

**LE CAPITAL SOCIAL
DANS LA
FINANCE SOLIDAIRE**

par

Ben Quiñones & Sunimal Fernando

Chantier Finance solidaire

Table des matières

1.	Définition du capital social	3
2.	Identification des groupes et réseaux de groupes mettant en œuvre la finance solidaire	4
3.	Mesure du capital social d'institutions de finance solidaire (IFS)	7
4.	Impact du capital social	10
5.	Risques du capital social	12
	RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	15

LE CAPITAL SOCIAL DANS LA FINANCE SOLIDAIRE

par Ben Quiñones & Sunimal Fernando

1. DÉFINITION DU CAPITAL SOCIAL

Les spécialistes en sciences sociales définissent le « capital social » de manières diverses, bien que corrélatives. Une approche consiste à définir le capital social comme la capacité *des personnes* à coopérer et à agir ensemble pour venir à bout de problèmes d'action collective et parvenir à des objectifs communs (John Montgomery, 1997). C'est cette définition que le Chantier Finance Solidaire (FinSol), d'avril 2001, a adopté et qui, depuis, est devenue partie intégrante de la littérature de FinSol.

La Banque mondiale considère que le « capital social fait référence à des institutions, relations et normes qui façonnent la qualité et la quantité des interactions sociales d'une société ». Elle pense que « de plus en plus de preuves montrent que la cohésion sociale est cruciale pour que les sociétés prospèrent sur le plan économique et pour que le développement soit durable. Le capital social ne se résume pas à la somme des institutions qui font une société – il est le ciment qui les unit. » (cf. www.worldbank.org/poverty/scapital)¹

Le capital social peut également être interprété comme le stock accumulé de coopération à un moment donné, et qui, quand on l'utilise, fait émerger ou facilite l'interaction sociale, les liens sociaux et les arrangements sociaux (Danny Unger, 1998 : Dr Worms, 2002). À mesure que les interactions sociales s'intensifient et que liens sociaux et les arrangements sociaux s'améliorent et se diversifient, le capital social augmente. Inversement, le capital social diminue quand l'interaction sociale est supprimée, ce qui engendre la désintégration des liens sociaux et la pétrification des arrangements sociaux. Cette perspective permet aux chercheurs et aux analystes de traiter le capital social exactement de la même manière que le capital humain ou financier, c'est-à-dire comme une ressource de développement qui peut s'accroître, diminuer ou être totalement consommée.

Le capital social peut être observé empiriquement sous la forme de groupes coopératifs et cohésifs stables (Unger, 1998) ou de réseaux denses de groupes sociaux (Robert Putnam, 1993) à l'intérieur desquels les individus peuvent parvenir à des compromis et développer une compréhension partagée de problèmes communs. Putnam propose que des réseaux denses de groupes sociaux facilitent la coopération à la poursuite de buts communs de plusieurs manières : ils favorisent la récurrence d'entreprises coopératives et la construction de liens entre des acteurs de différentes activités ; ils inculquent des normes de réciprocité ; ils améliorent les flux d'informations et ils établissent des compréhensions communes de cadres à l'intérieur desquels la collaboration peut prendre place. Comme les groupes d'individus ou les réseaux de groupes ne révèlent que les caractéristiques des processus de coopération couronnés de succès et dissimulent ceux qui ont échoué, le capital social à un moment donné est le registre fossile d'efforts passés, couronnés de succès, pour institutionnaliser une coopération en cours (Danny Unger, 1998)

Objectifs de cet article

¹ La liste des liens et documents cités dans ce texte, ainsi que de ceux qui sont en rapport avec ce forum, est accessible sur leur site Internet : <http://finsol.socioeco.org> .

Cet article propose un cadre pour mesurer le capital social tel qu'il s'applique dans la finance solidaire. Ce cadre conceptuel part de l'hypothèse que le capital social créé par une communauté peut être réinvesti par un groupe de personnes appartenant à cette communauté en une action collective visant à atteindre certains objectifs. Plus particulièrement, cet article avance l'hypothèse de ce que le capital social d'une communauté peut être utilisé par un groupe spécifique de personnes appartenant à une communauté, par les pauvres, par exemple, pour établir et mettre en œuvre la finance solidaire.

La perspective d'analyse de cet article se concentre initialement sur le niveau de la communauté, selon le consensus établi lors du chantier de Paris, en janvier 2003. Une tentative d'étendre cette analyse au niveau "macro" se trouve dans les dernières sections suivant le cadre proposé par Sunimal Fernando (2003).

Organisation de cet article

Cet article est divisé en cinq parties. L'introduction présente la définition du capital social, les objectifs de l'article et son organisation.

La deuxième partie fait une révision des définitions de la finance solidaire auxquelles les rencontres antérieures du chantier Finsol sont parvenues. Après avoir dégagé une définition plus ample de ce terme, elle cherche à identifier des indicateurs pour classer les groupes ou réseaux qui mettent en œuvre ou non la finance solidaire. Elle essaie de répondre à cette question : quels groupes ou réseaux de prestataires de services financiers peuvent être classés comme des institutions de finance solidaire (IFS) ?

La troisième partie propose des indicateurs pour mesurer le capital social des IFS.

La quatrième partie propose un ensemble d'hypothèses ou de postulats sur l'impact du capital social sur plusieurs aspects du développement humain.

Finalement, la cinquième partie considère les risques encourus par le capital social à partir de l'expérience d'une ONG engagée dans la finance sociale au Sri Lanka.

2. IDENTIFICATION DES GROUPES ET RÉSEAUX DE GROUPES METTANT LA FINANCE SOLIDAIRE EN ŒUVRE

Il semble possible de postuler que, dans une communauté donnée, il existe des groupes et réseaux de groupes mettant en œuvre la finance solidaire. Mais pour pouvoir identifier ces groupes et réseaux de groupes, il est important de définir d'abord ce que nous entendons par « finance solidaire ».

