque semaine, et ils nomment un représentant qui siègera pour eux dans la tontine. Ce genre de solution est envisageable pour les IMF comme pour les tontines.

Répondre à la mondialisation de l'économie

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Les IMF ne doivent pas se contenter de s'appuyer sur les liens sociaux, mais aussi aider à l'émergence de nouvelles formes de liens entre les personnes, les familles et les communautés, et compte tenu des inévitables interactions entre les économies rurales et le marché mondial, elles doivent favoriser des liens qui aillent plus loin que la simple communauté, vers les espaces régionaux, nationaux et même internationaux.

Je prendrai l'exemple des communautés transnationales du Mexique. Dans l'Etat de Oaxaca, entre 40 et 60% de la population vit aux Etats-Unis. Le concept traditionnel d'une communauté basée sur un territoire, avec une culture et une économie propre, a volé en éclat au cours des dernières décennies. Maintenant, pour évaluer le montant d'un prêt, il ne suffit pas d'analyser les ressources locales ; il faut aussi prendre en compte les transferts qui arrivent des Etats-Unis. Auparavant, les représentants de l'autorité dans le village étaient choisis localement ; maintenant, il arrive que des membres de la communauté vivant aux Etats-Unis reviennent pour une année exercer cette charge, et les élections elles-mêmes se passent souvent aux Etats-Unis ! Pourtant, les communautés ne se désintègrent pas, mais elles transforment en profondeur la façon dont elles se relient et la façon dont elles se gouvernent – et ce pour le meilleur et pour le pire.

Comment le passage à l'échelle régionale a provoqué une crise à l'échelle villageoise

Renée CHAO-BEROFF : J'ai étudié le cas de caisses villageoises africaines, situées dans des villages très reculés et très pauvres, où existaient une solidarité et une cohésion sociale extrêmement fortes, dans lesquelles pouvait justement s'enraciner les caisses villageoises : la solidarité ancienne se transformait en une nouvelle forme de solidarité financière moderne.

Tant qu'on en est resté à l'échelle du village, tout se passait bien. Avec la mise en place d'une réglementation à l'échelle régionale et nationale, les banques centrales ont demandé que ces initiatives villageoises s'institutionnalisent et répondent à un certain nombre de critères professionnels pour pouvoir être licenciées. Comme il était impossible d'institutionnaliser chaque petite caisse villageoise, on a choisi de réaliser l'institutionnalisation au niveau régional : chaque caisse adhère à un réseau régional, qui obtient une licence auprès de la banque centrale.

La mise en place de ces réseaux a, bien sûr, entraîné une création supplémentaire de liens sociaux et de capital social, mais d'un genre différent de celui des caisses villageoises. Dans les villages, les liens sociaux étaient verticaux, claniques, familiaux, ethniques, traditionnels ; en s'institutionnalisant, on a obligé ces personnes à développer des liens horizontaux, professionnels, modernes, basés sur d'autres valeurs. Dans de nombreux cas, ces deux types de liens sociaux sont apparus en contradiction, à court terme en tout cas, ce qui a provoqué une crise majeure : les villageois se sont désintéressés de l'institution régionale, ne se sont plus sentis concernés et se sont déresponsabilisés.

Le développement de liens sociaux au niveau régional s'est ainsi fait au détriment des liens sociaux villageois. Nous savons maintenant qu'à l'avenir, sachant que ce genre d'évolution est inévitable, il sera indispensable de les préparer beaucoup mieux les gens à ce changement d'échelle et à ce changement de nature des liens sociaux, afin d'éviter ce type de crise.

Comment le succès d'un dialogue au sommet a détruit du capital social à la base

Benjamin QUINONES : Au Philippines, les réflexions menées par un groupe de travail auquel participaient, notamment, des représentants de la Grameen Bank, ont conduit la Banque de développement asiatique, la Banque centrale et une banque régionale à créer ensemble un fonds en faveur de la microfinance aux Philippines, avec pour condition que les bénéficiaires de ce fonds devraient adopter la méthodologie de la Grameen Bank. Cette initiative a eu des effets positifs, puisqu'elle a permis la création de nouvelles IMF, mais aussi des effets négatifs, car seules les IMF adoptant le modèle de la Grameen bank pouvaient prétendre à cette aide, ce qui a créé des jalousies et des conflits parmi les coopératives qui pratiquaient d'autres formes de microfinance.

Un autre impact négatif est que, du fait de la création de ce fonds, les IMF qui travaillaient en mobilisant l'épargne de leurs clients ont abandonné ce système, qui avait pourtant l'intérêt de mettre au premier plan les valeurs d'entraide et d'autonomie.

Le succès d'un dialogue « au sommet », qui a permis la création de « macro » capital social, a ainsi eu pour effet d'appauvrir la diversité des formes de microfinance et de diviser les acteurs de la microfinance, qui aujourd'hui s'en plaignent et souhaiteraient la mise en place d'une tout autre forme de soutien.

Le regroupement des IMF en réseau

Dominique LESSAFFRE : Les réseaux de microfinance auxquels vous appartenez les uns et les autres sont également générateurs de liens sociaux et de capital social. Je vois trois types de raisons qui vous amènent à vous réunir au sein de tels réseaux.

La première, c'est la volonté d'améliorer les conditions d'accès des IMF au financement, d'améliorer les conditions de financement de ces institutions, ou encore de faire reconnaître les pratiques qu'elles mettent en œuvre et qui ne sont pas forcément reconnues, au plan international, comme de *bonnes pratiques*.

La seconde, c'est la convergence d'intérêt entre des acteurs qui sont prêts à constituer une alliance stratégique, sans toutefois renoncer à leur propre identité. Cette alliance permet alors de définir un agenda commun, un programme de travail sur lequel on se mobilise en fonction de valeurs partagées mais aussi d'une analyse commune des défis.

Le troisième élément qui crée du lien social au niveau de ces réseaux et qui en est peut-être la clef de voûte, c'est le fait de chercher à construire ensemble quelque chose qui permettra de « changer la donne » au niveau global.

Liens sociaux ou simple communication ?

