

Retranscription de l'intervention de Jean-Pierre Worms lors de l'Atelier " Finance Solidaire et Liens Sociaux ", organisé par la FPH à Dourdan, France, du 2 au 5 juillet 2002.

Présentation de Jean-Pierre Worms :

- Chercheur au Centre de Sociologie des Organisations, rattaché au Centre National de la Recherche Scientifique. Spécialiste des organisations et de leur fonctionnement.
- Député à l'Assemblée Nationale pendant douze ans.
- Président et vice-président d'un grand nombre d'associations.

- Travaille sur la notion de capital social, en collaboration avec Robert Putnam (Harvard).

" C'est vrai, trois façons d'entrer dans le sujet à partir d'une expérience personnelle :

- Un travail de recherche,
- Un travail de responsabilité politique au niveau local et au niveau national,
- Et pour l'essentiel, un travail militant dans toute une série d'associations (notamment de développement local et de soutien à la création d'entreprises et donc, de mobilisation des ressources locales pour la création de valeur économique de niveau local.)

Donc ces trois entrées pour le sujet que vous traitez depuis deux jours maintenant.

Ce que je voudrais simplement dire en introduction : je vais vous parler du capital social. Mais, en regardant un peu les documents de préparation, il est évident que lorsque l'on parle des liens sociaux, dès lors que les liens sociaux sont mis en mouvement pour produire quelque chose, la ressource qu'ils mobilisent, c'est précisément le capital social.

Donc très directement, je crois que la problématique du capital social est très pertinente pour traiter de la mobilisation de la micro finance, des finances solidaires pour la création, le développement de valeur économique à partir des liens de solidarité qui se nouent sur un territoire.

Alors très rapidement d'abord, quelques éléments de définition.

Dès que l'on parle de capital social, et surtout en français, la première conception de capital social que l'on a, c'est le capital social des entreprises, c'est-à-dire ce sont les actionnaires. Là-dessus, il y a une ambiguïté qu'il faut tout de suite lever : le capital social dont je parle, ce n'est pas celui-là !

Deuxième problème, c'est la confusion que l'on fait souvent entre la capacité d'un individu à intervenir dans le champ social et que l'on nomme parfois le capital social individuel, et que moi j'aurais plutôt tendance à qualifier de capital humain ou de capital relationnel qui est une des dimensions du capital humain. C'est un problème de définition : il faut s'entendre sur les mots. Si je fais cette distinction, c'est que d'une certaine façon, quelqu'un comme Bourdieu qui a utilisé le terme de capital social l'a essentiellement utilisé dans ce sens-là. C'est-à-dire que le capital social au sens bourdieusien du terme, ce sont les privilèges que les individus appartenant à un certain groupe social possèdent par rapport à d'autres individus, d'autres groupes sociaux en matière de réseaux de relations. Donc ce sont les réseaux de relations d'un individu qui viennent du fait de son appartenance à une catégorie sociale déterminée, à un groupe social dominant pour être clair du point de vue de Bourdieu.

Au sens où moi j'utilise le terme de capital social, c'est quelque chose de très différent, c'est **un attribut d'une société, qui sert à caractériser un état de la société qui met des ressources à la disposition de ses membres pour intervenir dans le fonctionnement de la société.** C'est donc un attribut de la société plutôt qu'un attribut des individus.

Je vais revenir sur tout cela de façon plus précise dans une seconde. Auparavant, je reviens un tout petit peu en arrière à propos de ce que je viens de dire sur le capital humain. Je crois que c'est quelque chose sur lequel il faut absolument clarifier les choses et avancer par rapport à des définitions, à mon sens beaucoup trop restrictives, qui ont cours ou qui ont eu cours en tout cas, dans le domaine du travail sur les entreprises et sur le développement économique. On a presque toujours, pendant des décennies, identifié le capital humain au niveau de formation et d'instruction, d'éducation des individus. Or bien évidemment, la ressource qu'un individu mobilise dans son intervention dans l'espace public, dans le champ du travail comme dans d'autres champs sociaux, cette ressource-là est beaucoup plus que des connaissances, quelque soit la nature de ces connaissances. C'est fondamentalement quelque chose qui est à la fois du domaine cognitif - de la connaissance- mais aussi du domaine affectif et du domaine éthique.

Ce qui fait qu'un individu se met en mouvement dans l'échange social, c'est d'abord parce qu'il est porté par des désirs d'être, pour lui-même et pour les autres, à partir de ses propres ressources personnelles. Donc ses émotions, ses envies, ses besoins, son héritage culturel, ses projets d'avenir, c'est tout cela qui fait qu'il se met en mouvement.

