



HAL
open science

Le capital social : un concept utile pour la finance et le développement

Thierry Montalieu, Thierry Baudassé

► **To cite this version:**

Thierry Montalieu, Thierry Baudassé. Le capital social : un concept utile pour la finance et le développement. 2006. halshs-00007798

HAL Id: halshs-00007798

<https://shs.hal.science/halshs-00007798>

Preprint submitted on 13 Jan 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Laboratoire d'Economie d'Orléans

Document de Recherche

n° 2004-25

*" LE CAPITAL SOCIAL :
un concept utile pour la finance et le développement "*

**Thierry BAUDASSÉ
Thierry MONTALIEU**

LE CAPITAL SOCIAL : UN CONCEPT UTILE POUR LA FINANCE ET LE DEVELOPPEMENT

Thierry BAUDASSE – Thierry MONTALIEU (LEO)

Résumé : Le «Capital Social» désigne l’aptitude des individus à coopérer et à se coordonner, ainsi que leur habitude de contribuer à l’effort commun, mais aussi, d’une façon plus générale, leur désir d’être ensemble. Cette notion a reçu au cours des dernières années une grande attention de la part des économistes, tant dans le domaine de la Finance que de l’économie du Développement. Nous proposons une présentation de ce concept et une illustration de sa pertinence dans divers domaines de l’analyse économique.

Summary : «Social Capital» describes the ability of individuals to cooperate and coordinate, as much as their capacity to contribute to common goal. In a broader sense, it also describes their desire to connect to others and to be together. This notion has been very successful in the last years, in the economics of development and in Finance. We propose a presentation of the concept and an illustration of its relevance in various fields of economic analysis.

Mots clés : capital social, finance, microfinance, secteur informel, développement

Key words : social capital, finance, microfinance, informal sector, development

Codes JEL / JEL Codes : G2, O 17, Z 13

LE CAPITAL SOCIAL : UN CONCEPT UTILE POUR LA FINANCE ET LE DEVELOPPEMENT

Thierry Baudassé – Thierry Montalieu (LEO)

Le Capital Social, qui comprend à la fois les aptitudes des individus à coopérer et la confiance qu'ils ont les uns envers les autres, est un concept qui a reçu beaucoup d'attention au cours des dernières années. Même si cette notion n'est pas toujours parfaitement claire, et qu'on lui reproche parfois d'être un vaste «fourre-tout», la plupart des auteurs s'accordent à penser qu'elle permet une avancée conceptuelle en reliant des problématiques antérieurement disjointes, et qu'elle ouvre de nouvelles perspectives. L'objet de ce travail est de préciser quelques éléments de définition et surtout de souligner la pertinence de ce concept pour la finance et l'économie du développement.

En effet, une analyse qui met en avant l'importance de la confiance et de l'honnêteté comme fondement des relations sociales et économiques ne peut être inutile lorsqu'on parle de finance. La théorie monétaire avait d'ailleurs déjà mis en avant un concept similaire à travers la notion de «confiance en la monnaie». Dans les relations financières en général, la croyance que les autres acteurs respecteront certaines normes de comportement (par exemple, qu'ils honoreront leurs engagements) est un élément important qui permet d'économiser des coûts de transaction. De la même façon, le développement ne peut ignorer le concept de capital social. Le Capital Social semble être un élément important de la croissance économique et du bien-être, qui, comme l'environnement, n'est pas négocié sur un marché et risque donc d'être utilisé d'une façon sous optimale. En particulier, de nombreuses tendances des économies de marché sont destructrices de capital social (cf. Putnam, 2000) et donc il faut se poser la question de l'évolution du stock de capital social et de la «soutenabilité» des politiques qui épuisent ce stock. Dans une perspective de «développement durable», on souhaitera des modes de développement plus respectueux du capital social, tout comme il faut souhaiter un développement respectueux de l'environnement.

Nous verrons donc dans une première partie la définition du capital social et nous montrerons dans la seconde partie sa pertinence pour la finance et le développement.

1 – Le Capital social : définition et mesure

a) Le capital social : définitions et typologie

L'idée centrale du concept de capital social est que les réseaux et les normes de comportement qui y sont attachés ont une certaine valeur. Cette valeur est double, puisque le capital social est une richesse à la fois pour les membres du réseau et pour l'ensemble de la société. Pour les membres d'un réseau, sa valeur peut être résumée par l'aphorisme anglo-saxon : «l'important n'est pas ce que vous connaissez, mais qui vous connaissez». Le fait

d'appartenir à une structure, à une organisation, ou simplement de « connaître des gens », est de nature à favoriser l'obtention d'un emploi, de prix d' « amis », ou de faveurs diverses. Mais l'intérêt de forts liens sociaux s'étend au-delà des membres du réseau : une société à fort capital social sera sans doute plus sûre, moins conflictuelle, et donc plus agréable, y compris pour ceux qui ne participent pas de façon active à ces liens sociaux. Le capital social aurait donc des « externalités positives » qui justifieraient éventuellement une intervention des pouvoirs publics en sa faveur. Le capital social est un concept qui a été inventé et défini de nombreuses fois de façon indépendante, ce qui tend à montrer qu'il est effectivement un « chaînon manquant » dans l'architecture générale des sciences sociales (cf. Grootaert, 1998). Une des premières définitions, rapportée par Putnam (2000), est celle de L.J. Hanifan, qui, en 1916, s'efforçait de persuader ses lecteurs de l'importance de l'implication de la communauté dans l'éducation, en la justifiant par le fait que « l'individu est socialement impuissant s'il est seul... S'il entre en contact avec son voisin, et celui-ci avec d'autres voisins, il y aura une accumulation de capital social (...) La communauté en tant que tout bénéficiera de la coopération de toutes ses parties, tandis que l'individu trouvera dans ses contacts les avantages de l'aide, de la sympathie et la fraternité de son prochain » (Putnam, 2000, p. 19). Pour Pierre Bourdieu (1986) le capital social est « un attribut de l'individu dans un contexte social » qui peut être acquis « à travers une action délibérée » et transformé « en gains économiques conventionnels » selon « la nature (...) des connexions et des réseaux disponibles pour un individu ». Pour James Coleman (1988), le capital social désigne « la capacité des individus à travailler ensemble pour un objectif commun dans des groupes ou des organisations ». Putnam (2000) consacre à la baisse du capital social aux Etats-Unis à partir des années 50, à ses causes possibles, ses conséquences et les remèdes qu'on peut y apporter, un ouvrage qui a été un succès de librairie aux Etats-Unis. La Banque Mondiale a lancé depuis la fin des années 90 un programme de recherche sur le lien entre capital social et pauvreté, qui est à l'origine de nombreuses références données en bibliographie¹.

On distingue divers types de capital social. Les liens forts, qui constituent une forme de « ciment » (*bonding social capital*) entre des individus d'un même groupe (ethnique, religieux, familial...) doivent être distingués des liens faibles, qui souvent constituent des ponts (*bridging social capital*) entre différents groupes. Si les liens forts procurent souvent plus de satisfaction émotionnelle, les liens faibles ont l'avantage d'être ouverts et de permettre à l'individu de contacter des agents hors de sa communauté. Par leur nature diversifiée, les liens faibles permettent d'entrer en contact avec beaucoup de gens, ce qui peut s'avérer important par exemple dans un processus de recherche d'emploi. En outre, les liens forts peuvent déboucher sur le népotisme et donc engendrer une allocation inefficace des ressources. Le capital social n'a donc pas que des côtés positifs, même si on s'en tient aux seuls éléments économiques (il contient en outre, potentiellement, la tendance à la standardisation, à la « pensée unique », et à l'intolérance²).

¹ Voir le site de la banque mondiale : <http://www.iris.umd.edu/socat/>

² Pour illustrer l'idée d'un conflit possible entre tolérance et capital social, Putnam (2000), p. 352, cite quelques chiffres concernant l'Amérique des années 50, époque où, selon le même auteur, le capital social était à un maximum: en 1956, un américain blanc sur deux pensait par exemple que les blancs et les noirs devaient aller dans des écoles séparées (contre 4% en 1995). En 1973, encore près d'un américain sur deux étaient favorables à l'interdiction dans les bibliothèques publiques des ouvrages en faveur de l'homosexualité (contre un quart en 1998). Cependant, il montre aussi, p. 356, que, dans les années 90, les états américains qui ont le capital social le plus important sont aussi les plus tolérants vis-à-vis de l'intégration raciale, de l'égalité des sexes et des libertés civiques.

b) Le capital social est-il du « capital » ? Comment ce « capital » affecte-t-il la croissance économique et le Bien-être ?