Elisabeth BOURGUINAT : Je me demande si on ne joue pas sur les mots en employant la même expression de « liens sociaux » à propos des relations qui existent au sein d'un groupe

de caution solidaire, et des relations qui peuvent exister entre des institutions qui sont membres d'un même réseau. Ne faudrait-il pas parler plutôt de *communication*, c'est-à-dire d'échange d'informations, voire d'actions communes, plutôt que de liens sociaux ? Il y a quelques années, la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais, dirigée par Christian Tytgat, a pris conscience qu'il n'existait pas assez de liens entre les épargnants et les emprunteurs, et elle a créé un petit bulletin, dans lequel elle explique à intervalle régulier quels sont les derniers prêts accordés, et donne diverses autres informations. Est-ce qu'un support papier de ce type suffit à créer du lien social ? Est-ce que des informations communiquées d'une institution à l'autre à travers un réseau ou via Internet suffisent à créer du lien social ?

Lotty WALTER : Les institutions ne sont pas des concepts abstraits : elles sont composées d'hommes et de femmes, et recèlent ainsi beaucoup de capital social qui ne demande qu'à être activé. Et peu importe que cela se fasse par Internet ou par tout autre support : quand on écrit à une personne, on transmet une émotion, des idées, des images, qui contribuent à créer du lien et du capital social, même à distance.

Tous unis contre un impôt injuste

Reynold WALTER : Au Guatemala, en 2000, a été publié un décret qui impose une taxe de 10% par mois sur le produit financier des IMF et des coopératives ; cette taxe est profondément inique, car elle s'applique seulement à la microfinance et non aux institutions bancaires. Mais ce décret a eu une conséquence très positive, c'est que les IMF et les coopératives ont ressenti le besoin de se réunir et de s'organiser pour lutter contre cette loi. Nous avons ainsi créé un réseau qui nous permet de développer beaucoup de liens sociaux entre nous et contribue à la croissance de notre capital social collectif. Aujourd'hui, ce réseau est devenu un interlocuteur de poids pour le gouvernement, que ce soit en matière de microfinance, bien sûr, mais aussi de coopération internationale.

Cette année, nous avons participé à la création d'une centrale de risque pour la microfinance, dans lequel notre réseau est représenté à parts égales avec les deux institutions bancaires qui travaillent dans le secteur de la microfinance. Parallèlement, nous travaillons à l'élaboration d'un nouveau cadre réglementaire pour remplacer ce décret voté en 2000, et nous sommes actuellement en train d'étudier la possibilité d'évoquer l'inconstitutionnalité pour faire abroger ce décret. Dernière conséquence positive de cette affaire : le secteur de la microfinance a conquis une bien meilleure visibilité au niveau national et international.

Le capital social développé à un niveau de l'infrastructure renforce les autres niveaux

Roshaneh ZAFAR : Pour qu'une IMF existe, il faut trois niveaux d'infrastructure : des fonds disponibles ; des groupes de solidarité ou des associations ; et une réglementation ou des politiques publiques. Je vais prendre quelques exemples pour montrer que le renforcement du capital social de l'un des niveaux de l'infrastructure a des impacts sur les deux autres niveaux.

En 1997, nous avons créé le Réseau de la microfinance pakistanaise, dont l'une des premières actions a été de promouvoir la transparence : nous avons élaboré des indicateurs permettant d'évaluer la performance des IMF, qui ont eu pour effet de nous pousser à améliorer nos performances ; ce faisant, nous avons gagné en crédibilité, et cela a abouti à ce que le gouvernement pakistanais crée une institution chargée d'accorder des prêts aux IMF.

Autre exemple, l'année dernière, nous avons obtenu une nouvelle réglementation, qui a eu des effets à la fois positifs et négatifs. L'effet positif est que cette réglementation accorde aux IMF le droit de fixer elles-mêmes leur taux d'intérêt. L'effet négatif est qu'elle a fixé un plancher très élevé pour pouvoir créer une banque de pauvres : il faut 8 millions de dollars pour cela. Compte tenu de ses ressources, mon institution ne peut pas être considérée officiellement comme une IMF au Pakistan. C'est pourquoi notre réseau tente maintenant d'exercer une pression sur le gouvernement pour que les IMF ne soient pas obligées de payer cette somme.

Créer du capital social à l'échelle mondiale

Benjamin QUINONES : On dit souvent que la solidarité existe surtout au sud, mais je pense qu'elle existe aussi au nord, à ceci près qu'elle prend une forme différente : en Europe, en particulier, il existe une vision internationale de la solidarité, et un effort pour créer un capital social international. Le sentiment de sympathie et la préoccupation qu'éprouvent les gens du nord pour les pays en développement, c'est bien de la solidarité ! S'il n'y avait pas de solidarité en Europe, nous ne serions pas en train de débattre ici aujourd'hui. Dans les rencontres telles que celles d'aujourd'hui, il faut veiller à ne pas se contenter de discuter de la construction de capital social local, mais à réfléchir aussi à la façon de développer le capital social mondial.

L'essentiel est de partager une vision commune

Reynaldo MARCONI : Il y a quelque temps, mon institution a passé un accord avec un programme de coopération suisse ; cette collaboration nous a permis d'augmenter nos ressources, nos disponibilités, notre couverture, ce qui a eu pour nous toutes sortes de retombées positives. Pourtant, il s'agissait d'une organisation très différente de nous, mais ce qui me paraît fondamental pour nouer des liens avec une autre institution, c'est de partager une vision commune.

A une époque où les IMF boliviennes rencontraient des problèmes de surendettement et des situations qui nous mettaient en conflit avec les clients, nous avons décidé de créer une centrale de risques qui, en principe, devait être restreinte aux institutions non fiscalisées ; mais nous nous sommes rendu compte qu'il serait malgré tout plus intéressant pour nous de travailler sur ce point avec les institutions fiscalisées ou avec les banques privées. Nous avons fait le choix de nous associer aux institutions fiscalisées plutôt qu'avec les banques privées, parce que nous partagions une vision commune avec les unes et non avec les autres.

Le deuxième point important, pour nouer des liens sociaux féconds avec d'autres institutions, c'est de déterminer clairement un objectif commun, et enfin, d'adopter une attitude positive et transparente. Si ces trois conditions sont réunies, on peut facilement créer du capital social, et ce quelle que soit l'échelle dont on parle.

VIII – Vers un concept de finance solidaire commun au Sud et au Nord ?

Michel LELART : J'ai été très étonné, en lisant la synthèse intermédiaire, de voir que le titre parlait de *finance solidaire* et que le contenu parlait en fait surtout de *microfinance*. Pour moi, il s'agit de deux choses très différentes.

Des origines différentes

Ces deux concepts ont tout d'abord une origine historique différente. La microfinance est apparue il y a une quinzaine d'années et s'est énormément développée depuis. Je vois quatre raisons principales à ce développement.