Le capital humain est donc quelque chose de beaucoup plus riche, de beaucoup plus essentiel que cette définition très pauvre à laquelle on l'a souvent réduit en ne parlant que de son niveau d'instruction, d'éducation, de compétences normalisées, de compétences techniquement organisées et reconnues.

Le capital social maintenant : le capital social, au sens où je crois qu'il est utile, intéressant à utiliser, en tout cas pour nos réflexions, est donc l'ensemble des ressources qu'une société met à disposition de ses membres ou les ressources dont les membres d'une société se dotent, qu'ils fabriquent. Ces ressources, ils les trouvent offertes ou ils les créent eux mêmes. Pourquoi faire ? Pour coopérer entre eux, dans la construction d'un bien commun, d'un bien collectif nouveau. **Donc c'est une ressource qui est mobilisée dans la coopération et de façon finalisée vers la construction d'un bien d'utilité collective.**

Il y a deux types de ressources, à mon sens bien clairement identifiables et identifiées. Ce sont :

1. D'une part, **les réseaux constitués de mise en relation des individus**. Des réseaux, encore une fois, qui leur sont offerts ou dont ils se dotent. Ces réseaux sont donc pour certains, des réseaux hérités, des réseaux familiaux, des réseaux religieux, des réseaux communautaires de toute sorte ; toute une série de réseaux qui existent. Et puis, les réseaux auxquels on adhère, des réseaux de syndicats, de partis, d'associations . Et aussi les réseaux que l'on crée par l'opportunité qui vous est donnée, les réseaux de voisinage : on habite un certain lieu et l'on va nouer des relations avec ses voisins. Les réseaux éventuellement en milieu urbain des gens qui voyagent dans le train aux mêmes heures et qui finissent par se connaître et par pouvoir échanger entre eux. Alors, selon la forme du transport, il y a plus ou moins de création de capital social ; la nature des transports en commun est quelque chose qu'il faut prendre en compte lorsque l'on réfléchit à la construction du capital social urbain. Je ne développe pas, mais vous voyez ce que j'appelle toute la tuyauterie, toutes les infrastructures de transports, dans tous les sens du terme, y compris symbolique. C'est le premier niveau de ressources à prendre en compte lorsque l'on réfléchit sur le capital social.

2. Le deuxième niveau de ressources, c'est, je dirais, ce que l'on fait circuler dans les tuyaux. On a la tuyauterie, on a une infrastructure de transport, et c'est ce qui va circuler. Et surtout, c'est le **moteur** de cette circulation. Ce qu'on va mobiliser pour utiliser ces réseaux. Alors qu'est-ce que c'est ?
- Pour pouvoir circuler dans des réseaux de coopération, de communication interindividuelle, il faut pouvoir se parler et se comprendre, que les mots désignent les mêmes choses, qu'il n'y ait pas de malentendu. Cela veut dire que **le système de représentations** (quand on parle des choses, qu'est-ce que l'on veut dire ?) **doit être partagé**. Pour qu'il y ait effectivement capacité de coopération, il faut que l'on puisse se parler en se comprenant.
 - Deuxième chose, il faut que l'on ait **un certain nombre de valeurs et de normes de comportement qui soient également partagées**. Parmi ces valeurs, la première valeur fondamentale, c'est la capacité de faire confiance à autrui. Si l'on peut faire confiance, on va coopérer ; si l'on croit que l'on ne peut pas faire confiance, on va plutôt se protéger de l'intrusion d'autrui dans son espace personnel. Donc le degré de confiance est quelque chose que l'on apprend par son entourage, mais que l'on construit également tout au long de sa vie ou que l'on déconstruit. **La confiance est un produit social**. Et puis il faut un certain nombre de normes de comportement que l'on partage qui vont, si vous voulez, de la façon dont on passe une porte (est-ce que l'on retient la porte ou est-ce qu'on la laisse aller dans la figure de la personne qui vous suit ?) jusqu'à, de manière plus profonde, l'idée de réciprocité. La réciprocité, c'est quelque chose qui relève de l'interindividuel, c'est le premier niveau. Mais aussi, plus on va vers une conception large de la réciprocité, plus on s'approche de la valeur morale, de la valeur éthique qui est quelque chose de plus vaste que la norme de comportement. Et la réciprocité quand on est près d'une valeur morale, éthique, qu'est-ce que c'est ? C'est tout simplement l'idée que lorsque je donne quelque chose, ce n'est pas la personne à qui je le donne qui va me le rendre, ce n'est pas le lieu où je l'ai donné

où il me sera rendu et ce n'est pas le moment où je l'ai donné où je le retrouverai en retour. C'est l'idée tout simplement que dans l'échange social, quelque part, quelqu'un à un moment donné me rendra ce que j'ai donné. Et cette idée d'une réciprocité élargie est ce qui permet dans des réseaux de coopération fondés sur la confiance d'avoir effectivement - et je reviendrais dessus, c'est très important- des échanges où l'on ne calcule pas exactement ce que l'on a reçu en échange de ce que l'on a donné pour obtenir un jeu à somme égale. Il y a l'idée finalement, que je recevrai toujours plus que je n'ai donné et que chaque joueur dans cet échange recevra plus qu'il n'a donné. C'est-à-dire que nous sommes dans un système de jeu à somme positive.