Un débat important sur le capital social est de savoir s'il constitue effectivement un capital, au même titre que le capital physique, le capital financier ou le capital humain. Des économistes de tout premier plan, comme Arrow (2000) ou Solow (2000) ont exprimé leurs doutes sur la nature de « capital » attribuée au « capital social », même s'ils ne critiquent pas l'intérêt du concept en soi. Pour Arrow, l'étude des liens sociaux peut être intéressante dans une problématique économique, mais la métaphore du « capital social » n'est pas adéquate. Le terme « capital » supposerait en effet a) la durée dans le temps, b) des sacrifices délibérés au présent pour des bénéfices futurs c) l'aliénabilité c'est-à-dire la capacité à être transmis à autrui. Le dernier aspect n'est toutefois pas toujours présent, par exemple, il n'est pas présent dans le capital humain. Mais c'est pour Arrow l'aspect b) qui manque au capital social. Pour lui, « l'essence des relations sociales est qu'elles sont construites pour d'autres raisons que leur valeur économique pour celui qui les développe » (p. 4). Solow adopte la même position, en critiquant l'usage du terme de capital et en proposant à la place la formule « patrons de comportements » (« behavior patterns »). Pour Solow, le capital est un stock de facteurs de production dont on attend qu'ils produisent des services productifs pendant un certain temps. Le capital social, ainsi que le définit Solow, est « un ensemble d'éléments comme la confiance, la volonté et la capacité à coopérer et se coordonner, l'habitude de contribuer à l'effort commun même si personne ne regarde », et il reconnaît que ces éléments ont une influence positive sur la productivité agrégée. Mais s'agit-il d'un stock, c'est-à-dire de l'accumulation de flux passés d'investissements ? Pour Solow, ce n'est pas le cas et c'est pourquoi on ne saurait parler de « capital » social.

Malgré ces critiques, on peut continuer à soutenir que le « capital social » est bien du capital. En effet, si les gains économiques ne sont pas toujours à l'origine de notre inclusion dans des relations sociales, ces gains, conçus de la façon la plus large, ne sont pas totalement négligés non plus. Dans un grand nombre de professions, on sait qu'il est bon, pour obtenir des marchés ou des promotions futures, de développer ses contacts même si ceux-ci ne sont pas particulièrement plaisants. Inversement, on peut espérer que l'acquisition de capital humain, par exemple à travers l'éducation, n'est pas uniquement vécu, par exemple par les étudiants, comme un sacrifice présent en vue d'un rendement futur, mais qu'elle provoque une satisfaction intellectuelle immédiate (le plaisir d'apprendre). Enfin, et contrairement à ce que défend Solow, l'investissement en capital social est une réalité. Pour Coleman (1988), (1990), le capital social peut être mesuré par le nombre de nos contacts, ce que certains ont résumé par une formule : « l'épaisseur de notre Rolodex ». Accroître la taille de notre carnet d'adresse prend du temps, et coûte de l'argent. Cela ne procure pas nécessairement de plaisir mais s'apparente à une démarche d'investissement. On peut dire la même chose de la démarche consistant à « entretenir » de bonnes relations avec nos contacts, qui est similaire à l'entretien d'un patrimoine. Ce patrimoine social étant créé et entretenu, il aura des effets économiques positifs. Cette démarche d'investissement est bien connue des étudiants qui préfèrent certaines universités ou écoles à d'autres non en raison de la qualité des enseignements mais pour se constituer un carnet d'adresses. Enfin, même si on considère le capital social d'une façon plus large, c'est-à-dire sous ses aspects de confiance et de volonté de coopération au sein d'une société, on peut admettre que les pouvoirs publics peuvent investir pour créer et entretenir ce capital, ou au contraire laisser le « climat social » se dégrader sans réagir.

Mais il reste cependant un problème important dans le concept de capital social, qui est que celui-ci est hétérogène, en ce sens qu'il comporte des éléments qui peuvent être positifs pour la croissance économique, et d'autres qui peuvent être négatifs (clientélisme, népotisme, «copinage» trop poussé entre les élites, qui aboutit à un contrôle insuffisant des uns par les autres, voire à une dérive «mafieuse»). Dans cette mesure, il n'y a que peu de rapport entre le capital social et les autres formes de capital, qui ont au pire une rentabilité nulle. Le capital social pourrait en effet, sous certaines formes, avoir une rentabilité négative. Cependant, dans l'analyse du rapport entre le niveau de capital social et le développement économique, des auteurs comme Fukuyama (1995) considèrent qu'une société à haut niveau de capital social («High-Trust society») est une communauté où les individus «partagent des normes et des valeurs et sont capables de subordonner les intérêts individuels à ceux du groupe» (p. 10), le «groupe» étant implicitement entendu comme la société dans son ensemble ou comme l'Entreprise dans le cadre d'une activité économique. Les pays qui, d'après Fukuyama, ont une culture basée sur la famille, comme la Chine, la France, l'Italie ou la Corée, sont des sociétés où la confiance ne s'étend pas au-delà du cercle familial et donc où il est difficile de créer des organisations de grande taille. Ce sont donc des cultures à faible niveau de capital social («low-trust societies» ou «familistic societies») par opposition au Japon, à l'Allemagne et aux Etats-Unis (malgré la baisse du capital social qu'a connu récemment ce dernier pays). Dans cette acception, le capital social est, par définition, favorable à la croissance. Toutefois, on peut objecter que la thèse du capital social «facteur de développement» devient alors tautologique : si l'on ne considère comme du capital social que les relations qui sont favorables à l'activité économique, il va de soi que celui-ci est positif pour le développement. Mais si on définit le capital social d'une façon plus large, comme l'ensemble des contacts et des relations d'un individu, il faut se préoccuper de savoir si les cultures familiales «souffrent» d'un manque de confiance (celle-ci étant limitée à la famille) ou, au contraire, d'une confiance «aveugle» au sein d'un groupe donné. Il faut aussi savoir si le concept de confiance est le plus pertinent, dans la mesure où les relations sociales tant dans les sociétés familiales que dans les sociétés plus orientées vers la communauté (comme, pour Fukuyama, le Japon ou l'Allemagne) peuvent être le résultat d'obligations multiples et non de la confiance en autrui. Enfin, il faut se poser la question de la mesure que l'on considère pour juger du succès ou de l'échec d'une forme particulière de capital social. L'accent mis sur les performances en terme de croissance semble excessif, dans la mesure où le Produit Intérieur Brut n'est pas une mesure exhaustive du Bien-être et que, parmi les éléments du Bien-être que le PIB ne reflète pas, on compte précisément la qualité des relations entre individus, par exemple au sein de la famille. Dans ces conditions, le capital social est une source de bien-être, indépendamment de son effet sur la croissance, et donc on ne peut pas juger d'une forme de ce capital sur la seule base de ses effets supposés sur le PIB. En outre, les facteurs qui affectent la croissance sont nombreux, et le simple constat que les trois pays au plus fort niveau de développement économique (USA, Japon et Allemagne) seraient des cultures à haut niveau de capital social selon la définition de Fukuyama ne suffit évidemment pas à démontrer la thèse de l'effet positif de ce facteur sur la croissance. Cependant, la théorie développée par Fukuyama a au moins le mérite de donner un contenu précis (mais éventuellement critiquable) à l'idée souvent évoquée d'un facteur «culturel» dans le développement (voir par exemple David S. Landes, 1998³).

Une dernière question est celle des «canaux» par lesquels le capital social pourrait influencer la croissance. On peut en citer au moins trois:

³ « S'il est une chose que nous apprend l'histoire du développement économique, c'est que la culture fait la différence (là-dessus, Max Weber avait raison) (...) Il aurait été possible de prévoir la réussite économique du Japon et de l'Allemagne après la guerre en prenant en compte le facteur culturel. » (Landes, 1998, p. 662).