Définition de la finance solidaire

En avril 2001, le Chantier FinSol a cherché à définir la finance solidaire comme « un " label " de finance éthique, responsable et durable ne pouvant s'appliquer qu'à certaines catégories d'institutions qui respecteraient certaines approches et méthodes et fourniraient des services visant au renforcement des liens sociaux et à la production du capital social ». ²

2 _____ 2001. "Finance Of Solidarity And Social Links : Document For The Debate"

Une définition plus élaborée de la finance solidaire a été publiée dans le Cahier de Propositions pour le XXI siècle^e :

« *La finance solidaire* se définit à un certain nombre de niveaux comme la vision, la mission, l'identité, les capacités, le comportement et l'environnement.

- La *vision* à long-terme de la finance solidaire est d'augmenter le capital social.
- Sa *mission* est d'utiliser l'outil financier pour un développement équitable et durable.
- Ses acteurs sont multiples, mais, même si chacun a des méthodes et des comportements différents et agit de manière différente, ensemble, ils font émerger *une identité* spécifique de la finance solidaire.
- Ses *capacités* consistent à penser globalement, à parvenir à fédérer des individus et des acteurs autour de l'activité financière, à connaître les besoins des entrepreneurs individuels et des communautés indépendamment de leurs conditions économiques et sociales.
- *Le métier* du financier solidaire consiste à financer des activités et des personnes, dans un cadre d'intérêt général, en veillant au respect du capital social.
- La finance solidaire œuvre dans *un environnement* de pauvreté, d'exclusion ou de difficulté d'accès aux services financiers.

La finance solidaire cherche à apporter une réponse aux trois crises majeures de la société : la crise entre l'homme et lui-même, la crise entre les hommes et la crise entre l'homme et son environnement. Face à ces crises, *comme elle renforce le capital social*, c'est-à-dire qu'elle rapproche la société des valeurs personnelles, la finance solidaire contribue à créer les conditions d'un développement durable ».

Dans ces deux définitions, ce qui distingue la finance solidaire des autres types de finance est sa vision et sa capacité à augmenter le capital social. Autrement dit, la finance solidaire est un système de finance qui augmente la capacité *d'un groupe particulier de personnes* à coopérer et à agir ensemble pour venir à bout du problème d'exclusion du système financier existant (traditionnel) et parvenir à un développement durable et équitable.

Limitations de la définition

Les définitions ci-dessus n'établissent aucune relation indiquant de manière catégorique si la finance solidaire est issue d'efforts conscients de personnes pour utiliser le capital social existant et créer un système financier nouveau et alternatif. Pour exprimer cette relation de manière explicite, nous pourrions proposer que la finance solidaire émerge du réinvestissement du capital social dont l'application sur une base durable et équitable augmente le stock de capital social de la communauté.

Indicateurs pour classer les groupes et les réseaux

À partir de cette définition plus ample de la finance solidaire, comment procéderons-nous maintenant pour continuer à identifier les groupes et les réseaux de groupes qui mettent en pratique un tel système de finance ? Faute d'un terme meilleur, nous appellerons ces groupes ou réseaux « Institutions de finance solidaire » ou « IFS ».

Selon toute vraisemblance, une communauté présentera différents types d'IFS, formelles et informelles, et organisées soit par les personnes elles-mêmes, à la manière locale, soit par un agent externe comme une ONG, par exemple. Un problème surgit immédiatement : nous n'avons aucun concept théorique *a priori* capable de prédire la propension d'un groupe ou réseau à créer et augmenter le capital social. Nous ne l'aborderons pas ici, car il n'est pas du ressort de cet article.

e Renée Chao-Beroff et Antonin Prébois, 2001. "Finance of Solidarity" : FPH; Paris. November 2001.

Sans aucun cadre théorique pour classer les IFS, notre étude de recherche se doit d'adopter une approche normative, puisque nous ne savons pas si les groupes / réseaux existant dans une communauté contribuent vraiment à augmenter le capital social et à parvenir à un développement durable et équitable.

Les implications de cette limitation sont évidentes. D'abord, notre premier pas dans ce champ d'investigation sera de réaliser des « *scooping studies* ». Ensuite, une *scooping study* dans une communauté donnée doit inclure toutes les IFS dans une recherche de classification, indépendamment de leur clientèle cible. Il faut admettre qu'une évaluation du type de clientèle doit d'abord être faite pour distinguer les groupes / réseaux qui ciblent les membres « exclus » de la communauté de ceux qui ne font pas ce type de ciblage.

Il existe quelques indicateurs de performance sociale d'institutions de microfinance (IMF) proposés par CERISE qui peuvent être utilisés pour classer les IFS selon qu'elles ciblent les membres « exclus » de la communauté ou non. Les indicateurs CERISE pertinents sont les suivants :

Dimension 1 : Ouverture aux pauvres

Sous-dimension 1.1 Importance accordée par l'IMF à l'ouverture à la pauvreté, à la durabilité financière et à l'impact sur le bien-être

Indicateur N. 1 Conscience

Indicateur N^o. 2 Groupe cible dans les rapports de l'IMF

Indicateur N^o. 3 Groupe cible pauvre dans les rapports de l'IMF

Indicateur N^o. 4 Groupe cible les plus pauvres

Sous-dimension 1.4 Conduite opérationnelle de l'IMF pour atteindre les pauvres ou socialement exclus

Indicateur N^o. 1 Groupe-cible

Indicateur N^o. 2 Critères de ciblage

Indicateurs qui reflètent l'usage par l'IFS de liens sociaux et d'arrangements sociaux préexistants

Les indicateurs ci-dessus ne nous permettent pas de savoir si l'IFS est le résultat des efforts collectifs de personnes pour résoudre leurs problèmes en utilisant des liens sociaux et arrangements sociaux préexistants et établir un système financier alternatif.