Alors, si l'on est à peu près d'accord sur ce positionnement de définition des termes, je donnerais quelques éléments d'analyse opératoire sur comment fonctionne le capital social :

1. Premièrement, une chose très importante je crois. Pour les vieux, mais sommes-nous nombreux ici ? !, et pour ceux de culture française, il y avait jadis des piles électriques qui avaient le quasi monopole : les piles Wonder. Et le slogan publicitaire était " Wonder, la pile qui ne s'use que si l'on s'en sert ". Le capital social, c'est l'inverse : le capital social ne s'use que si l'on ne s'en sert pas. En revanche, quand on s'en sert, il s'améliore, il se bonifie. **Le capital social est un produit de l'échange en même temps qu'il est la condition de l'échange.** Et plus on mobilise le capital social dans l'échange, plus on améliore le stock de capital social.

Première idée très forte je crois, c'est que le capital social est un produit social qui est volatile mais qui s'augmente, qui s'améliore, qui se bonifie par l'usage qu'on en fait.

2. Deuxième idée, pour bien comprendre comment cela fonctionne, c'est l'idée que pour qu'on se serve de cette ressource que l'on appelle le

capital social, il faut que cela serve à quelque chose, il faut que cela produise du résultat, que cela produise une utilité reconnue comme pertinente par tous ceux qui vont être partie prenante du réseau de coopération. Il s'agit donc de bien rechercher quelle est la pertinence du capital social mobilisé pour tous ceux qui sont mis en connexion ; chacun ayant naturellement, de façon parfaitement légitime, des objectifs et des finalités différents. C'est donc une construction d'un espace commun où chacun va retrouver non seulement ses billes, retrouver sa mise, ce qu'il a au départ mis en jeu, mais plus que ce qu'il a mis en jeu. Et donc la pertinence du capital social pour l'ensemble des parties prenantes de l'échange, par rapport à leurs objectifs propres, est quelque chose de tout à fait essentiel. Alors, quand on réfléchit à ce fameux bien commun, cette fameuse zone d'utilité sociale partagée, il ne faut pas en avoir une vision angélique où il y aurait le bien commun qui serait au-dessus du bien de tout le monde et où chacun sacrifierait son intérêt particulier au profit d'un intérêt collectif. Le bien commun qui fonctionne, c'est un bien commun où chacun s'y retrouve.

Cette utilité du bien commun, là encore par rapport à ceux qui sont de culture francophone, c'est peut-être plus difficile à comprendre que pour ceux qui sont de culture anglophone. Parce qu'en France, on a toujours défini l'intérêt général, le bien commun comme étant quelque chose qui surplombe la société, et l'on demande aux gens pour adhérer à l'intérêt général de sacrifier leur intérêt particulier. Il y a donc bien cette conception, je ne sais pas si elle est chrétienne, je ne voudrais pas m'aventurer sur un terrain qui n'est pas le mien, fondamentalement sacrificielle de la personnalité des intérêts des particularismes pour construire, non pas pour construire d'ailleurs, mais pour adhérer à un intérêt général qui vous est donné, on ne sait par qui, on ne sait pas comment mais qui est là. En France, c'est l'Etat qui incarne l'intérêt général, donc on adhère à la norme administrative et là on est sûr d'être dans l'intérêt général ! C'est la version française.

La version anglo-saxonne de l'intérêt général, c'est le produit d'une négociation sociale entre intérêts particuliers. C'est le produit très empirique, très pragmatique d'un compromis social historiquement et géographiquement daté.

Et donc, on a ces deux conceptions de l'intérêt général. Et je voudrais dire qu'en ce qui concerne le capital social par rapport aux intérêts particuliers des gens qui participent de la construction et de l'usage du capital social, c'est beaucoup plus la conception anglo-saxonne qui me semble utile. Parce qu'effectivement si ce capital social, cette utilité sociale de l'échange n'est pas quelque chose où chacun retrouve d'une certaine façon la satisfaction de ses recherches personnelles, de ses aspirations particulières, il ne jouera pas longtemps le jeu de la coopération. On ne coopère pas simplement parce que c'est bien de coopérer. On coopère parce que cela vous est aussi utile. **Et c'est dans cette articulation entre une utilité qui est partagée et une utilité personnelle que se trouve toute la dynamique de la mise en mouvement du capital social.**

Donc je crois, deuxième idée, que pour qu'on s'en serve il faut que le capital social serve à quelque chose pour chacun de ceux qui s'en servent.