- i) on démontre (cf. Putnam, 2000) qu'au niveau macroéconomique, le capital social a un effet important sur la qualité de l'éducation aussi bien que sur la santé, et par voie de conséquence, sur la productivité du travail et la croissance.
- ii) En absence de capital social, les personnes privées doivent assumer des coûts importants, par exemple des coûts liés aux services de surveillance, aux services juridiques, aux assurances, et des coûts d'information sur les autres individus. Ces ressources sont détournées d'autres utilisations éventuellement plus productives. A l'extrême, la guerre représente une forme de « gâchis économique » qui est la conséquence d'une capacité particulièrement faible des individus à vivre ensemble.
- iii) Dans les relations financières, le capital social permet d'améliorer l'information sur le risque de la personne à qui on prête et de s'assurer qu'il fournira l'effort nécessaire pour honorer ses dettes. Il permet donc de résoudre en partie les problèmes posés par l'asymétrie d'information entre prêteur et emprunteur et explique le succès de certaines expériences de finance informelle.

c) Comment mesurer le Capital Social ?

Le capital social se veut un concept mesurable. Sa mesure peut se baser soit sur les actions menées en commun, par exemple dans un cadre associatif, soit sur la confiance qu'ont les individus les uns dans les autres (et qui est supposée être à la fois une *condition* et une *conséquence* du travail en commun⁴). Lorsque la mesure est basée sur l'action commune, on peut mesurer le capital social par la participation politique (élections), ou par la participation à des associations sans but lucratif, parmi lesquelles les églises ou les syndicats. D'autres phénomènes mesurables, par exemple grâce à des sondages comme ceux qu'utilise Putnam (2000), concernent les connexions sociales informelles (fréquence ou durée des conversations avec les voisins ou des dîners entre amis). Lorsque la mesure est basée sur le degré de confiance qu'ont les individus les uns dans les autres, on prend généralement comme indicateur de capital social le pourcentage de personnes qui répondent positivement à la question suivante : « Croyez-vous que la plupart des gens sont dignes de confiance » (« *would you say that most people can be trusted ?* »). Ce simple indicateur est assez riche d'enseignements, dans la mesure où il est plus homogène, pour des comparaisons entre pays, que les données sur la participation politique ou associative - qui dépendent d'autres facteurs que le niveau de capital social -, et plus significatifs que des données sur le nombre de dîners entre amis par exemple. Le tableau suivant, extrait de Performance and Innovation Unit (2002), permet de saisir l'intérêt de cet indicateur pour les comparaisons internationales :

⁴ Certains auteurs considèrent la confiance comme une forme de capital social (Coleman, 1988), d'autres identifient les deux concepts (par exemple Fukuyama, 1995), mais la plupart distinguent les deux éléments. Cependant, comme le notent Adler et Kwon (1999) : « la confiance et le capital social se renforcent mutuellement. La confiance est une source de capital social, et ce dernier produit à son tour de la confiance » (p. 7). Dans tous les cas, la confiance et le capital social vont de pair, et on peut donc utiliser le degré de confiance pour mesurer le capital social.

Pays membres de l'OCDE	Pourcentage des individus qui déclarent que la plupart des gens sont dignes de confiance (1995-1996)
Norvège – Suède - Danemark	Entre 65,3% et 57,7%
Canada	52,4%
Japon	46%
Allemagne	41,8%
Etats-Unis	35,6%
Italie	35,3%
Royaume-Uni	31%
Espagne	29,8%
Mexique	28,1%
France	22,8%
Portugal	21,4%
Turquie	6,5%
Pays non membres de l'OCDE	Pourcentage des individus qui déclarent que la plupart des gens sont dignes de confiance (1995-1996)
Inde	37,9%
Chili	21,9%
Nigeria	19,2%
Afrique du Sud	18,2%
Argentine	17,5%
Brésil	2,8%

Enfin, Putnam (2000) construit un indicateur synthétique du capital social, comprenant des mesures de la vie associative (5 indicateurs), des mesures de l'engagement dans les affaires publiques (2 indicateurs, dont la participation aux élections), des mesures de l'intensité du bénévolat (3 indicateurs), des mesures de sociabilité informelle (2 indicateurs) et des mesures de la confiance (pourcentage de gens qui sont d'accord avec la proposition selon laquelle « la plupart des gens sont dignes de confiance » et selon laquelle « la plupart des gens sont honnêtes »)⁵. Putnam étudie par la suite la corrélation entre cet indice de capital social et divers autres indicateurs (de santé, de criminalité, ou de performance éducative), au cours d'une analyse transversale sur les 50 états américains.

⁵ Putnam (2000), table 4, page 291.

2 – Le capital social : pertinence

a) Capital social et migrations

Parmi les aspects de l'économie du développement où le capital social est évoqué comme une variable pertinente, figure l'analyse des migrations. On peut supposer que les migrations provoquent une détérioration du capital social. En effet, le capital social peut être théorisé par la volonté qu'ont les individus de coopérer, comme cela est développé dans de nombreux articles qui utilisent le formalisme de la théorie des jeux répétés⁶. Or, les migrations peuvent nuire au capital social en diminuant l'incitation à coopérer : pourquoi en effet coopérer aujourd'hui si on doit migrer demain et que l'on ne rencontrera plus les participants du jeu actuel ? Si on doit rejouer avec les mêmes joueurs, et si les individus sont punis dans le futur lorsqu'ils choisissent une stratégie agressive, le «Folk Theorem» nous dit que les joueurs (s'ils n'ont pas une préférence pour le présent trop élevée) vont coopérer à l'équilibre. Mais si les agents changent continuellement de place, et donc qu'ils ne se rencontrent jamais plus dans le futur, ce résultat est invalidé. Cette idée est synthétisée par E. Miguel (2003) dans son commentaire de l'article de Routledge et von Amsberg (2003) : « La confiance et le capital social sont ébranlés par la mobilité du travail, dans la mesure où les individus ne sont plus capables de prendre part aux relations réciproques de long terme qui nourrissent la coopération dans la communauté » (p. 196).

Maurice Schiff (1999 a, b, c, 2002) a développé le lien entre migration et capital social. Il remarque que la baisse de capital social a lieu à la fois dans les secteurs d'émigration (les pays du Sud, le secteur rural) qui perdent une partie de leurs membres, et dans les secteurs d'immigration, dans lesquels la coexistence de communautés ne partageant pas les mêmes valeurs pose parfois des problèmes sociologiques. Même si la migration a lieu entre des secteurs culturellement homogènes, comme par exemple différentes régions des Etats-Unis, on constatera une baisse du capital social qui prendra la forme d'un recours moins facile au soutien social et affectif des parents ou des amis d'enfance souvent très éloignés les uns des autres. Ainsi, on peut analyser le capital social d'une façon analogue à l'environnement. A défaut d'être internalisé, l'environnement apparaît comme une ressource gratuite et donc la quantité de pollution émise excède l'optimum social. De même, lorsque les agents décident de migrer, ils négligent l'effet de leur décision sur le capital social. Certes, les agents valorisent les relations familiales et amicales et sont conscients qu'en migrant ils se privent partiellement du recours à ces relations, mais ils considèrent que le surplus de rémunération qu'ils obtiennent en migrant excède le sacrifice consenti. Cependant, ils négligent les effets externes de leur décision, à savoir qu'en migrant, ils diminuent le capital social pour l'ensemble des personnes qu'ils laissent derrière eux et qui ne peuvent pas compenser cette perte par un supplément de rémunération. De même, ils négligent les externalités négatives que leur présence peut éventuellement occasionner dans le secteur d'accueil de la migration (cela peut être dû au fait que les personnes originaires du secteur d'accueil ont une attitude négative envers les immigrants, ou au fait que les migrants valorisent moins que les natifs la conservation des traditions constitutives, en partie, du capital social).