On s'est tout d'abord rendu compte que les pays en développement, notamment africains, ne pouvaient pas accroître indéfiniment leur endettement extérieur, et qu'il valait mieux qu'ils se financent désormais par eux-mêmes, en mobilisant l'épargne intérieure. Cette idée était soutenue par les ONG, qui souhaitaient privilégier une approche de proximité et donc l'appel à la ressource locale, de préférence aux politiques gouvernementales.

La deuxième raison est le constat des limites du secteur public : les entreprises publiques et les banques publiques faisaient régulièrement faillite, et on s'est aperçu qu'il fallait donner plus d'importance au secteur privé dans le développement.

Un troisième constat concerne l'épargne. En Afrique, contrairement à ce qu'on pourrait croire, on ne manque pas d'épargne : les banques disposent de liquidités excessives, et elles les placent dans le nord, au point que ce sont les paysans du Mali qui financent la construction du TGV entre Paris et Vienne ! Cela n'avait pas de sens que l'épargne du sud aille au nord, pendant que les pays du nord prêtaient de l'argent au sud. On a pris conscience que le problème de l'Afrique, en particulier, n'était pas l'épargne, mais l'attribution de crédits aux entreprises.

Enfin, le dernier facteur du développement de la microfinance a été la capacité considérable d'innovation du secteur de la finance informelle ; je pense tout particulièrement à cette innovation fondamentale, venue de la Grameen Bank, que constituent les groupes de caution solidaire.

La microfinance est née de la conjonction de ces quatre facteurs ; l'histoire de la finance solidaire est très différente.

Le premier facteur est l'importance qu'a prise le travail indépendant par rapport au travail salarié, grâce au développement des nouvelles technologies de la communication et à la montée des services. En France, à l'heure actuelle, 92% des entreprises comptent moins de 10 salariés, et 50% des entreprises n'ont pas de salariés du tout.

Le second est l'augmentation du chômage : quand j'étais étudiant, la France comptait 200.000 chômeurs ; aujourd'hui, on estime que 7 millions de Français (sur les 23 millions d'actifs) vivent dans une situation précaire. Le coût d'un chômeur pour l'Etat est en moyenne de 120.000 F par an, alors que le coût d'une création d'emploi n'est que de 60.000 F ; c'est pourquoi on a fortement développé toutes les formules d'aide à la création d'emploi.

La troisième raison qui est à l'origine de la finance solidaire est la montée de l'exclusion financière. Aujourd'hui, en Europe, ne pas avoir de compte en banque, c'est presque comme ne pas avoir le téléphone, et ne pas avoir de RIB (Relevé d'identité bancaire), c'est presque comme ne pas avoir de carte d'identité. Quand on n'en a pas, on ne peut pas percevoir de salaire, car tous les salaires sont aujourd'hui versés sur un compte bancaire ; on ne peut pas faire prélever son loyer ni le paiement des factures d'électricité.

Ce sont ces trois facteurs qui ont entraîné, au nord, l'apparition et le développement de la finance solidaire, destinée à lutter contre l'exclusion sociale.

Les caractères distinctifs de la microfinance et de la finance solidaire

Je vais maintenant passer en revue les caractères distinctifs de la microfinance et de la finance solidaire, sur le plan de la nature des opérations, des institutions, du financement, et pour finir, puisque c'est la question qui nous occupe aujourd'hui, de la place et du rôle des liens sociaux.

Les opérations

La microfinance consiste, pour l'essentiel, à délivrer du microcrédit : il s'agit de prêts d'un montant limité, accordés à des pauvres ou à des exclus pour leur permettre d'exercer une activité génératrice de revenus ; comme ces personnes n'ont pas les moyens d'offrir une garantie personnelle, la garantie est assurée par la caution d'un groupe solidaire. Bien entendu, le système ne fonctionne qu'à condition que les activités qui sont financées soient rentables.

La finance solidaire offre surtout des produits d'épargne : certaines personnes qui sont exclues du monde du travail ou du secteur bancaire peuvent bénéficier de prêts, mais la finance solidaire sert aussi à financer des projets solidaires ; le crédit n'est donc pas l'élément fondamental. Par ailleurs, la rentabilité n'est évidemment pas une priorité, puisque c'est précisément quand un projet ne peut pas être pris en compte par le marché que l'on recourt à la finance solidaire.

Les institutions

Il y a une très grande variété dans les institutions de microfinance, aussi bien que dans les institutions de finance solidaire, et il est très difficile de les classer. Mais une chose est sûre : les IMF ont vocation à se multiplier et/ou à grandir, parce qu'elles offrent un service utile à de très nombreuses personnes ; les institutions de finance solidaire, au contraire, resteront toujours relativement marginales, parce qu'elles ne peuvent intéresser qu'un petit nombre de personnes.

Le financement

Les deux types d'institutions recourent à des subventions, mais dans le cas des IMF, on recherche la pérennité de l'institution et par conséquent on s'efforce de les rendre indépendantes des subventions, alors qu'on n'imagine pas que la finance solidaire puisse fonctionner sans subvention ou sans dons de quelque sorte que ce soit. La microfinance a vocation à devenir rentable, surtout si elle veut durer et grandir ; ce n'est pas le cas de la finance solidaire.

L'épargne constitue la deuxième source de financement pour les deux types d'institutions. Dans les IMF, ce sont les mêmes personnes qui empruntent et qui épargnent, ou en tout cas on s'efforce de faire en sorte que les emprunteurs, peu à peu, se mettent à épargner. Dans la finance solidaire, les épargnants et les emprunteurs ne sont pas les mêmes personnes.

Enfin, sauf exception, les banques ne refinancent pas les IMF, et sont au contraire souvent impliquées dans la finance solidaire : certaines banques créent elles-mêmes des institutions de

finance solidaire ; d'autres, en particulier les banques mutuelles, leur apportent leur soutien. On peut considérer que les IMF sont en quelque sorte des substituts aux banques, et la question est posée de savoir si elles deviendront des banques un jour, ou si au contraire ce sont les banques qui se mettront à pratiquer la microfinance, comme c'est d'ailleurs déjà le cas parfois en Asie. La finance solidaire est beaucoup plus autonome par rapport aux banques, et leurs relations mutuelles sont beaucoup plus claires.