Pour obtenir cette information, l'indicateur CERISE ci-dessous peut être utilisé pour déterminer si l'IFS utilise des liens sociaux et des arrangements sociaux préexistants :

Sous-dimension 1.3 Perspective sectorielle et socioéconomique de l'IMF

Indicateur N^o. 4. Organisations communautaires

Cet indicateur peut être défini de manière ample pour inclure tous les types d'organisations communautaires basées sur l'adhésion.

Il convient toutefois de noter que l'indicateur ci-dessus ne prend en compte que la relation entre une IMF externe et une organisation communautaire. Il ne reflète pas la relation entre l'organisation communautaire en tant qu'IMF et ses membres individuels. Ainsi, il faudra produire des indicateurs capables de saisir les organisations basées sur l'adhésion qui jouent le rôle de prestataire de services financiers pour leurs propres membres. Les indicateurs suivants sont proposés :

Indicateur additionnel N^o1 : type de groupe / réseau (lié à la famille = 1 ; Religieux = 2 ; professionnel / lié à la profession = 3 ; Organisation opérant au niveau du voisinage / de la communauté = 4).

Indicateur additionnel N°2 : le groupe / réseau est-il une organisation basée sur l'adhésion dont les membres élisent les dirigeants ? (Oui= 1 ; Non= 0)

Indicateur additionnel N° 3 : l'organisation basée sur l'adhésion joue-t-elle elle-même un rôle d'IMF en fournissant des services financiers directement à ses membres ? (Oui= 1 ; Non= 0)

Deux catégories d'IFS

Grâce à ces indicateurs additionnels, il devrait être possible de classer les IFS selon la convention proposée par le Chantier FinSol, d'avril 2001. Nous rappellerons que le Chantier FinSol propose de classer les prestataires de services financiers aux membres "exclus" de la communauté en deux catégories, à savoir :

« (1) [Les institutions de] microfinance qui considèrent leur rôle comme celui d'un prestataire de services financiers, voire de pourvoyeur de crédits. Ces institutions ont en général démarré sur un créneau délaissé par les banques et autres établissements de crédits, celui des clients " non bancables ".

Les " banquiers " ont progressivement trusté ce marché du microcrédit, [en y infiltrant] leur personnel, leurs experts, leurs standards de performance et de reporting. [Ils] ont créé des barrières à l'entrée, tant psychologiques que financières, pour laisser certains acteurs en marge. Bon nombre de bailleurs de fonds ont finalement adhéré à cette vision technocratique et bancaire du secteur, séduits par le discours professionnel et rassurant. Les bailleurs aussi sont hostiles aux risques ! C'est cette forme de microfinance qui prône l'institutionnalisation en banques commerciales pour accéder au marché monétaire, obtenir une rentabilité élevée et attirer des investisseurs privés. On peut la qualifier de " microfinance pré-bancaire ". »

« 2) [Les institutions de] microfinance qui considèrent que la finance n'est un outil efficace qu'au service du développement humain et social. Pour ces micro-financeurs, la manière de fournir les services peut faire toute la différence parce qu'elle met les hommes et leurs liens sociaux au centre de sa mission ; cette forme de finance agira toujours en fonction des contextes et des milieux, qu'elle cherchera à connaître pour mieux les servir et les valoriser. La consécration pour cette finance est l'impact sur le capital social et l'autonomie de ses clients, qui, en retour, aura un impact sur la pérennité de ce type d'institution. »

Le Chantier FinSol d'avril 2001 suggère que seul ce deuxième type d'IMF représente le paradigme de la finance solidaire. Il se peut malgré tout que ces deux catégories pratiquent la finance solidaire mais avec des degrés d'intensité variables. Autrement dit, ces deux catégories de prestataire de services financiers peuvent avoir recours à des liens sociaux et à des arrangements sociaux existants pour faciliter la prestation de services financiers aux membres « exclus » de la société, mais ils peuvent produire des formes différentes de nouveau capital social. Leur impact sur les liens sociaux et les arrangements sociaux préexistants peuvent aussi varier considérablement.

Si le groupe solidaire ou d'entraide est organisé par un leader local ou par une IMF « prébancaire », l'initiateur / organisateur doit inévitablement puiser dans la culture, les normes et les croyances de coopération de la localité pour parvenir à motiver les gens à agir collectivement. Le système normatif partagé par un groupe de personnes peut se baser sur un espace partagé (relations de voisinage), sur la parenté (relations familiales) ou sur la foi (affiliations religieuses), le travail (relations économiques) ou les rapports de sexe (seulement des femmes), etc.

La « Microfinance prébancaire » utilise les capacités existantes des membres de la communauté à coopérer mais les canalise vers la formation de « groupes de clientèle ». Ces groupes de clientèle se comportent comme des organismes coopératifs : ils décident et agissent de manière collective. En même temps, la « microfinance prébancaire » permet à l'institution de microfinance (IMF) de développer sa culture propre et unique, mélange de la culture d'une banque formelle et de la culture moins formelle d'une ONG.

En contraste, la « microfinance solidaire » utilise également les capacités coopératives existantes des personnes d'une communauté mais elle les canalise vers la formation de groupes de solidarité locale ou d'entraide, dont l'une des fonctions majeures est de faciliter l'intermédiation de fonds d'unités temporaires d'épargne nette vers des unités temporaires d'emprunt net.

3. MESURE DU CAPITAL SOCIAL D'INSTITUTIONS DE FINANCE SOLIDAIRE (IFS)

Le processus de formation du capital social

Les individus s'engagent socialement en raison de leurs désirs d'exister, pour eux-mêmes et pour les autres, sur les bases de leurs propres ressources, désirs, besoins et patrimoine culturel. Comme J.-P. Worms le précise, l'une des motivations permanentes d'individus à coopérer avec les autres est le besoin de partager des valeurs et des normes de comportement. Il a dégagé la capacité à inspirer confiance aux autres, une qualité importante chez un chef, comme la plus importante de ces valeurs. Inspirer confiance, c'est favoriser la coopération.