⁶ voir Annen (2003), Dayton-Johnson (2003), Routledge et von Amsberg (2003)

Enfin, le lien entre capital social et migrations peut être analysé dans le sens opposé, celui qui étudie non les effets des migrations sur le capital social, comme le fait Schiff, *mais les effets du capital social sur les migrations*. Ainsi, on sait que l'existence de «réseaux de migrants», c'est-à-dire l'existence dans un secteur d'immigration (pays développé, grande ville) d'une forte communauté en provenance d'une origine précise (un village par exemple), ainsi qu'une structure relationnelle («capital social») liant les personnes ayant déjà migré et celles qui sont restées «au pays», favorise la migration, et la façon d'une manière spécifique que les déterminants économiques seuls ne peuvent prédire. Douglas Massey (1999) résume ce phénomène de la façon suivante : «de quelque manière qu'un flux migratoire commence, il a une forte tendance à continuer à cause de la croissance et de l'élaboration de réseaux de migrants (théorie du capital social). La concentration des immigrants dans certaines destinations crée un effet «famille et amis» qui canalise ensuite des flux migratoires vers les mêmes endroits et facilite leur arrivée et leur intégration» (Massey, 1999, p. 306). On peut donner de nombreux exemples de cet effet, dont le plus étudié est celui de l'émigration mexicaine vers les Etats-Unis (cf. Massey et alii, 1987, ou Zabin et alii, 1993).

b) *Capital social et Monnaie*

La littérature théorique récente concernant les fondements microéconomiques de la monnaie⁷ insiste sur la relation entre Monnaie et Confiance, thème qui a été développé dans le passé par G. Simmel⁸, F. Simiand ou C. Menger⁹. Pour que les agents acceptent d'utiliser une monnaie intrinsèquement inutile, il faut qu'ils croient que les autres l'accepteront à leur tour, ce que l'on peut appeler la «confiance en la monnaie». Sans cette confiance minimale, l'équilibre monétaire n'existera pas car la monnaie ne sera pas acceptée en échange. A défaut d'un intermédiaire général, les transactions planifiées pourraient ne pas se réaliser, par exemple du fait de l'absence de double coïncidence des besoins, et l'économie n'atteindrait pas l'optimum de Pareto. Ainsi, la confiance en la monnaie serait nécessaire pour atteindre l'efficacité. Coleman (1990) établit un parallèle entre ce résultat et la confiance que doivent avoir les agents les uns dans les autres. L'absence de confiance réciproque des individus aura les mêmes effets sur l'efficacité que l'absence de confiance dans la monnaie. Putnam illustre cette idée par une citation de David Hume :

« Ton blé est mûr aujourd'hui, le mien sera mûr demain. Il est profitable pour nous deux que je travaille avec toi aujourd'hui, et que tu travailles avec moi demain. Je n'ai pas de sympathie pour toi, et tu n'en as pas pour moi. Je ne travaillerai donc pas pour ton compte, et si je travaillais avec toi pour mon propre compte, dans l'espoir que tu me rendes la pareille, je sais que je pourrais être déçu, et que je pourrais attendre en vain l'expression de ta gratitude. C'est pourquoi je vais te laisser travailler seul, et tu me traiteras de la même façon. Les saisons changent, et nous perdons tous les deux nos récoltes par manque de confiance mutuelle. » (David Hume : « A Treatise of Human Nature », livre 3, 2^{ème} partie, section 5, cité par Putnam (2000), p. 134).

⁷ voir par exemple Angaoui, Baudassé (1997)

⁸ voir par exemple Laidler, Rowe (1980)

⁹ voir Menger (1892)

De plus, la « confiance en la monnaie » peut se substituer à l'absence de confiance entre individus, c'est-à-dire à ce que l'on pourrait assimiler à une absence de capital social. Ainsi, supposons deux individus A et B et deux biens i et j. Supposons que i et j ne peuvent être échangés d'une façon simultanée, par exemple i est un repas servi par A et j est une coupe de cheveux effectuée par B. Si A et B veulent échanger i contre j, il faudra, en l'absence de monnaie, qu'ils aient confiance l'un en l'autre. A servira un repas à B en échange d'une promesse de coupe de cheveux, ou inversement. Si cette confiance n'existe pas, l'échange ne se fera pas. Cependant, en présence de monnaie, l'échange pourra se faire sous réserve que les deux individus aient une foi suffisante en la possibilité d'utiliser ultérieurement les unités monétaires acquises au cours de la vente de leur service.

On a donc vu qu'il y a un parallèle et une certaine substituabilité entre la confiance en la monnaie et la confiance entre individus, qui est elle-même une composante (ou, au moins, une « variable par procuration ») du capital social. Dans le domaine financier, la relation avec le capital social est encore plus directe, dans la mesure où toute transaction financière suppose un certain degré de confiance entre individus.

c) Capital Social et Finance

Le capital social influence les relations financières dans un sens très large. En effet, selon que le degré de confiance est plus ou moins élevé dans une société, l'attitude vis-à-vis du système financier sera différente. Les agents seront plus ou moins réticents à déposer leurs avoirs sur un compte bancaire et préféreront éventuellement conserver leur richesse sous la forme de billets. Inversement, les commerçants accepteront plus ou moins facilement les chèques. Une économie de faible capital social sera vraisemblablement moins bancarisée qu'une société basée sur la confiance généralisée. Guiso, Sapienza et Zingales (2000) testent cette idée grâce à des observations provenant de différentes régions italiennes. Leurs données proviennent du Survey of Household Income and Wealth (SHIW) de la Banque d'Italie. Plus précisément, il s'agit des résultats d'enquêtes menées auprès de plus de 8000 ménages italiens, sur quatre années, soit environ 32000 données. Les ménages constituant chaque enquête proviennent de l'ensemble du territoire italien, de manière représentative.

Les variables expliquées sont, entre autres, les suivantes :

- i- détention d'espèces : on demande aux ménages : « quel est le montant moyen d'argent liquide détenu par votre ménage » et on rapporte cela au patrimoine financier du ménage;
- ii- détention de dépôts bancaires : même question concernant les dépôts bancaires;
- iii- utilisation de chèques : on demande aux individus s'ils ont utilisé des chèques au cours de l'année et combien ;
- iv- refus de crédit aux particuliers : on demande aux individus s'ils se sont vus refuser un crédit au cours de l'année (la variable prend la valeur 1 si oui, et 0 si non) ;
- v- utilisation de prêts familiaux ou entre amis : on demande aux individus si à la fin de l'année ils ont des dettes envers leurs parents ou leurs amis (la variable prend la valeur 1 si oui, et 0 si non).

Parmi les variables explicatives, on retiendra :

- a- Le niveau de capital social, mesuré par la participation électorale au niveau de la province, dans 5 élections européennes et 6 référenda. Chaque ménage se voit attribuer la mesure du capital social de la province où il vit (variable « Trust »)

b- Le fait de vivre dans une province du Nord (variable «North») ou du Sud («South»), dans la mesure où des travaux menés antérieurement identifient les régions du Sud de l'Italie comme déficientes en capital social et en confiance, tandis que le Nord est riche de ces deux dimensions.

c- L'«inefficacité judiciaire» apparaît également dans les variables explicatives. Elle est mesurée par le nombre moyen d'années nécessaires pour rendre un jugement en première instance, dans la province où vit le ménage.

En outre, les variables de contrôle suivantes sont présentes dans toutes les régressions : PIB/tête dans la province, revenu et patrimoine du ménage, nombre d'individus et nombre d'enfants dans le ménage, âge, niveau éducatif, secteur d'activité et niveau d'emploi du chef de famille.

Les résultats principaux obtenus par Guiso, Sapienza et Zingales (2000) sont les suivants (dans chaque case, on indique le **signe de la relation** et le **seuil de significativité** de la variable explicative):

	espèces	dépôts	chèques	Refus crédit	Prêts familiaux
Trust	Négatif, 1%	Positif, 1%	Positif, 1%	Négatif, 1%	Négatif, 1%
North	Négatif, 1%	Non significatif	Positif, 1%	Non significatif	Non significatif
South	Positif, 1%	Négatif, 1%	Négatif, 1%	Non significatif	Positif, 10%
Inefficacité judiciaire	Positif, 1%	Négatif, 1%	Non significatif	Positif, 1%	Non significatif

On remarque que les relations sont conformes aux résultats théoriques suggérés par la théorie du capital social : lorsque la confiance est grande (variables «Trust» et «North»), on détient moins d'espèces, plus de dépôts bancaires, on utilise plus de chèques, on a moins de refus de crédit, et on a moins recours aux prêts familiaux (qui sont ici appréhendés comme des substituts de prêts bancaires qui ne sont pas accordés). L'inefficacité judiciaire a les mêmes effets qu'une déficience en capital social : elle accroît la détention d'espèces, baisse les dépôts bancaires et accroît les refus de crédit. En effet, on peut admettre que l'inefficacité de la justice accroît la méfiance entre individus car ceux-ci ne peuvent pas reposer sur la justice en cas de comportement malhonnête d'un agent économique.