La place et le rôle des liens sociaux

L'approche des liens sociaux me paraît également très différente dans les deux cas. Au sud, la solidarité est partout, les relations personnelles sont très importantes, et lorsqu'une IMF se met en place, elles s'appuie sur ces liens sociaux préexistants. Par exemple, les groupes de caution solidaire sont des groupes de femmes qui se connaissaient déjà auparavant et qui acceptent de répondre les unes des autres. Avec le développement de l'IMF, le risque est que le nombre de personnes devenant plus important, la solidarité se réduise. Pour la finance solidaire, c'est le contraire : au nord, il n'existe plus de liens sociaux, ou en tout cas pas suffisamment, et beaucoup en sont exclus ; c'est d'une certaine façon pour rétablir des liens sociaux que l'on a créé la finance solidaire.

Dans la microfinance, on part du social pour faire de l'économie : c'est parce que les personnes se connaissent bien qu'elles vont pouvoir se prêter, s'emprunter, obtenir un crédit qui leur permette d'avoir une activité génératrice de revenus et voir leur niveau de vie augmenter. Dans la finance solidaire, on part de l'économie pour faire du social : c'est en créant une activité économique, un emploi, une entreprise, qu'on recrée du lien social.

Dans la microfinance, la solidarité est du côté des emprunteurs, notamment dans la formule la plus répandue, celle du crédit groupé. Dans la finance solidaire, la solidarité se fait *autour* des emprunteurs ; la synthèse intermédiaire explique par exemple que l'emprunteur va chercher dans sa famille, ses amis, ses proches, des personnes qui vont le soutenir et l'aider à monter son entreprise ; mais il n'est pas solidaire des autres emprunteurs.

Enfin, dans la microfinance, l'épargne et le crédit s'échangent entre les membres de l'institution. Au départ, bien entendu, pour commencer l'activité, il faut une subvention, mais l'objectif est progressivement de faire financer le crédit par l'épargne. Dans la finance solidaire, l'épargne vient de dons, de subventions, de refinancements par les banques.

La finance solidaire a un grand avenir !

Christian TYTGAT : Je ne suis pas d'accord avec l'opposition que vous faites entre microfinance et finance solidaire. Les valeurs que nous défendons sont les mêmes, même si la forme de nos activités ou encore la taille des crédits que nous accordons peuvent différer entre le nord et le sud. Les uns et les autres, nous souhaitons promouvoir une autre économie, tout en répondant aux urgences sociales que nous rencontrons autour de nous. Roubaix, ville dans laquelle la Caisse solidaire est implantée, compte 95.000 habitants, 105 nationalités différentes, 25% de chômeurs et 6.000 personnes vivant de l'assistance sociale et des minima sociaux, car elle est située dans une région qui connaît une grave crise industrielle. Nous devons à la fois répondre à ces problèmes d'exclusion et de pauvreté, et en même temps préparer la construction d'une autre économie, qui mette en avant l'homme plutôt que l'argent, et substitue le développement durable à l'économie capitaliste de court terme.

J'ai été choqué lorsque vous avez dit que la finance solidaire n'avait pas vocation à grandir : bien au contraire ! Cela prendra peut-être deux cents ans, mais ce que nous voulons, c'est que les banques capitalistes libérales deviennent la minorité et ne servent plus à rien, et que les banques solidaires comme la nôtre attirent la majorité des épargnants et occupent le devant de la scène, de la même façon que les IMF sont maintenant prédominantes dans les pays du sud.

Ce qu'il faut savoir, c'est que les banques du nord, qu'il s'agisse d'ailleurs de banques mutualistes ou de banques capitalistes, vivent de moins en moins de leur activité d'épargne et de crédit, et de plus en plus de commissions et de services ; ce n'est qu'en s'adressant à des clients riches qu'elles peuvent gagner de l'argent. C'est pour cette raison que l'on compte en France 7 millions de personnes qui gardent l'accès aux services d'épargne mais n'ont pas droit au crédit.

Les banques continuent à raisonner comme dans les années 70, avant la crise, alors qu'aujourd'hui la majorité des gens ont des contrats de travail à durée déterminée, ou à temps partiel, ou en intérim. Les banques, qui ne cessent de fusionner entre elles et visent des taux de rentabilité de 15%, nous laissent le champ complètement libre sur une part d'environ 20% du marché rentable ; nos perspectives de développement sont donc considérables, même sans subventions.

En revanche, c'est vrai que les institutions du nord qui essaient d'importer les méthodes de microfinance du sud ont besoin de beaucoup de subventions, ce qui se justifie, dans la mesure où elles remplissent une fonction de régulation entre les banques et l'Etat. Mais cette activité doit être distinguée de celles des institutions beaucoup plus *politiques* qui s'appuient sur des citoyens épargnants solidaires, prêtent de l'argent à des entreprises solidaires, et inventent de nouvelles pratiques pour instaurer une économie différente du système actuel.

En France, pendant plusieurs années, nous avons eu un ministre de l'économie solidaire, qui n'avait pratiquement pas de pouvoir, mais qui avait au moins un rôle symbolique ; il a été remplacé par un ministre de la construction de prisons et de maisons de redressement pour les jeunes ; c'est la preuve que c'est bien sur le terrain politique que le projet de la finance solidaire se situe !

Michel LELART : Je comprends qu'en tant qu'acteur de la finance solidaire vous ayez été choqué lorsque j'ai dit que celle-ci n'avait pas un grand avenir devant elle, en tout cas certainement pas le même avenir que la microfinance. Mais lorsque vous annoncez que les banques capitalistes n'en ont plus pour longtemps et seront remplacées par des banques solidaires, c'est un point de vue idéologique. Pour ma part, je reconnais avec vous que la situation bancaire actuelle présente beaucoup de défauts qui devraient être corrigés, mais je ne crois pas qu'on doive s'attendre à la disparition des banques classiques.

Finance solidaire et microfinance à la fois

Alice TCHEPANNOU : En écoutant l'exposé de Michel Lelart, je me demandais si mon institution devait être classée dans la microfinance ou dans la finance solidaire ; j'ai l'impression que nous faisons les deux à la fois ! Du fait des conditions que nous imposent certains bailleurs de fonds, beaucoup d'IMF du Cameroun préfèrent se passer de subventions et compter sur leurs propres forces. En ce qui concerne l'épargne, vous avez dit que dans la microfinance, les emprunteurs et les épargnants étaient les mêmes personnes, mais aujourd'hui, une nouvelle loi autorise les coopératives à recueillir l'épargne de personnes qui

ne sont pas membres de l'institution. Enfin, mon institution est refinancée par une banque commerciale, et de plus en plus de banques s'intéressent à ce secteur, d'autant que de nombreuses IMF sont leurs clientes.