Worms explique encore qu'une série de normes de comportement sont nécessaire pour nous conduire, comme qui passe par une porte (la bloquons-nous ou l'ouvrons-nous pour les autres ?), à l'idée de réciprocité. Au niveau inter-individuel, la réciprocité surgit quand un individu fait une faveur à quelqu'un qui lui en a déjà fait une auparavant. Une série de réciprocités interindividuelles établit une norme. Quand de plus en plus d'individus dans une communauté pratiquent la réciprocité, cette série de normes de comportement va inspirer confiance du plus grand nombre de ce qu'une bonne action finira par être récompensée dans le futur. Cela conduit la communauté à un concept de réciprocité plus ample, plus proche de valeurs morales et éthiques, et plus ample que des normes de comportement. À ce stade, la réciprocité est le partage social, entretenu par l'idée de ce que, quand nous donnons quelque chose, cela ne nous sera pas rendu par la personne qui l'a reçu, à l'endroit où elle l'a reçu ou à l'heure où elle l'a reçu, mais que quelqu'un, quelque part, finira pour nous rendre ce que nous avons donné. C'est cette réciprocité ample, issue de réseaux coopératifs basés sur la confiance, qui fait surgir le partage effectif – dans lequel il n'est nul besoin de peser ce qui est donné à l'aune de ce qui est reçu pour que les comptes soient justes.

Dans le champ de la finance solidaire, une norme clé de comportement commune chez les membres de l'IFS est le don de contributions monétaires sous la forme d'épargne personnelle. Un nouveau membre du groupe est encouragé à donner de forme continue, car la récompense de son action sera un accès opportun au crédit. Un prompt remboursement des prêts est également récompensé par une augmentation du montant du prêt pouvant être obtenu la prochaine fois. Après une série de cycles de prêts, le nouveau membre comprend que quand il donne régulièrement son épargne personnelle au groupe, il finit par recevoir quelque chose d'autre en échange – un crédit, qui, quand il est promptement remboursé, garantira la durabilité du système financier dont il dépend pour ses besoins futurs.

Classer le capital social au niveau de la communauté

Inkeles (2000) suggère quatre dimensions ou aspects du capital social au niveau de la communauté :

(1) *Les institutions sociales* : famille, clan, système de santé, système scolaire / éducationnel, et système politique. Cette partie du capital social peut recevoir le nom de capital institutionnel. Elle constitue la base fondamentale de fonctionnement efficace de toute société complexe à grande échelle. Cette dimension du capital social de la communauté peut être saisie grâce aux indicateurs additionnels N° 1, 2 et 3.

(2) *Les modèles culturels* : ce sont non seulement les systèmes d'idées dominants exprimés dans la religion, les sciences, la philosophie, mais encore certaines normes culturelles comme la réciprocité et

la vengeance. Les modèles culturels jouent un rôle crucial en tant que forme de capital social car ils affectent les chances de succès de la communauté dans ses entreprises économiques, politiques, militaires et autres. Les indicateurs CERISE incluent quelques mesures de cet aspect du capital social comme l'épargne volontaire, particulièrement la sous-dimension 2.1, indicateurs N° 1, 4, 11, et 13.

3) *Les modes de communication et d'association entre individus et entités collectives.* Cette catégorie comprend un certain nombre de phénomènes : la prolifération d'associations volontaires, la fréquence et la facilité de contact à l'intérieur des organisations et des groupes d'organisations ainsi qu'entre ces derniers. Un certain nombre d'indicateurs CERISE peuvent être utilisés pour mesurer cette dimension du capital social, particulièrement ceux classés dans la dimension 3 : « Améliorer le capital social et politique des clients et des communautés ».

4) *Les caractéristiques psychologiques d'une communauté ou population donnée.* Cette catégorie inclut la tendance à se fier aux autres, l'ouverture à de nouvelles expériences, la capacité entrepreneuriale ou la facilité de négociation. Les indicateurs CERISE ne couvrent pas cet aspect du capital social, motif pour lequel cet article va maintenant se pencher sur cette dimension.

Mesure du capital social : caractéristiques psychologiques d'une communauté donnée

Selon Inglehart (1997), l'on peut utiliser les indicateurs ci-dessous pour étudier la capacité d'une communauté à soutenir un système de finance solidaire à long terme. Pour générer ces indicateurs, les leaders et membres clés des IFS devraient être interviewés individuellement ou il faudrait leur faire prendre part à une (rapide) évaluation participative.

- *Expressions populaires de bien-être* : elle est mesurée par un indice complexe basé sur la combinaison des réponses à deux questions : « À quel point êtes-vous heureux ces derniers temps ? » et « À quel point êtes-vous satisfait de la vie que vous menez ces derniers temps ? » La combinaison de score pour chaque ISF devrait varier entre -100 et + 100.
- *Affirmations de confiance interpersonnelle* : le *World Values Survey* utilise la proposition « On peut faire confiance à la plupart des gens » qui est très présente de nos jours dans les sondages d'opinion publique (pas du tout d'accord =0 ; pas d'accord =1 ; plutôt d'accord =2 ; d'accord =3 ; tout à fait d'accord =4).
- *Estimation de la motivation d'accomplissement* : pour mesurer la force de ce que l'on appelle la « motivation d'accomplissement », les personnes sondées pourraient recevoir une liste de qualités que les enfants devraient être encouragés à apprendre chez eux. Ceux qui choisiraient « épargne » et « détermination » recevraient un score 1, et ceux qui choisiraient « obéissance » et « foi religieuse » recevraient un score 0
- *Matérialisme et postmatérialisme* : cette mesure est unique et est au cœur de l'intérêt d'Inglehart. Les personnes sont classées comme plus matérialistes quand elles mettent en relief des valeurs (qu'Inglehart appelle les « valeurs économiques ») comme avoir un réseau fort de sécurité sociale ou maintenir une économie stable. Par contre, les personnes sont dites « postmatérialistes » quand elles mettent en avant des valeurs comme développer une société plus humaine ou avoir une plus grande participation dans les prises de décisions politiques. La perspective postmatérialiste recevait un score 1, et la perspective matérialiste, 0.