Ainsi, le niveau de capital social dans une économie influence de façon significative le développement financier de cette société, notamment sa bancarisation ou son recours au crédit. Cela est assez conforme à l'intuition dans la mesure où la Finance est liée à la Confiance et donc où l'absence de celle-ci engendre un faible développement de celle-là. Mais l'importance du concept de capital social dans les relations financières peut avoir des aspects plus spécifiques.

Lors de l'attribution d'un crédit par exemple, le banquier est en situation d'asymétrie d'information, notamment parce qu'il ne connaît pas le degré de viabilité du projet et d'honnêteté de l'emprunteur. Pour réduire cette incertitude, M. Ferrary (2003) distingue deux méthodes. La première est l'évaluation des risques instrumentale, consistant en un ensemble

de règles destinées à mesurer la solvabilité du client à partir d'informations objectives. Pour un prêt à un particulier, on s'intéressera à certains attributs de l'emprunteur, tels que son âge, sa profession, son revenu, son ancienneté bancaire. Dans le cas de prêts à des entreprises, on se basera sur des documents comptables et l'appréciation de certains éléments d'analyse financière. La seconde méthode est une «évaluation sociale des risques financiers», qui suppose d'établir avec les clients une relation informelle («capital social») grâce à laquelle on obtiendra des informations sur l'honnêteté des emprunteurs et la solidité de leurs projets, information qui aurait été cachée dans une relation strictement professionnelle. Dans cette deuxième approche, le banquier aura une «stratégie d'infiltration sociale... (consistant à) passer du temps dans les endroits que les clients potentiels fréquentent afin de trouver des individus qui ont des informations et d'apprendre la réputation des acteurs locaux» (p. 683). Ferrary donne l'exemple des brasseries parisiennes, détenues majoritairement par des aveyronnais. Cette communauté constitue un réseau social très solide, avec de nombreux mariages intra-communautaires, et des institutions comme la Maison de l'Aveyron. Une banque a ainsi eu l'idée, pour remplir la fonction de conseiller financier en charge du secteur des brasseries parisiennes, de recruter un membre de la communauté aveyronnaise de Paris. De cette façon, ayant accès directement à l'ensemble des informations circulant dans ce réseau relationnel, la banque en question a connu un plus faible taux d'impayés que ses concurrentes. Cette méthode engendre évidemment deux dangers: le moindre des deux est que le conseiller financier acquière trop de pouvoir par rapport à la banque qui l'emploie: en effet, souvent, un conseiller financier a acquis un capital social tellement élevé que ses clients le suivent s'il change d'employeur, et si cela ne se produit pas, il faudra plusieurs années pour que son successeur acquière le même degré de connaissance du réseau et de confiance de ses clients. Le conseiller financier est alors difficilement substituable et il peut utiliser cela pour négocier de meilleures conditions de rémunération. Mais le danger le plus grand est que «dans la relation entre l'employeur, le conseiller financier et l'emprunteur, le conseiller financier puisse favoriser l'intérêt de son client contre les intérêts de son employeur. Si la relation interpersonnelle est trop forte, le conseiller financier peut évaluer les risques de façon incorrecte parce qu'il veut aider un ami» (p. 695). On voit ainsi la double nature du capital social, évoquée plus haut: le capital social, sous certaines formes, pourra avoir une rentabilité négative, surtout lorsqu'il est constitué de contacts trop étroits qui poussent à privilégier les relations amicales («copinage») au détriment des intérêts de la banque.

d) le Capital Social dans l'entreprise et la finance informelle

La qualité des infrastructures, qu'elles soient physiques, humaines, institutionnelles ou sociales, joue un rôle déterminant dans le processus de développement économique. Parmi celles-ci, l'analyse du capital social est la piste la plus récente, explorée par les théoriciens et praticiens du développement. Il est un domaine où la définition de normes et valeurs communes, la construction de réseaux et la mise en œuvre de relations de confiance présentent un enjeu majeur: la microentreprise et la microfinance.

Nous soulignons tout d'abord l'apport de quelques travaux théoriques avant de proposer une synthèse de certains travaux empiriques.

(i) Capital social, microcrédit et développement: les éléments d'analyse

Le capital social apparaît au cœur d'un système de relations qui en fait tantôt une variable endogène à expliquer (quels mécanismes économiques participent à la construction

d'un capital social ?) et tantôt une variable exogène déterminante (quels effets du capital social ?). Le processus d'accumulation du capital social est d'abord examiné dans les relations économiques et financières. Puis, à titre d'exemples, nous en envisageons les effets sur l'autonomisation des femmes et la gestion des ressources environnementales à travers les programmes de microcrédit.

Dans un contexte où l'accès à l'environnement légal est restreint, les microentrepreneurs ruraux doivent compter sur d'autres normes sociales pour établir des relations économiques durables. Il devient alors important de comprendre les mécanismes par lesquels la confiance et le capital social sont créés. Mais au-delà des analyses institutionnalistes en termes de coûts de transaction, l'objectif est de saisir la nature profonde des relations sociales y compris dans leur dimension négative du point de vue économique. La réflexion est menée par Lyon (2000) dans le cas d'une région agricole du Ghana spécialisée dans l'agriculture vivrière. A partir d'entretiens semi-directifs réalisés auprès d'agriculteurs, de fournisseurs d'intrants et de commerçants, il s'agit d'évaluer les différents canaux aboutissant à la création d'un climat de confiance mais aussi d'apprécier les mécanismes de sanction et de pouvoir en œuvre dans les réseaux.

L'économie politique des différents acteurs permet de cerner les rapports de force et les attentes de chacun. L'agriculture ghanéenne a longtemps été organisée à travers des structures étatiques qui ont périclité au tournant des années 70-80 (filrière cacao, système de commercialisation). Les politiques d'ajustement structurel ont réduit les subventions accordées par le Ministère de l'Agriculture et encouragé une réorganisation privée de ce secteur où dominant souvent de petits producteurs. Ces derniers disposent d'un faible accès au financement ; un petit nombre a recours aux collecteurs d'épargne (*susu*). Par contre, beaucoup de fermiers bénéficient de prêts accordés par d'autres agriculteurs, généralement pour l'achat des fertilisants en contrepartie d'une part des récoltes futures. Les fournisseurs d'intrants accordent aussi des crédits à leur client en attendant la période des récoltes pour obtenir le paiement des produits ; des fermiers en difficulté obtiennent même un report sur la saison suivante. La plupart des fournisseurs n'en profitent pas pour augmenter leur prix puisqu'ils cherchent à développer leur clientèle. Le taux d'intérêt implicite de ce type d'opérations s'échelonne entre 11% et 85% par an ce qui est comparable avec les taux pratiqués par les IMF (institutions de microfinance) et très en dessous de ceux exigés par les prêteurs traditionnels. Les taux de remboursement sont très élevés. Les détaillants obtiennent également du financement en achetant à crédit auprès des grossistes les marchandises revendues. Le secteur du commerce est largement dominé au Ghana par les femmes, le plus souvent vendeuses itinérantes pour les produits alimentaires de consommation courante. Les prix sont rendus très instables par la faible intégration des marchés et la difficile circulation de l'information (ils peuvent varier de 1 à 3 en quelques jours par exemple pour les tomates). Ces imperfections pourraient donner un pouvoir de négociation déterminant à l'un ou l'autre des acteurs. En fait, producteurs et commerçantes cherchent à établir une relation de long terme réduisant l'incertitude. La commerçante veut garantir son approvisionnement même en période de relative pénurie alors que le producteur désire garantir ses débouchés même en cas de surabondance. Ces relations s'accompagnent fréquemment d'accords de crédit pour les paysans, ces prêts ne font pas l'objet d'un contrat rédigé mais sont basés sur la confiance. Il arrive parfois que le crédit s'effectue dans le sens opposé lorsque le commerçant règle la marchandise au retour du marché. La tarification de ces crédits dépend du pouvoir de négociation respectif des uns et des autres ; les paysans peuvent accroître le leur en formant des associations qui négocient pour l'ensemble d'un village. Les conflits peuvent aussi se résoudre devant le chef de village.