Michel LELART : Vous avez raison de souligner qu'il y a des chevauchement et des frontières qui sont parfois floues entre les deux concepts ; ce que j'ai voulu, peut-être en caricaturant, c'est marquer les grandes différences pour faciliter l'analyse.

Le point commun, c'est la solidarité

Elisabeth BOURGUINAT : Puisque je suis l'auteur de la synthèse intermédiaire, et que le titre de cette synthèse a été mis en cause, je dois donner quelques explications. Notre groupe s'intitulait à l'origine « Microfinance et liens sociaux », mais dès le départ, ce groupe souhaitait réfléchir aux points communs entre les pratiques du nord et celles du sud. Christian Tytgat, que nous avons interrogé à ce sujet, nous a fait remarquer que ce terme de « microfinance » ne pouvait pas s'appliquer à un établissement comme le sien, parce qu'une partie des prêts qu'il accordait étaient loin d'entrer dans la catégorie « micro », même à l'échelle du montant des crédits accordés dans le nord. Par ailleurs, même au sud, nous nous sommes rendu compte que la pratique qui consiste à plafonner les montants de crédit pouvait être contre-performante au sens où elle pouvait bloquer le développement d'une personne au moment même où son activité commençait à être plus importante et plus rentable ; par ailleurs, le plafonnement pouvait obliger à détacher cette personne de son groupe de solidarité et à briser la dynamique qui s'était créée autour d'elle et grâce à elle.

La notion de taille « micro » ne s'applique donc pas au nord, et peut même paraître discutable au sud. En revanche, la valeur de solidarité est la même partout : que des épargnants du nord acceptent des taux d'intérêt à 0 ou à 2%, ou qu'un groupe de femmes du sud acceptent de rembourser un crédit à la place de celle dont l'enfant est malade, cela relève de la même démarche. C'est pourquoi nous avons choisi de parler désormais de « finance solidaire » à la fois pour le nord et pour le sud.

Trouver un autre nom ?

Michel LELART : Il me semblerait préférable de trouver un troisième terme, une notion plus générale qui pourrait englober à la fois microfinance et finance solidaire : même si elles ont des points communs et se chevauchent pour une part, ces deux démarches restent malgré tout très différentes.

Philippe AMOUROUX : Au sein de l'Alliance pour un monde pluriel, responsable et solidaire, existe un chantier « finance durable », mais cela recouvre seulement les marchés financiers et les institutions financières internationales. Au sein du chantier « Economie solidaire » de l'alliance, l'expression « finance solidaire » recouvre à la fois la finance solidaire du nord et du sud, qu'elle soit « micro » ou non.

Lotty WALTER : On pourrait éventuellement utiliser une expression comme « finance pour la solidarité ». Je voudrais aussi indiquer que dans notre pays, le Guatemala, existe un mouvement appelé le *solidarisme*.

Fabio SALVIATO : Pour ma part, je ne suis pas d'accord avec le fait de parler de *microcrédit*, de *microfinance*. Cette finance-là est peut-être « micro » sur le plan économique,

mais sur le plan social, elle est « macro », et ce sont les autres institutions de finance qui sont « micro » ! Ce sont eux qui doivent nous suivre maintenant, et non le contraire !

Philippe AMOUROUX : A mon avis, c'est l'expression *finance solidaire* qu'il faut retenir, car elle se combine bien avec celle d'*économie solidaire*, qui est en train d'émerger au niveau mondial. Ce sont des expressions plus positives que celles d'*antimondialisme* ou d'*antiglobalisation*, dont les promoteurs se positionnent surtout de façon très critique par rapport au système actuel, mais ne proposent pas beaucoup de solutions alternatives. L'*économie solidaire* et la *finance solidaire*, au contraire, contiennent un vrai projet, ayant une valeur politique.

Développer la finance solidaire au sud ?

Pauline GROSSO : Au nord, il existe une solidarité des riches vers les exclus, et quand on parle de finance solidaire, c'est à cette solidarité-là qu'on pense. Mais au sud, on parle presque uniquement des pauvres : n'y a-t-il pas de riches ou de classes moyennes qui puissent se mobiliser ? L'épargne solidaire serait-elle un concept purement « nord » ?

Alice TCHEPANNOU : Dans mon organisation, la MUFFA, la mobilisation des fonds se fait selon la tradition africaine, c'est-à-dire que ceux qui ont (de l'argent, du savoir...) donnent à ceux qui n'ont pas. Les structures sont endogènes et les fonds sont constitués par « l'argent chaud » des membres. Ce mouvement a été créé par un groupe de femmes intellectuelles et multiethniques qui ont voulu mettre leurs ressources au service de la promotion économique et sociale des femmes. Nous nous sommes rapprochées de l'Appropriate Development for Africa Foundation, qui parrainait déjà un réseau de microfinance rurale, les MC2 (Mutuelles Communautaires de Croissance), pour essayer de répliquer le même système en ville, auprès des femmes qui n'étaient prises en compte par aucun programme de microfinance.

La MUFFA a donc été créée en 1998, mais au bout d'un an, nous nous sommes rendu compte que celles qui constituaient notre cible, c'est-à-dire les femmes à très faibles revenus, n'étaient pas intéressées par notre programme, peut-être parce qu'il leur paraissait « trop beau pour être vrai », et aussi parce que ce programme avait été créé par des intellectuelles, par des riches, qu'elles ont cru que c'était encore une nouvelle banque pour les riches et ne parvenaient pas à s'identifier à ce programme. Nous avons donc dû réfléchir à la meilleure stratégie pour les impliquer, pour les amener vers nous, sachant qu'elles étaient en revanche très impliquées dans leurs associations de tontines.

Il faut dire que le Cameroun sortait alors d'une douloureuse restructuration bancaire ; beaucoup de banques avaient fermé et les épargnants avaient vu leur épargne bloquée. Dans les années 90, à la faveur de la libéralisation de la loi sur les associations, de nombreux anciens cadres bancaires, qui avaient été licenciés, ont vu l'opportunité de recommencer à exercer leur profession, et beaucoup d'autres personnes encore se sont également lancées dans le métier ; et le résultat a été la faillite des premières coopératives d'épargne et de crédit, dont les petits épargnants ont à nouveau fait les frais.

La réaction des Camerounais a été de rejeter toutes les institutions financières formelles ; les femmes, en particulier, préfèrent leurs associations de finance informelle, où elles se sentent en sécurité. Nous sommes donc allées les rencontrer dans leurs associations ; nous les avons beaucoup écoutées, et nous avons finalement créé un programme spécial pour les femmes à très faibles revenus.