Outre ces indicateurs, l'on peut également adapter quelques-unes des mesures du capital social développées par Hofstede (1980) – ce qu'il appelait les « attitudes et valeurs populaires » - en les classant et en assignant un score à quatre indicateurs principaux :

- *L'indice de distance hiérarchique (PDI)* mesure comment les différentes cultures abordent le problème de l'inégalité. Il peut être construit à partir des indicateurs suivants : (a) Pourcentage de clients d'une IFS qui sont vraiment présents aux réunions ordinaires ; (b)

Pourcentage de femmes parmi les dirigeants élus de l'IFS ; (c) Étendue de l'influence des clients de l'IFS sur la prise de décision au niveau de l'IFS (aucune, faible, forte, très forte) ; (d) Étendue de l'influence des clients de l'IFS sur la prise de décision au niveau du gouvernement local.

- *L'indice de contrôle de l'incertitude (AUI)*, évalue le niveau de tolérance à l'incertitude dans différentes cultures. Il peut être construit à partir des indicateurs suivants : (a) pourcentage de clients de l'IFS ayant une assurance-vie ou contre le vol ; (b) Pourcentage de clients qui font des prêts à la consommation plus de deux fois par an ; (c) Pourcentage de clients ayant une couverture d'assurance maladie ; et (d) pourcentage de clients disposant de prêts de taille « commerciale ».
- *L'indice d'individualisme (IDV)*, mesure la manière dont les personnes définissent la relation entre l'individu et la collectivité. (a) la vie des membres est meilleure quand on les laisse libres de décider s'ils vont ou non aux réunions ordinaires (d'accord / pas d'accord) ; (b) la vie des membres est meilleure quand on leur donne plus de choix pour ce qui est de la taille et des termes des prêts (d'accord / pas d'accord) ; (c) la vie des membres est meilleure quand ils participent à l'épargne volontaire et qu'on ne leur demande pas de faire de l'épargne obligatoire (d'accord / pas d'accord) ; (d) mon propre futur ne dépend pas de la durabilité de l'IFS (d'accord / pas d'accord)
- *L'indice de masculinité (MAS)* évalue les objectifs choisis au travail comme « masculins », quand ils se concentrent sur la promotion et les gains, ou comme « féminins », quand ils donnent plus d'importance aux relations interpersonnelles, à rendre service, et à l'environnement. Les objectifs « masculins » reçoivent un score 1, les « féminins », 0.

Inkeles exclut les dimensions suivantes des mesures du capital social : instruction, formation technique, et capacités entrepreneuriales et de management. Il argumente qu'il y a longtemps que ces qualités personnelles ont été incluses dans la catégorie de capital humain, et que les classer aussi comme capital social ne ferait que créer une formidable confusion.

Il est toutefois généralement accepté que le développement du capital humain contribue directement au développement du capital social. Selon J.-P. Worms, construire le capital social de coopération exige de l'entraînement, de l'expérience et la découverte du potentiel de chaque individu. En langue anglaise, la construction des capacités individuelles s'appelle **empowerment**, qui n'a pas d'équivalent en français. Celui-ci ne se limite pas à l'apprentissage ou au savoir, mais inclut le fait de se sentir suffisamment satisfait de soi pour être capable de parler aux autres à partir de ce que l'on est. Cette construction ou « musculation » de l'individu dans ses relations aux autres est une condition essentielle pour la construction du capital social.

Dans le système de finance solidaire, le degré *d'empowerment* des clients varie en fonction des différents types d'IFS. J.-P. Worms souligne l'importance de l'*empowerment* comme une condition élémentaire et nécessaire de la finance solidaire. Il pense qu'il n'est pas possible de penser en termes de capital social sans penser au pouvoir, car le développement de liens sociaux et d'arrangements sociaux ne s'alimentent pas seulement de partage intellectuel et affectif, mais encore d'un partage du pouvoir qui ne soit plus basé sur la subordination. Il a observé que quelques IFS ont placé l'*empowerment* au cœur de leurs systèmes, car elles considèrent que tous les agents sur le terrain doivent être égaux et qu'ils doivent être aidés à être égaux. Il faut s'attendre à ce que les clients de ces IFS construisent quelque chose ensemble parce qu'ils sont non seulement encouragés à partager mais encore parce que leur capacité à partager se renforce avec le temps. Néanmoins, pour ce qui est des autres IFS, qui n'encouragent pas les contributions individuelles principalement parce qu'elles peuvent s'appuyer sur des supports externes pour leur renforcement institutionnel, il déplore qu'elles doivent finir par s'apercevoir que sans le support solidaire de leurs clients, leur système financier se révélera cher et improductif.

4. IMPACT DU CAPITAL SOCIAL

Après avoir défini le capital social de la finance solidaire et spécifié ces indicateurs, nous pouvons maintenant formuler certaines hypothèses sur les relations causales entre les valeurs sociales positives et les caractéristiques désirables de l'organisation des IFS. Les formulations suivantes sont de simples suggestions et ne sont pas nécessairement exhaustives.

Impact sur le revenu per capita : l'individualisme est positivement lié à la fortune. Autrement dit, les personnes tendent à être plus riches dans les communautés où les individus ont plus de liberté pour choisir et décider. Cette relation est à long terme et elle est universelle. Ainsi, tant que la finance solidaire embrasse la prise de décision et l'action collectives, son agenda central d'*empowerment* finira par l'emmener, à long terme, à plus de liberté individuelle et à garantir les droits de l'homme élémentaires. La solidarité et l'individualisme ne sont pas nécessairement antagonistes entre eux. Plus les personnes sont libres de choisir et de décider, plus la fondation de solidarité qu'ils construiront sera forte.