Les comportements opportunistes pourraient être nombreux dans cet ensemble d'activités surtout en l'absence d'un régime juridique formel. Mais l'accumulation d'un capital social produit une confiance qui en réduit la prévalence. Les canaux par lesquels s'effectue cette accumulation sont les relations de travail répétées, les amitiés issues de relations d'affaires, les réseaux existants (famille, village, église, groupe ethnique) et les intermédiaires pouvant jouer le rôle de témoin, de garantie ou d'arbitre (doyen d'âge, policier,...). La confiance s'établit car il existe en contrepartie des mécanismes de sanction sociale et de pouvoir (réputation, obligations réciproques) et plus largement des normes sociales et des valeurs culturelles qui façonnent les comportements individuels (obligations morales, les bons comportements permettant d'échapper aux sentiments de honte et de culpabilité,...)

Les programmes de microcrédit fondés sur les prêts groupés ont connu un grand développement aussi bien dans les pays du Sud que dans les pays du Nord. Ils sont vus comme un élément central de la lutte contre la pauvreté en agissant directement sur le revenu et l'emploi des plus défavorisés et indirectement par une plus grande participation sociale et un renforcement du pouvoir des communautés ciblées. Mais quelles sont les conditions de leur succès à long terme, comment assurer leur viabilité ? Bhatt et Tang (1998) dresse un bilan de diverses expériences qui indique qu'une attention suffisante n'a pas toujours été accordée à la réduction des coûts de transaction aussi bien du point de vue des prêteurs que de celui des emprunteurs.

Ces coûts non-financiers sont occasionnés au cours des trois étapes de la relation de crédit : la période pré-crédit, le déboursement du prêt et la période post-crédit. Le contrat de prêt groupé est une « institution hybride » qui cherche à cumuler les avantages des marchés informels de crédit et ceux des systèmes formalisés : développer une technologie compatible avec de petits crédits, traiter les asymétries d'information ex ante et ex post, réduire le risque supporté par les agents et éviter les abus des prêteurs traditionnels. Mais la mise en place de ces programmes doit tenir compte de la quantité et de la qualité du capital social disponible localement. Trois types de contrat de prêt groupé sont analysés : crédit collectif et responsabilité conjointe (I), crédit individualisé et responsabilité conjointe (II) et enfin crédit et responsabilité individualisés (III). Ils se distinguent donc par la mesure dans laquelle ils font supporter l'essentiel des coûts de transaction aux prêteurs ou aux emprunteurs : l'engagement du prêteur y est croissant, celui des emprunteurs décroissant.

La première catégorie de contrat sera susceptible de bien fonctionner dans des communautés homogènes où les résidents sont familiers des activités des uns et des autres, généralement sur un espace géographique restreint. En particulier, la proximité spatiale réduira les coûts de sélection (*screening*) et de contrôle (*monitoring*) des emprunteurs, d'exécution (*enforcement*) des contrats et d'information sur les projets. Les relations sociales fonctionnent comme un vecteur d'information, leur densité en réduit le coût d'acquisition et en améliore la qualité. A l'inverse, la formation de groupes artificiels se révélera coûteuse et peu efficace en présence d'hétérogénéité sociale (fragmentation ethnique, migration intense) et en l'absence de lien social stable. La faiblesse du stock de capital social réduira la cohésion nécessaire à l'internalisation des coûts susnommés. Les informations seront plus difficiles à collecter et d'une fiabilité douteuse.

Dans ce cas de figure, il sera préférable pour le bailleur de fonds de développer les contrats de type II et III. Les emprunteurs perdent en autonomie et sont confrontés à davantage de règles formelles qui se substituent au capital social insuffisant. Le contrat de type II fait supporter les coûts de prospection et de sélection au prêteur mais maintient un engagement collectif non négligeable pour les emprunteurs puisqu'ils sont tenus de contrôler leurs collatéraux et d'assister aux réunions d'agence. Il s'agit en fait d'une procédure

intermédiaire qui peut construire du capital social. La troisième adaptation du prêt groupé consiste pour le groupe à fournir des informations au prêteur sur la crédibilité des emprunteurs potentiels, la nature de leur projet et de l'assistance à la gestion aux autres membres. Les coûts administratifs supportés par le prêteur et transférés aux emprunteurs seront alors élevés.

Nous venons de voir que les relations financières sont un espace privilégié du point de vue de la construction du capital social. Aussi, il n'est pas surprenant que le microcrédit et le capital social qui l'environne soient utilisés pour traiter certaines manifestations du sous-développement. Deux cas sont maintenant présentés à titre illustratif.

L'autonomisation des femmes est généralement présentée comme un phénomène dual. C'est à la fois une manifestation d'un plus grand capital social, désirable en soi (comme un objectif final de développement) et un mécanisme cumulatif, facteur d'efficacité économique à long terme. Mais l'optimisme quant à ces effets bénéfiques se doit d'être nuancé car il repose sur une vision naïve du capital social : liens horizontaux (non-hierarchisés), normes et réseaux produisant de la confiance et de l'information. Cependant le capital social a son revers ; les réseaux qui facilitent les activités de certains à travers réputation et échanges répétés peuvent exclure de nouveaux entrants, la pression communautaire peut se révéler pernicieuse à travers les effets inhibant de la tradition et enfin les communautés à fort capital social (ethniques ou religieuses) exerceraient des effets nocifs sur les individus et la société dans son ensemble. La question du genre est centrale dans cette analyse car les inégalités hommes/femmes structurent la manière dont les différentes catégories de capital social peuvent jouer aux dépens des femmes.

A partir de l'examen de sept programmes de microcrédit au Cameroun, Mayoux (2001) évalue le rôle du capital social dans la viabilité financière des IMF et dans le renforcement du pouvoir féminin. Cette évaluation s'organise autour de trois critères d'autonomisation : l'augmentation des revenus tirés de l'auto-activité, le contrôle sur le revenu et le développement d'activités collectives.

Concernant les revenus féminins, il apparaît que leur faiblesse doit moins à la pauvreté absolue du capital social féminin qu'aux restrictions exercées sur les marchés par le capital social masculin à travers la perpétuation de structures et de relations à caractère discriminatoire. Les microentreprises féminines seraient exclues des activités les plus lucratives. Leur pouvoir économique est d'autant plus réduit qu'elles sont conduites à travailler avec les produits les plus périssables et qu'elles subissent la collusion et la violence de transporteurs, d'officiers civils et de policiers corrompus.

Le contrôle du revenu introduit le débat sur l'inégalité dans les relations intra-familiales qui relèvent plus souvent d'une coopération conflictuelle que d'une réelle harmonie. Alors que les liens familiaux sont vus généralement comme une source de sécurité, les frontières de la famille dans beaucoup de PED peuvent aboutir à des observations contradictoires. Ainsi, dans les ménages polygames, le même sort n'est pas réservé à toutes les épouses ; les plus jeunes ou celles qui ont perdu la faveur du mari sont souvent très pauvres et sans droit. Cette hiérarchisation des relations familiales interfère sur la capacité des femmes à utiliser l'épargne et le crédit. Par ailleurs, le droit coutumier appliqué par les chefs locaux les rend dépendantes des hommes tant du point de vue de leur prétention sur leurs enfants que de celui de leur revendication patrimoniale en cas de divorce ou de veuvage. L'accès au crédit pour les femmes dans un contexte d'asymétrie de gestion des revenus du ménage a pu parfois aboutir à un alourdissement des tâches et des dépenses leur incombant¹⁰.

¹⁰ des cas similaires sont recensés en Asie du Sud, voir Montalieu (2002).