A l'intérieur de ce programme spécial, les femmes bénéficient de conditions spéciales. Dans le programme normal, il faut acheter dix parts pour être membre, ce qui coûte 10.000 F CFA. Or beaucoup de femmes ne disposaient pas de cette somme. Nous leur avons donc proposé de devenir membres en achetant une part à 1.000 F seulement, qui leur permet de bénéficier de l'ensemble des services financiers offerts et leur ouvre droit à des micro-prêts qui vont de 10.000 à 100.000 F, soit sous forme de crédit solidaire, soit sous forme de crédit individuel. Mais généralement, les femmes préfèrent se mettre ensemble pour se cautionner mutuellement, car elles n'ont absolument aucune garantie à apporter individuellement.

Finance solidaire et finance pré-bancaire

Renée CHAO-BEROFF : Au début de nos travaux, dans le groupe de Paris, nous sommes effectivement partis des différences entre la microfinance et la finance solidaire. Mais peu à peu, nous sommes arrivés à l'idée que la véritable ligne de démarcation était moins entre le nord et le sud, que, au sein même de la microfinance, entre les institutions qui restent fidèles aux origines, et celles qui s'orientent vers la finance pré-bancaire.

Les IMF qui se transforment en banques sont obligées d'adopter les règles de fonctionnement des banques, notamment en termes de rentabilité : il n'y a pas de miracle. La microfinance a été créée pour répondre aux besoins des exclus du système bancaire, mais si les IMF se transforment en banque, elles vont exclure à leur tour, sans doute pas toute leur clientèle, mais la partie la plus fragile de celle-ci.

Je ne porte pas de jugement de valeur sur cette évolution, car ces IMF qui se transforment en banques et emmènent avec elle la partie la plus solvable de leur clientèle auront malgré tout contribué à élargir le nombre de gens ayant accès aux services financiers. Si avant la création des IMF, les banques touchaient 10% de la population, et qu'après 20 ans de pratique de la microfinance, les banques touchent 25% de la population, nous n'allons pas nous en plaindre : c'est une bonne chose.

De l'autre côté, on trouve des IMF qui sont restées fidèles à leurs objectifs d'origine et qui s'efforcent, au travers de la microfinance, de renforcer les liens sociaux et le capital social de leurs clients, et de développer pour cela de nouvelles méthodologies et de nouveaux produits.

Ce qu'il faut, aujourd'hui, c'est que chaque type d'IMF ou d'institution bancaire soit évalué par rapport aux obligations qui correspondent à son statut, et reçoive les types de financement qui correspondent à ce dernier. Les institutions qui se donnent pour objectif de développer leur rentabilité et de se rapprocher du secteur bancaire trouveront la récompense de leurs efforts dans le fait d'accéder au marché financier. En revanche, les institutions qui se donnent pour objectif de développer le capital social et les liens sociaux doivent pouvoir attirer les investisseurs qui sont intéressés par cet objectif.

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec J.-P. Worms, lorsqu'il dit que cette activité de renforcement du capital social doit être financée par l'argent public : je ne crois pas que les subventions suffiront à consolider et à rendre pérennes ce type d'institution, en tout cas au sud. Je pense que nous devons plutôt nous tourner vers des outils de financement à long terme, qui correspondent au délai de rentabilisation de la finance solidaire. Pour cela, il faut convaincre de nouveaux investisseurs de cette rentabilité à long terme, en mettant en avant les

avantages des méthodologies fondées sur le renforcement du capital social : loyauté des clients, économies sur les coûts de transaction, capacité d'innovation, etc.

« Deux poids, deux mesures » entre le nord et le sud

Roshaneh ZAFAR : Je suis assez choquée de découvrir que les institutions de finance solidaire du nord n'ont pas d'impératif de rentabilité, et qu'en revanche, lorsqu'elles viennent chez nous en tant que donateurs, elles exigent de nous que nous soyons rentables ! Comment veut-on que des clients qui gagnent 60 cents par jour paient des taux supérieurs à ceux que paient les clients du nord ? C'est une contradiction incompréhensible et choquante.

Au sud, tout le monde nous demande de libéraliser notre économie, nos entreprises, nos institutions financières, et au nord, tout cela est subventionné ! Je rappelle que dans la microfinance au sud, nous devons payer tous les coûts : les coûts de formation, les coûts d'intermédiation sociale, les coûts de renforcement des liens sociaux, tout cela doit être payé par le client, alors qu'au nord, on délivre des crédits subventionnés.

Reynaldo MARCONI : La présentation que nous avons entendue sur la différence entre microfinance et finance solidaire me paraît assez convaincante : il existe bel et bien des différences entre le nord et le sud, même si nous ne les aimons pas. Et ce qui me paraît le plus critiquable, c'est le double discours, la double morale qui s'applique selon qu'on est au nord ou au sud : on réalise des collectes dans le nord pour soutenir des activités de microcrédit dans le sud, et quand cet argent arrive dans le sud, c'est avec des taux d'intérêt extrêmement élevés, alors même que les IMF ont déjà des coûts de gestion supérieurs à ceux des banques, ce qui est bien compréhensible, puisqu'elles travaillent différemment et que les risques qu'elles prennent sont plus élevés.

Je ne comprends pas pourquoi les institutions de finance solidaire ont deux poids et deux mesures selon qu'il s'agit d'aider les exclus du nord, les chômeurs par exemple, ou les exclus du sud à qui les IMF proposent des services financiers. Ce n'est pas une critique faite aux représentants des institutions du nord qui sont ici, mais c'est simplement une constatation de la façon dont les choses se passent dans la réalité, et cela montre bien qu'il existe une vraie différence entre microfinance et finance solidaire.

La globalisation de la solidarité

Fabio SALVIATO : Ce qui me frappe dans la situation mondiale actuelle, c'est qu'à côté d'un mouvement de globalisation du marché économique et financier, nous assistons aussi à un mouvement de globalisation de la solidarité. La question n'est pas de chercher quelles sont les différences entre la finance solidaire et la microfinance, mais de prendre conscience qu'il y a dans le monde environ 3 milliards de personnes qui vivent ou survivent avec moins de deux dollars par jour, et qu'en Europe aussi il y a des exclus, puisque sur 40 millions de personnes, 12 millions sont considérés comme non bancables et n'ont effectivement pas de compte en banque. La question qu'il faut se poser, c'est comment créer un nouveau système financier global plus solidaire.