3. Troisième idée, ses utilités collectives pertinentes où chaque coopérant, chaque personne qui coopère, retrouve plus qu'il n'a mis au pot commun, c'est cela qui provoque la mise en mouvement du capital social dans sa production d'une valeur nouvelle, et notamment d'une valeur économique.

Et donc, j'en arrive au troisième temps de mon exposé qui concerne effectivement cette relation entre capital social et finances solidaires.

Si le capital social, ce sont bien effectivement ces liens sociaux en action qui sont considérés comme des ressources et facteurs de production d'autre chose, d'un bien commun, bien collectif. Le problème, c'est que la

production de ce bien commun, c'est évidemment de la cohésion sociale, de la capacité à vivre ensemble pacifiquement, à se comprendre mutuellement, c'est donc du lien social en tant que tel. Donc le capital social est à la fois le produit du lien social et l'outil de production de lien social, dans une relation parfaitement dialectique entre lien social et capital social.

1. Premier niveau évident de produit du capital social, c'est une amélioration des liens sociaux, une amélioration du climat social, de la capacité à vivre ensemble dans le respect mutuel et dans la paix.

Mais, ce qui est je crois le plus pertinent pour nous, c'est que **cette valeur de cohésion sociale, d'entente, de compréhension mutuelle, de capacité à la coopération va produire une valeur ajoutée de type économique.** Pourquoi ? A partir d'un raisonnement extrêmement simple : toute production de bien économique est la production d'une relation d'échange, d'une transaction entre des individus, des personnes, des groupes, des sociétés, des instances qui apportent quelque chose avec d'autres, qui produisent un produit. Cette production par l'échange et la transaction, entre différents producteurs, est fondée sur quoi ? Soit elle est fondée sur la contrainte, c'est-à-dire que vous avez des règles d'organisation des échanges. Il y en a toujours, il en faut beaucoup : vous avez des systèmes de contrôle et donc vous avez des coûts induits de gestion des transactions qui produisent un bien économique. Ces coûts induits, c'est y compris le coût de fonctionnement d'une banque. Mais vous avez aussi tout simplement cette fameuse confiance : je le connais, je fais partie d'un réseau d'interconnaissance mutuelle et je peux faire confiance. Et chaque fois que l'on peut faire confiance, on économise sur les coûts de gestion des transactions et de contrôle de la régularité des transactions. Alors, ou bien l'on a des contrôles de type bureaucratique, ou bien l'on a des types des relations de confiance, et puisqu'on a des normes et des valeurs partagées, ce n'est pas la peine d'avoir des systèmes de contrôle parce que d'une certaine façon, ce qu'on appelle le contrôle social de la communauté

d'appartenance est beaucoup plus puissant que le contrôle administratif, bureaucratique ou réglementaire. **Et donc le capital social mobilisé dans l'échange économique permet de faire des économies sur les coûts de transaction.** Ces coûts de transaction grèvent de façon importante toute transaction économique.

2. De plus, et je m'arrêteraï là pour ouvrir le débat, il y a une deuxième valeur économique tout à fait importante. Dès lors que l'on est dans le champ des échanges complètement prédéterminés par des règles, des contraintes, des systèmes normalisés, la nature des échanges économiques, le champ des échanges économiques, la nature des produits possibles de la transaction, est limitée. Dès lors que l'on est sur la base de la confiance, on peut se permettre d'oser, imaginer d'autres productions, d'autres types de valeurs, d'autres types de bénéfices et donc on est dans un système qui élargit le champ des possibles, dans le champ de la production de valeur économique.

Donc deuxième avantage tout à fait considérable, rarement pris en compte et rarement identifié comme tel, **c'est qu'on peut aller beaucoup plus loin, que l'on peut prendre beaucoup plus de risques lorsque l'on mobilise du capital social qu'autrement.**

Je crois que ces deux atouts très, très particuliers en terme d'utilité économique du capital social sont essentiels pour notre discussion. Alors bien évidemment, lorsque l'on parle de finance solidaire, vous constaterez qu'il est absolument évident que le capital social mobilisé par la finance solidaire permet ces deux énormes avantages : faire des économies considérables sur les coûts de gestion des transactions et élargir le champ des possibles en matière de création de valeur.

Et maintenant, le débat est ouvert. "