La participation sociale et politique des femmes est fréquemment idéalisée par les praticiens de la microfinance. Les groupes d'emprunteurs mixtes peuvent être le lieu d'une discrimination dans le sens où les femmes «épargnantes nettes» sont sous représentées parmi les emprunteurs ou au sein des organes de décision de l'IMF. Il convient aussi de souligner que les relations entre femmes peuvent aussi traduire un accès inégal au capital social. Les «dominantes» entretiennent alors parfois l'inégalité de genre. Toutes ces inégalités sont susceptibles d'être encouragées et non réduites par les programmes de microcrédit, notamment lorsque ceux-ci s'appuient sur le capital social existant. L'argument de la viabilité financière à travers la réduction des coûts de transaction autorisée par le capital social peut également être ébranlé. Le contrôle par les pairs au sein d'un groupe produirait des désincitations, voire de la corruption en particulier en présence de gros emprunteurs. Le développement d'un bon capital social utile à l'autonomisation des femmes et à la viabilité financière des IMF nécessite de centrer prioritairement les actions sur les réseaux non-hierarchisés (horizontaux) qui confortent la mutualisation (échange d'information, d'expérience, formation) et de contester les inégalités verticales en s'appuyant sur les hommes ouverts à ces changements.

Trois caractéristiques habituelles des programmes de microcrédit affectent la gestion des ressources environnementales communes (Leigh-Anderson, Locker & Nugent, 2002). Le crédit aux pauvres encourage les microentreprises ce qui se traduit par un accroissement de production et de consommation qui modifient la demande en ressources naturelles et leur technologie d'utilisation. Ces programmes ciblent souvent les femmes qui sont les premières utilisatrices de ces ressources communes. Enfin, la microfinance repose généralement sur des techniques de groupe (réunion, échanges d'information, contrôle par les pairs,...) qui participent à l'accumulation d'un capital social à même d'améliorer la gestion future de l'environnement. Ce dernier point mérite qu'on s'y attarde.

La production de capital social via les groupes d'emprunteurs peut jouer un rôle bénéfique pour le développement durable. Dans la mesure où les réunions régulières, les interactions répétées et les mises en commun d'objectifs économiques sont un sous produit des activités de prêts groupés, elles favorisent la communication, la reconnaissance mutuelle, la création d'une culture commune et le climat de confiance qui sont des prérequis à l'action collective. Cet enchaînement n'a rien d'automatique et ne se produira qu'à la condition que le groupe ainsi défini représente bien le cadre pertinent (échelle spatiale, personnalité des membres) pour traiter la question environnementale. Là encore, les femmes sont souvent ciblées par les programmes qui combinent microcrédit et réunions de groupe. Les femmes sont généralement les premières confrontées à la gestion des ressources naturelles communes : bois de chauffe, eau, cueillette. Elles sont également les premières à souffrir d'une détérioration de l'environnement en augmentant leurs difficultés d'approvisionnement et donc les plus ouvertes à une amélioration de la gestion collective des ressources naturelles.

(ii) Capital social et microfinance : les approches empiriques

Les études empiriques concernant la microfinance se sont d'abord intéressées à l'impact des programmes sur la pauvreté. Elles se déclinent en général autour de quatre axes principaux : l'effet sur le revenu du ménage, sur l'accumulation du capital humain, la construction du capital social et enfin la gestion environnementale¹¹. Pour notre part, nous privilégierons les approches qui testent statistiquement les effets non-financiers du microcrédit.

¹¹ Pour une synthèse, voir Schrieder & Sharma (1999).

L'intuition selon laquelle l'impact des programmes de microfinance ne se limite pas aux seuls aspects financiers a commencé à recevoir ces dernières années diverses validations empiriques. Il s'agit bien d'un moyen d'introduire l'idée d'un effet qualitatif significatif qui peut conduire in fine à s'interroger sur l'existence d'un canal social dans la relation de microfinance. A partir de données portant sur les expériences des trois grandes institutions au Bangladesh (Grameen Bank, BRAC et BRDB), Mc Kernan (2002) cherche à séparer la dimension financière des aspects non-financiers de la participation à ces programmes. En s'entourant de toutes les précautions statistiques nécessaires (liés aux problèmes de biais de sélection, d'endogénéité des variables explicatives,...)¹², l'auteur commence par mettre en lumière l'effet positif de la participation dans une équation de profits individuels. Dans une configuration de type tobit, est estimé l'impact de la participation sur la probabilité que le profit dépasse un seuil de réservation conduisant l'agent à prendre la décision de se lancer dans une activité d'auto-emploi. Cet impact est fort et très significatif pour les trois types de population par rapport aux non-participants (dans une logique transversale, l'étude porte sur 1798 ménages appartenant à 87 villages ruraux, incluant des ménages ciblés et non-ciblés, des villages participants et non-participants¹³). L'étape suivante consiste à séparer l'effet qui transite par l'accumulation financière (du capital physique) et ce qui pourrait constituer un effet qualitatif distinct recouvrant les dimensions humaine et sociale de la participation. Il s'agit en fait de contrôler l'équation de profit par une variable mesurant la quantité de capital physique de l'agent. Ce dernier est constitué de multiples actifs couvrant l'éventail des microentreprises recensées (matériel de transport, équipements agricoles, animaux, outils, machines, stocks,...). Le nouveau modèle qui conditionne le profit individuel au stock de capital physique (variable significative) confirme l'impact positif et statistiquement significatif de la participation aux trois programmes étudiés.

De manière plus explicite, certaines approches empiriques tentent d'isoler l'impact spécifique du capital social dans la formation du revenu (ou de la dépense) des bénéficiaires de microcrédit au Sud ou au Nord.

Dans le cas d'une étude menée en zone rurale en Tanzanie, Narayan et Pritchett (1997) croisent les informations produites par deux grandes enquêtes de terrain effectuées en quelques mois sur la même couverture géographique : *Human Resource Development Survey* en 1993, *Social Capital and Poverty Survey* en 1995. Dans ce second recensement, le capital social est approché à travers l'appartenance à des groupes (religieux, associatifs, professionnels,...), les caractéristiques de ces groupes et enfin les valeurs et attitudes individuelles (confiance dans les groupes, perception de la cohésion sociale). Seules les variables mesurant les deux premières dimensions sont retenues pour la construction d'un indicateur composite de capital social: le nombre moyen de groupes fréquentés, l'hétérogénéité sociale et économique du groupe et la qualité perçue de son fonctionnement. Les auteurs cherchent ensuite à tester économétriquement l'effet du capital social ainsi

¹² Toutes ces analyses empiriques doivent être manipulées avec prudence car elles posent d'importantes questions méthodologiques. La comparaison d'agents ayant bénéficié d'un programme de microfinance par rapport à d'autres agents pauvres implique de lourdes précautions qui peuvent rendre difficilement lisibles les résultats. Sur ce point deux travaux économétriques méritent d'être cités en exemple même si leurs conclusions économiques peuvent sembler décevantes aux « supporters » des institutions de microcrédit ; Pitt et Khandker (1998) et Coleman (1999). Il y a quatre problèmes principaux rencontrés par les approches économétriques cherchant à mettre en évidence l'impact des prêts aux pauvres : **le biais de sélection, le biais de simultanéité, l'endogénéité des variables explicatives et l'hétérogénéité non-observée**. Ces difficultés d'ordre méthodologique rendent peu pertinentes les régressions « naïves » proposées par certains auteurs.

¹³ Il s'agit du même échantillon que celui exploité par Pitt & Khandker (1998).

mesuré sur le niveau des dépenses individuelles après avoir contrôlé certaines caractéristiques individuelles (éducation, activité agricole,...) et villageoises (zones agro-climatiques, distance médiane des lieux d'habitation au marché).

La démarche s'effectue en deux étapes ; le capital social est-il vraiment du capital par opposition à de la consommation, ce capital est-il vraiment social, autrement dit existe-t-il un véritable mécanisme collectif ?

La première étape est réalisée en s'interrogeant sur la nature de la corrélation entre richesse (niveau de dépenses) et intensité de vie associative. Ce lien pourrait simplement exprimer une pure consommation de loisirs par les individus les plus aisés. Pour répondre à cette objection concernant le sens de la causalité, les auteurs développent une triple stratégie ; d'abord en utilisant une procédure de variables instrumentales afin d'éliminer la possible détermination simultanée du revenu et du capital social, ensuite en montrant que le capital social villageois importe plus et enfin en indiquant les différents canaux par lesquels le capital social pourrait influencer la dépense. Les premiers résultats soulignent l'impact positif du capital social « individuel » sur la mesure de la dépense par personne.