Une étude en Thaïlande a montré que le capital social d'une communauté peut attirer les investissements d'autres secteurs. Les entrepreneurs chinois en Thaïlande se sont servis du capital social de la communauté pour développer leurs entreprises économiques. (Pongpaichit, Pasuk et Chris Baker, 1996). Fuyant les contrats formels, les Chinois ont préféré établir des relations de confiance pour faire leurs affaires. (Kunio Yoshihara, 1988)

Bonacich et Modell (1980) ont proposé que le capital social peut influencer les coûts de transaction qui mettent en jeu des compagnies, l'étendue de l'opportunisme des agents, et les perspectives d'utiliser des normes de réciprocité et de confiance pour surmonter toute une série d'échec sur le marché. Ils ont observé qu'en raison des niveaux de capital social plus élevés, les « *middleman minorities* » ont en général accès aux facteurs de production à des coûts inférieurs. En particulier, ils ont également noté que des niveaux de confiance élevés dans les communautés, renforcés par des adhésions économiques et sociales qui se chevauchent et entretiennent la cohésion de la communauté, ainsi que le souci de maintenir les réputations peuvent faire baisser le coût des ressources et améliorer l'accès aux informations et aux chances économiques, et peuvent même induire les travailleurs à accepter des salaires moins élevés s'ils peuvent espérer une assistance future pour s'établir à leur compte.

Étant donné cet impact si positif sur la productivité et la rentabilité, la formation du capital social contribuerait-elle aussi à alléger directement la pauvreté ? Putnam (1993) suggère une réponse positive à cette question. Il cite Arrow pour soutenir que la pauvreté peut surgir du manque de confiance, puis l'étude de Banfield sur Montegrano, dans le sud de l'Italie, pour soutenir cet argument. Banfield a montré que la pauvreté entre les habitants de ce village se devait à l'incapacité des villageois à étendre leur coopération au-delà de la famille nucléaire.

Gouvernance représentative : l'individualisme est associé à un pouvoir politique plus « équilibré ». Ce n'est pas vraiment une surprise car une plus grande liberté de choix et de prise de décision présuppose la disponibilité d'informations pour les agents. Plus une IFS est transparente, plus ses clients seront informés ; et plus ses clients sont informés, plus ils auront de pouvoir pour faire leurs choix et prendre leurs décisions. Ce qui inclut la décision de se présenter ou non aux élections de dirigeants, et les choix de qui va les gouverner.

La société ouverte : des mesures de mobilité sociale : plus l'indice d'individualisme est élevé, plus la mobilité occupationnelle inter-générationnelle est élevée. Un degré d'individualisme élevé caractérise une société ouverte. Dans une telle société, les individus qui ont du talent et des habiletés seront aptes à surmonter les désavantages de naissance et à atteindre des positions plus éminentes. Le type de services financiers et non financiers fournis ou facilités par l'IFS aura des répercussions profondes sur le développement des talents et des habiletés de ses clients.

Confiance et gouvernance démocratique : la gouvernance démocratique de l'IFS est positivement liée à un niveau de confiance interpersonnelle élevé. Il faut s'attendre à ce que la proportion de clients qui disent « On peut faire confiance à la plupart des gens » soit plus élevée dans les IFS qui sont plus transparentes, responsables, et qui fournissent un meilleur accès aux informations à leurs clients.

Danny Unger (1998) a observé que dans des communautés où il y a peu de confiance interpersonnelle entre les individus, il existe peu d'organisations coopératives efficaces de pauvres ou de groupes de consommateurs créés pour surmonter les problèmes d'action collective.

Francis Fukuyama (1995) affirme que la confiance permet aux personnes de travailler de manière coopérative dans les grandes compagnies privées. Il faudrait peut-être s'attendre alors à ce que des communautés ayant un capital social abondant exhibent une bonne gouvernance démocratique et présentent, comparativement, plus de grandes entreprises privées. Inversement, un capital social plus restreint serait en relation avec des compagnies plus petites, des « coalitions de distribution » (*distributional coalitions*) moins nombreuses et moins couronnées de succès, et des formes d'agrégation des intérêts plus lâches et pluralistes. Reprenant le raisonnement de Fukuyama, Unger affirme que les grandes organisations publiques devraient également opérer de manière plus efficace là où le capital social est abondant. Après tout, les grandes organisations en tout genre ont besoin de beaucoup d'échange d'informations pour opérer de manière efficace.

Bien-être subjectif : L'indice de bien-être est positivement lié aux niveaux de revenu des personnes dans les communautés. Cela signifie que les communautés qui sont passées par une croissance économique prolongée et qui, de nos jours, jouissent d'un standard de vie relativement plus élevé ont beaucoup plus de chance d'avoir des populations exprimant un sens positif de satisfaction quant à ce que la vie leur offre. De la même manière, des clients exprimant un sens positif de satisfaction tendront à être plus communs parmi les IFS qui ont fourni des services financiers continus et de plus en plus nombreux à leurs communautés/groupes cible.

Motivation d'accomplissement : les communautés ayant des scores élevés pour l'indice d'accomplissement devraient se situer beaucoup plus souvent dans des zones géographiques ayant connu une croissance continue sur une période de temps considérable. De la même manière, les clients ayant des scores élevés pour l'indice d'accomplissement tendront à être plus communs parmi les IFS qui ont connu une croissance de leur portée sur une période de temps relativement longue.

Le fait que capital social facilite la mobilisation de l'épargne de la communauté et la diffusion du crédit est lié à la croissance des communautés. L'historien économique Carlo Cipolla a observé que le capital social et le contrôle de l'État ont contribué au développement et à la diffusion du crédit pendant la Renaissance en Europe (apud Putnam, 1993). L'identification avec les communautés a aidé à élargir les cercles de confiance et, avec l'appui de la loi, a facilité la mobilisation de l'épargne des communautés.