Christian TYTGAT : Pour cela, je crois qu'il y a deux approches possibles, que nous pouvons adopter simultanément. Premièrement, l'approche politique, avec des mouvements comme ATTAC et des projets comme la taxe Tobin, qui à mon avis verra le jour tôt ou tard, et permettra de dégager les capitaux patients qui sont nécessaires pour un vrai développement

durable et solidaire. Mais en attendant, un deuxième angle d'attaque consiste à chercher des solutions très pragmatiques, que nous puissions mettre en œuvre très rapidement. Nous en avons discuté pendant la pause avec Reynaldo : puisque nous, les institutions de finance solidaire d'Europe, nous bénéficions d'une épargne abondante, que nous plaçons dans des obligations d'Etat et qui peut être consacrée à des placements de longue durée, nous pourrions nous en servir pour créer un fonds de garantie solidaire international qui pourrait ensuite être alimenté par des mécènes ou par des organisations internationales. Ce fonds permettrait aux pays du sud de faire face, par exemple, aux problèmes de dépréciation des monnaies, contre lesquels personne ne peut rien.

Nous devons poursuivre notre combat politique pour changer les règles du jeu, mais nous devons aussi prendre des initiatives immédiates et concrètes, qui de surcroît auront aussi une forte valeur symbolique.

CONCLUSION : des projets pour continuer à travailler ensemble

Travailler sur une vision politique commune

Renée CHAO-BEROFF : L'un des résultats importants de notre rencontre, me paraît être qu'elle nous oblige à réfléchir pour savoir si nos IMF ont pour ambition d'agir sur la société dans son ensemble, ou seulement sur des individus pris isolément.

Riza PRIMAHENDRA : Le point commun entre l'approche du nord et celle du sud, c'est que les uns et les autres, nous n'acceptons pas la situation actuelle, et que nous voulons modifier la société actuelle en faire une société nouvelle et meilleure. Le marché financier mondial affecte la vie quotidienne de chacun d'entre nous ; et désormais nous voulons réorienter les mécanismes existants pour les mettre au service des citoyens du monde. Nous savons que pour opérer ce changement, la finance solidaire ne sera pas le seul instrument, mais sans doute l'un des instruments les plus stratégiques.

Je pense que nous ne sommes pas allés assez loin dans la conceptualisation philosophique de ce qu'est la finance solidaire. Nous avons surtout échangé sur nos expériences de terrain, mais nous n'avons pas assez développé l'aspect idéologique, et c'est normal, parce que pour cela, il faut beaucoup de temps.

Sunimal FERNANDO : Nous devons effectivement nous mettre d'accord sur cette question fondamentale : la finance solidaire est-elle seulement un instrument pour atteindre un objectif économique, ou s'agit-il d'une arme politique nous permettant de défier l'ordre néo-libéral ?

Benoît GRANGER : L'approche politique mérite d'autant plus d'être abordée que pèsent actuellement sur la finance solidaire et la microfinance de graves menaces : il est question de remplacer le ratio Cooke, qui s'imposait à l'ensemble de la profession bancaire à l'exception évidemment de la finance informelle, qui n'est pas régie par la loi bancaire, par un ratio composite, le ratio Mac Donough. Celui-ci imposerait désormais l'obligation de faire la preuve que *chacune* des activités d'une institution financière est rentable, alors que de nombreuses institutions financières, et tout particulièrement dans le domaine de la finance solidaire, procèdent par mutualisation entre les activités rentables et les activités non rentables. Compte tenu du volume que représentent aujourd'hui les activités de microfinance et de finance solidaire, il me semble qu'il faudrait passer à une attitude beaucoup plus

offensive par rapport à ce type de projets émanant du Comité de Bâle, de la Commission européenne ou encore de diverses organisations internationales.

Fabio SALVIATO : Je voudrais proposer la constitution d'un groupe de travail qui chercherait à définir une vision politique commune, voire même une contribution pour l'élaboration d'une nouvelle théorie économique. Nous pourrions aussi réfléchir à la façon dont nous pourrions faire du lobbying pour défendre cette vision commune.

Approfondir les concepts de la finance solidaire

Sunimal FERNANDO : Nous n'avons pas assez approfondi ces concepts de capital social et de finance solidaire. Je me demande par exemple si nous avons réellement besoin, dans les pays du sud, de la notion de capital social : cette expression décrit-elle autre chose que ce qu'on appelle communément relations sociales ? Peut-être cela a-t-il un sens de créer une expression nouvelle dans le nord, où les relations sociales se sont fortement érodées, et où l'on s'efforce, avec beaucoup d'ingénierie sociale, de créer quelque chose à partir de rien ; mais dans le sud, où l'on se contente de décrire les relations sociales existantes, je ne suis pas sûr que cela soit pertinent.

Renée CHAO-BEROFF : Je rappelle malgré tout que ce n'est pas le capital social ni les liens sociaux en tant que tels qui nous intéressent, et par conséquent que ce n'est pas sur ces notions que nous devons développer une théorie ou une recherche conceptuelle ; l'objet de notre réflexion, c'est l'interaction entre la finance solidaire, le capital social et les liens sociaux. Et cette question-là est réellement nouvelle, car que ce soit au nord ou au sud, la finance solidaire est en train de bouleverser les liens sociaux, tantôt positivement, tantôt négativement ; c'est ce phénomène que nous avons souhaité étudier de plus près pour savoir quelle valeur positive on pouvait en tirer, ou au contraire comment on pouvait limiter les dégâts qu'il pourrait occasionner.

Des échanges « sud-sud » sur la microfinance en milieu rural

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Le grand défi pour l'Amérique latine, c'est de parvenir à développer des réseaux de microfinance efficaces en zone rurale ; en zone urbaine, nous avons beaucoup d'expériences très riches, mais en zone rurale, nous souffrons de grandes carences. Il serait intéressant de créer un dispositif spécifique d'échange avec nos amis asiatiques et africains afin de soutenir nos initiatives dans ce domaine en Amérique latine.

Reynaldo MARCONI : Finrural est déjà intervenu en Afrique, au Bénin, pour aider des IMF à mettre en place une centrale de risque, et je pense, comme Isabel, que nous aurions beaucoup de leçons à tirer de l'expérience africaine et asiatique en matière de développement rural ; en d'autres termes, ces échanges devraient nous permettre de créer énormément de liens sociaux et de capital social !

Mais il n'y a pas que les échanges sud-sud : nous pourrions également nouer des liens nord-sud. Nous avons déjà évoqué de nombreuses perspectives de coopération avec Banca Etica, avec Etimos, avec la Caisse solidaire du Nord ; dans ce domaine aussi, nous pourrions élaborer une stratégie d'échanges plus affinée.

Le développement durable : des conceptions différentes au nord et au sud

Fabio SALVIATO : Je souhaiterais également que nous clarifiions entre nous le modèle de développement économique que nous souhaitons favoriser. Pour la Banca Etica, il s'agit d'un modèle de développement durable, mais cet aspect est généralement très peu pris en compte dans les projets de développement du sud. Par exemple, pour nous, le fait que des enfants travaillent n'entre pas dans les concepts du développement durable, car il faut que les enfants aillent à l'école ; or beaucoup de projets soutenus par la microfinance impliquent le travail des enfants. Autre exemple, nous tenons à ce que les projets que nous soutenons ne nuisent pas à l'environnement, or dans les pays du sud, beaucoup d'usines sont polluantes. J'aimerais aborder cette question avec vous.

Isabel CRUZ HERNANDEZ : C'est un fait que le point de départ de la définition du développement durable est totalement différent au nord et au sud. Par exemple, la loi agricole que viennent de voter les Etats-Unis nous paraît totalement contraire à une perspective de développement durable, de même que les systèmes financiers qui subventionnent l'agriculture du nord alors que celle du sud n'a pas le droit de l'être !

Tirer les leçons de l'histoire

Benjamin QUINONES : L'un des intérêts de l'exposé de M. Lelart était de rappeler l'histoire de la microfinance et de la finance solidaire. Nous devrions aller plus loin dans ce sens et approfondir la réflexion, par exemple, sur les premières banques coopératives qui sont nées il y a cent ou cent-cinquante ans dans le nord, et qui, elles aussi, avaient créé énormément de capital social et de liens sociaux ; nous aurions beaucoup à apprendre des difficultés que ces banques coopératives ont rencontrées et de la façon dont elles se sont transformées lorsque l'aspect financier est devenu plus important pour elles que l'aspect de liens sociaux ou de solidarité.

Nous avons beaucoup à apprendre aussi en ce qui concerne le développement actuel de la finance solidaire au nord : il est normal que le nord invente des outils financiers différents des nôtres, car les revenus de la population sont plus élevés, le contexte et les besoins ne sont pas les mêmes. Un jour, nous serons confrontés à des situations semblables, lorsqu'une partie de nos clients aura atteint un certain développement ; nous entrerons dans un cycle différent, et peut-être alors devons-nous adopter certaines méthodologies de la finance solidaire.

Poursuivre le travail sur les indicateurs

Isabel CRUZ HERNANDEZ : Je regrette que nous n'ayons pas été en mesure d'aller plus loin dans la définition des indicateurs. La question que je me pose, c'est comment on pourrait intégrer des indicateurs concernant le capital social au sein des indicateurs de gestion des IMF. Nous avons déjà essayé de le faire, par exemple en comptant le nombre de réunions organisées dans les IMF, le nombre de comités de direction, de réunions de promotion, le nombre de dirigeants locaux, de responsables de la distribution des crédits ou de recueil de l'épargne. Mais tous ces indicateurs reposent sur des mesures quantitatives et non qualitatives, ce qui n'est pas très satisfaisant.

Yves FOURNIER : Je trouve également que les statistiques chiffrées ne sont pas suffisantes, par exemple en ce qui concerne le taux d'échec des groupes. Un peu partout dans le monde, on utilise la méthodologie des groupes, qui ne fonctionne pas toujours très bien : certains groupes sont fictifs, d'autres ont un taux de rotation trop élevé, d'autres disparaissent. On aimerait savoir ce qui se joue derrière ces phénomènes. Je souhaiterais aussi étudier plus

précisément les raisons qui amènent beaucoup d'IMF, après quelques années, à abandonner peu à peu la méthodologie des liens sociaux et du capital social, et en tout cas à ne plus du tout innover dans ce domaine : est-ce par ce qu'elles subissent des pressions de la part de leurs partenaires financiers, ou pour des raisons qui leur sont propres ?

Renée CHAO-BEROFF : Je souhaiterais moi aussi que nous nous consacrons maintenant à l'élaboration d'indicateurs, et j'y verrais deux intérêts : améliorer nos pratiques, nos méthodologies, nos outils ; démontrer l'intérêt des bonnes pratiques en matière de liens sociaux à des investisseurs socialement responsables ou à des investisseurs éthiques, leur permettre de prendre en compte ce critère dans leurs choix d'investissement, et même, à terme, les obliger en quelque sorte à rendre eux-mêmes compte de leurs propres choix d'investissements, sur ce critère, à leurs partenaires.

Philippe AMOUROUX : Le thème des indicateurs est vraiment un thème clef ; tous les réseaux de l'économie solidaire sont en train d'y travailler activement.

Fabio SALVIATO : A Banca Etica, nous avons constitué une équipe qui a travaillé pendant deux ans pour définir des indicateurs ; ce n'est pas un travail qu'on peut faire en quelques heures. Il serait intéressant de confronter nos indicateurs, qui ont été conçus pour des institutions du nord, avec d'autres indicateurs prévus pour des institutions du sud.

Cécile LAPENU : CERISE s'est associée à la fondation ARGIDUS et au CIGAPE pour tenter d'élaborer un indicateur de performance sociale, que nous pourrions éventuellement confronter à vos pratiques et aux indicateurs sociaux que vous pourriez avoir vous-mêmes développés dans vos réseaux.

Sunimal FERNANDO : Dans un premier temps, chacun d'entre nous pourrait aussi procéder à une auto-évaluation du rôle des liens sociaux au sein de sa propre organisation, très brièvement, en quelques pages, et nous pourrions échanger sur ces expériences pour poursuivre la réflexion.

Création d'un groupe de coordination

Philippe AMOUROUX : Pour la suite de nos travaux, nous devons créer une cellule de coordination.

Félicité TRAORE : On pourrait demander à l'Afrique, l'Amérique du sud et à l'Asie de désigner deux représentants pour poursuivre le travail avec le groupe de Paris, en considérant peut-être que l'Europe sera déjà correctement représentée au sein de ce groupe ? (...) Après concertation, ont été désignés, pour l'Afrique : Paul KAMPAKOL et Teshome YOHANNES ; pour l'Amérique du sud : Isabel CRUZ HERNANDEZ et Reynaldo MARCONI ; pour l'Asie, Sunimal FERNANDO et Benjimin QUINONES.