Matérialisme et postmatérialisme : Les communautés dont le score pour cet indice montre une force relativement plus grande des tendances postmatérialistes tendront à être plus communes dans des zones géographiques ayant connu une expérience prolongée de bonne gouvernance. Comme corollaire, les clients ayant de plus grandes tendances postmatérialistes seront plus communs parmi les IFS ayant connu une expérience prolongée de bonne gouvernance.

5. RISQUES DU CAPITAL SOCIAL

Après avoir mis en relief l'impact positif du capital social sur le développement ci-dessus, il est maintenant important d'équilibrer cette vision avec une mise en garde : le capital social peut parfois

ne pas fonctionner ou être contre-productif. Une révision de l'expérience du *People's Rural Development Association* (PRDA), une ONG de Sri Lanka ayant un programme d'« initiatives économiques » dans 40 villages de ce pays, a permis de formuler les postulats suivants :

1. Une forte densité de relations internes et une forte intensité de confiance à l'intérieur d'un groupe peut conduire à la fragmentation d'une communauté de niveau plus élevé, en fonction, évidemment, de la qualité des normes et croyances qui unissent le groupe / la communauté de niveau inférieur.

Une communauté de village au Sri Lanka (appelée « communauté de niveau plus élevé ») est composée d'un nombre de sous-communautés ou groupes (appelées « communautés de niveau inférieur ») qui se chevauchent. Ces dernières comprennent des groupes de parenté, des groupes de caste, des factions sociales (appelée « kalli »), des voisinages etc. Une « samiti » PRDA au niveau village (ou organisation opérant au niveau des communautés – *Community-based Organization* [CBO]) comprend au moins une de ces communautés de niveau inférieur. PRDA a recours à la finance sociale pour consolider les corrélations, les normes, la confiance, la solidarité, et les structures informelles etc. qui unissent les familles composant la CBO. Autrement dit, pour mieux renforcer le capital social de la CBO.

PRDA montre que renforcer le capital social (c'est-à-dire la solidarité, les corrélations internes, les réseaux etc) de ces communautés de niveau inférieur a tendance à affaiblir la solidarité ou l'intégration de la communauté de niveau plus élevé. C'est-à-dire que cela a tendance à fragmenter la communauté de niveau plus élevé autour de solidarités fortes et d'intérêts spéciaux.

PRDA montre également que la tendance ci-dessus est soit mitigée soit renforcée plus encore par la qualité des normes et croyances qui cimentent le capital social de la communauté de niveau inférieur et guide ses actions. Dans certains villages, les normes et croyances partagées par les membres de communautés spécifiques de niveau inférieur formant la CBO manquent d'ouverture sur l'extérieur et sont orientées vers l'intérieur. Dans d'autres, les normes et croyances partagées de la CBO sont plus ouverte – offrant ainsi la possibilité d'une intégration plus forte dans la communauté de niveau plus élevé. Cette observation, notons-le, semble en accord avec les résultats de Hofstede.

2. Le renforcement exagéré de liens de confiance et de solidarité à l'intérieur d'un réseau local / d'une communauté de niveau inférieur peut conduire le réseau à la claustration virtuelle. Cela peut mener à son isolement virtuel de la communauté de niveau plus élevé et de l'environnement social, économique, culturel et politique externe ce qui, en retour, peut être très préjudiciable pour le réseau local / la communauté de niveau inférieur.

PRDA a connu ce risque dans certains villages, spécialement là où la CBO est composée d'au moins un groupe de solidarité uni par de forts liens émotionnels comme ceux de caste ou de parenté. Ce risque s'aggrave encore quand le reste de la communauté plus ample / de niveau plus élevé – par exemple, la communauté du village comme un tout – fait montre d'émotions négatives (par exemple hostilité, jalousie, soupçon) envers la communauté de niveau inférieur.

Dans ces circonstances, le renforcement du capital social (confiance, solidarité, relations internes etc) à l'intérieur de la communauté de niveau inférieur peut produire une augmentation de son manque d'ouverture sur l'extérieur et l'affaiblissement concomitant de son interaction avec la communauté de niveau plus élevé (par exemple, la communauté du village), d'un côté, et le monde externe (l'économie, la société et l'État), de l'autre.

Dans ces situations, PRDA a vu comment l'augmentation de la solidarité locale peut conduire à une claustration virtuelle de ces réseaux locaux qui, à son tour, aboutit à l'inertie. Il a également été constaté que plus un réseau se replie sur lui-même, plus il bloque le flux d'informations et d'idées nouvelles venues d'autres structures, réseaux et groupes de solidarité.

L'expérience de PRDA est que « des liens qui unissent peuvent devenir des liens qui punissent ». Une confiance excessive en la solidarité locale et une loyauté excessive envers les structures formelles et informelles existantes (c'est-à-dire une intensité trop forte de capital social) peut isoler le groupe de solidarité locale au point qu'il ne parvienne pas à s'adapter aux changements de l'environnement économique, politique, culturel et social externe. Cela peut finir par menacer le groupe d'extinction totale du fait qu'il dépend de son propre capital social de manière exagérée.

L'expérience de PRDA a montré que dans quelques villages le renforcement du capital social au niveau des communautés de niveau inférieur peut conduire à la croissance de plusieurs communautés de niveau inférieur avec des liens internes forts, s'appuyant sur un sens fort d'auto-dépendance sociale, émotionnelle et même économique et politique. En contraste, ces communautés de niveau inférieur sont liées entre elles et à la communauté de niveau plus élevé (comme la plus grande communauté du village) par des liens externes fragiles. Dans les circonstances d'une économie en développement où la solidarité des communautés de niveau plus élevé (par exemple les communautés du village) est ce qu'il faut pour se confronter à, marchander et négocier avec les forces de l'économie (néolibérale ?) externe et la société à laquelle les économies et sociétés locales sont de plus en plus intégrées, le renforcement des liens internes (capital social) des communautés de niveau inférieur peut être contre-productif pour les communautés elles-mêmes.

3. L'expérience de PRDA a identifié 3 types de capital social dans les communautés de villages au Sri Lanka : le « capital social structurel » (formé de réseaux et groupes formels et informels, de rôles, règles, procédures) ; le « capital social cognitif de niveau inférieur » (qui comprend les valeurs, normes et croyances spécifiques au niveau local – c'est-à-dire à la « petite tradition ») ; et le « capital social cognitif de niveau plus élevé » (qui se compose des normes, croyances et valeurs nationales ou de civilisation qui trouvent leur origine dans la « grande tradition » à laquelle le pays appartient). Conceptuellement, il est utile de séparer ces 3 types de capital social les uns des autres. Le renforcement du « capital social structurel » tel qu'il existe au niveau de la communauté, en soi, peut ne pas fonctionner ou être contre-productif. Au contraire, une association d'intervention, comme une ONG, devrait avoir pour but de construire un nouveau capital social qui soutienne des objectifs sociaux plus amples en facilitant l'amélioration de composants spécifiques et sélectifs des 3 types de capital social existant pour aider la communauté à atteindre des objectifs sociaux définis.

Les relations, la mutualité, les rôles, règles, procédures, réseaux etc., en tant que capital social existent sur le plan structurel. Les normes, valeurs et croyances partagées en tant que capital social existent sur le plan psychologique ou cognitif.

Les 3 types de capital social définis ci-dessus ne se soutiennent pas nécessairement l'un l'autre. Si à l'intérieur de chaque type, certains éléments supportent les autres types de capital social, ceux-ci sont niés et contredits par d'autres éléments. Ces 3 types de capital social ne se soutiennent ou ne se renforcent pas toujours l'un l'autre, mais, bien souvent, maintiennent des relations dialectiques.

Par exemple, PRDA a rencontré, dans un certain village, des groupes pour une action collective formés autour de leaders ou chefs de faction influents, et composés par ces leaders et leurs supporters ou partisans. Ce sont la confiance et la solidarité qui unissent leurs membres. C'est là un exemple de capital social structurel. D'un autre côté la « petite tradition » ou le code de normes et valeurs de niveau local adopte la valeur « groupes de voisinage » comme base de son action collective. Or, comme les « factions » traversent les voisinages, à l'intérieur desquels elles introduisent la désunion, le capital social cognitif dérivant du code de normes et valeurs locales contredit le capital social structurel de cette même communauté. En outre, la « grande tradition » des normes, valeurs et croyances de civilisation de la nation, qui dérivent du code national de valeurs, adopte l'unité de la communauté et l'égalité de tous indépendamment des intérêts différenciés – et cette catégorie de capital social cognitif est également très présente dans la communauté au niveau psychologique ou moral. Ce capital social cognitif particulier se heurte aux deux autres catégories de capital social

présent dans la même communauté. Ainsi, dans des situations comme celle-ci, c'est une dialectique qui relie le 3 types de capital social les uns aux autres.

Donc, soutenir et renforcer un type de capital social dans une communauté pourrait signifier affaiblir les autres, puisqu'ils n'opèrent pas nécessairement dans une relation de renforcement mutuel, au contraire de ce qui est généralement admis.

Voilà pourquoi une organisation d'intervention utilisant la finance sociale pour consolider le capital social d'une communauté, comme PRDA, devrait suivre ces étapes : commencer par comprendre la nature des 3 catégories de capital social existant dans la communauté et la dialectique qui les unit les uns aux autres. Ensuite, après avoir clairement déterminé la qualité de l'interaction sociale – sur la base d'objectifs sociaux – qu'elle aimerait poursuivre, PRDA devrait concevoir la gestion de ses interventions de manière à ce que la dialectique unissant les 3 types de capital social les uns aux autres soit orientée de manière créative vers la réalisation des objectifs sociaux de l'intervention.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bonacich, Edna and John Modell. 1980. *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese American Community*. Berkeley: University of California Press.
- Coleman, James. S. 1994. "Social Capital in the Creation of Human Capital". In *American Journal of Sociology*, 1994 Supplement, pp. 105-8
- De Swaan, Abram. 2001. *Human Societies: An Introduction*. Malden, MA: Blackwell Publishers Inc.
- Fernando, Sunimal, 2002. "The Risks of Social Capital: A Response to the Mid Term Report on 'Social Finance and Social Ties' Based on Some Experiences from Sri Lankan Villages".
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Heffron, John M. 1997. "Defining Values". In *Values in Education: Social Capital Formation in Asia and the Pacific*, ed. John D. Montgomery, New Hampshire: Hollis Publishing Co.
- Inkeles, Alex. 2000. In *Social Capital as a Policy Resource*, ed. John D. Montgomery and Alex Inkeles, Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Montgomery, John D. 1997 "Are Asian Values Different?" In *Values in Education: Social Capital Formation in Asia and the Pacific*, ed. John D. Montgomery, New Hampshire: Hollis Publishing Co.
- Phongpaichit, Pasuk, and Chris Baker, 1996. *Thailand's Boom!* Chiangmai, Thailand: Silkworm Books.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: The Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Quiñones, Benjamin Jr. & Hans Dieter Seibel. 2000. "Social Capital in Microfinance: Case Studies in the Philippines". In *Social Capital as a Policy Resource*, ed. John D. Montgomery and Alex Inkeles, Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. New York: Anchor Books.
- Unger, Danny. 1998 *Building Social Capital in Thailand*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yoshihara, Kunio. 1988. *The Rise of Ersatz Capitalism in South-East Asia*. Singapore: Oxford University Press.
- _____, 1995. "Culture, Institutions, and Economic Growth: A Comparative Study of Korea and Thailand". In *Tonan Ajia Kenkyu*, Southeast Asian Studies, 33(3).