Dans un second temps, il est montré que le capital social « villageois » agit positivement sur la richesse individuelle des membres de la communauté ce qui permet à la fois d'illustrer qu'il s'agit bien d'un capital « social » et de remettre en question l'idée selon laquelle la relation causale pourrait être inverse. Enfin, les auteurs explorent les canaux par lesquels le capital social pourrait agir ; ils en examinent principalement cinq. Dans le même esprit que les travaux initiés par Helliwell et Putnam (1995) sur le cas italien, on peut s'attendre à ce que le capital social accroisse le niveau de coopération locale et la qualité effective des services publics. Même s'il s'agit de mesures partielles, il est mis en évidence une corrélation positive entre l'indice de capital social et l'implication parentale dans l'école, la qualité perçue de cette dernière ou encore avec la participation à des réunions et travaux collectifs (entretien des routes...). L'amélioration des techniques de production agricole mobilise trois autres mécanismes soulignant l'influence potentielle du capital social : la diffusion de l'innovation, le traitement de l'imperfection de l'information par la confiance, les normes sociales et les mécanismes informels d'application des contrats et enfin des mécanismes implicites d'assurance permettant l'adoption de stratégies de production plus risquées. Sur ce dernier point, les données disponibles ne permettent pas d'éclairer le débat de manière satisfaisante.

Dans le cas d'une analyse empirique conduite sur données canadiennes, Gomez et Santor (2001) cherchent à apprécier l'impact du capital social et du voisinage sur les gains enregistrés par les microemprunteurs. L'échantillon est composé de 612 groupes d'emprunteurs et de 52 emprunteurs individuels auprès de la plus grande ONG Canadienne de microfinance *Calmeadow Microfund*, suivis entre 1994 et 1998 et ayant développé des emplois autonomes. L'enquête a permis de collecter un grand nombre d'informations sur les caractéristiques démographiques, le niveau de capital humain, la nature des microentreprises, la qualité du voisinage et le capital social des clients de l'institution. Concernant la mesure du capital social, trois voies sont envisagées : la participation associative, l'appréciation de l'intensité et de la qualité du lien social par l'individu et enfin la construction d'une variable permettant de distinguer liens forts confinant l'activité de l'individu à un cercle restreint et liens faibles l'ouvrant au contraire vers un vaste réseau. Sans entrer dans le détail des difficultés méthodologiques (identification, endogénéité et hétérogénéité non-observée), les principaux résultats soulignent l'importance des caractéristiques de l'entourage et du capital social dans la réussite économique des microemprunteurs, mesurée par l'évolution de leurs gains nets mensuels. En particulier, on remarquera l'influence favorable de variables telles

que le niveau d'éducation des proches, la participation associative et l'impact négatif du travail à domicile et du statut d'immigrant.

Cette analyse du capital social dans l'entreprise et la finance informelle a souligné les enjeux de développement associés à ce concept novateur. Dans des économies caractérisées par la faiblesse de l'environnement juridique, l'instauration d'un climat de confiance est indispensable à l'activité économique. Cela est particulièrement pertinent pour les relations financières des microentreprises dans la mesure où la formation de capital social peut se substituer à des mécanismes plus complexes de réduction des asymétries d'information. Empiriquement, il est possible d'isoler la contribution spécifique des liens sociaux à la formation des revenus. Des travaux appliqués aux économies du nord et du sud valident globalement l'hypothèse selon laquelle la participation aux programmes de microcrédit exerce un effet bénéfique qui va au-delà de la stricte relation financière. En produisant du capital social, les institutions de microfinance élargissent les réseaux d'information des individus et renforcent leurs potentialités économiques.

Conclusion générale

Si le capital social est un concept pertinent, c'est-à-dire s'il est un facteur important de la croissance économique et du Bien-être, il faut se préoccuper de l'inclure dans notre réflexion sur le développement, et en particulier, sur le développement durable. Des politiques qui accélèrent la croissance au prix d'une dégradation du stock de capital social, par exemple en augmentant la mobilité des travailleurs, en accroissant l'étalement urbain, en détériorant le climat social sur le lieu de travail, sont des politiques qui ne relèvent pas d'un « développement qui répond aux besoins des générations présentes sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs » (définition du développement durable dans le rapport Bruntland).

Par ailleurs, il existe un lien fort entre la Confiance et la Finance. Le développement de relations de confiance est une manière de favoriser l'activité financière et donc d'améliorer l'efficacité de l'économie. Cette composante a été étudiée notamment dans le secteur de la microfinance mais elle s'applique à tous les niveaux de la réflexion, y compris aux niveaux les plus théoriques des fondements d'une économie monétaire.

BIBLIOGRAPHIE

- Adler P. S, Kwon S.W. (1999), *Social Capital: The Good, The Bad and the Ugly*, Working Paper, University of Southern California, Los Angeles, California.
- Angaoui M.A., Baudassé T. (1997), Acceptabilité de la monnaie, liquidité et prix dans les modèles de prospection, *Revue d'économie Politique*, 107 (5).
- Annen K (2003), Social Capital, inclusive networks, and economic performance, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 50, 449-463.
- Arrow K. (2000), Observations on social capital in Dasgupta P. et Seralgedin, I (1999), pp 3-5
- Bhatt N., Tang S.Y. (1998), The problem of transaction costs in group-based microlending: an institutional perspective, *World Development*, vol. 26 (4), pp. 623-637.
- Bourdieu P. (1986), Forms of Capital in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, John G. Richardson, ed. Greenwood Press, pp 241-260.
- Coleman B.E. (1999), The impact of group lending in Northeast Thailand, *Journal of Development Economics*, vol. 60, pp. 105-141.
- Coleman J.S.(1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology* 94, pp S95-S120. Reproduit dans Dasgupta et Serageldin (1999), pp 13-39.
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Costa D. L. et M. E. Kahn (2001), Understanding the decline in social capital, 1952-1998, NBER Working Paper n° 8295.
- Côté S. (2001), La contribution des capacités humaines et sociales, ISUMA, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques* (www.isuma.net), Volume 2, N°1, Printemps 2001.
- Dasgupta P. et Seralgedin I (1999), *Social Capital: A multifaceted Perspective*, Washington DC, World Bank.
- Dayton-Johnson J. (2003), Knitted warmth: the simple analytics of social cohesion, *The journal of Socio-Economics*, 32.
- DiPasquale D. et E. Glaeser (1998), Incentives and Social Capital: Are Homeowners better citizens ?, *NBER Working Paper* n° 6363.
- Durlauf S. N. (2002), Bowling Alone : A review essay, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 47, 259-273.

Feldman T.R., Assaf S. (1999), *Social Capital : Conceptual Frameworks and Empirical Evidence*, *SCI Working Paper n°5*, The World Bank.

Ferrary M. (2003), Trust and Social Capital in the regulation of lending activities, *The Journal of Socio-economics*, 31, 673-699.

Fukuyama F. (1995), *Trust: The social virtues and the creation of prosperity* New York, The Free Press.

Glaeser E. L. , D. Laibson, B. Sacerdote (2000), The economic approach to social capital, *NBER Working Paper n° 7728*

Glaeser E., D. Laibson, J. Scheinkman, C. Soutter (1999), What is social capital? The determinants of Trust and Trustworthiness, *NBER Working Paper n° 7216*.

Glaeser E.L. (2001), La Formation du Capital Social, ISUMA, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques (www.isuma.net)*, Volume 2, N°1, Printemps 2001.

Gomez R., Santor E. (2001), Membership has its privileges : the effect of social capital and neighbourhood characteristics on the earnings of microfinance borrowers , *Canadian Journal of Economics*, vol. 34 (4).

Grootaert C. (1998), Social Capital: The Missing Link ?, *Social Capital Initiative Working Paper n°3*, The World Bank.

Guiso L., P. Sapienza et L. Zingales (2000), The role of social capital in financial development , *NBER Working Paper n° 7563*.

Harris J., De Renzio P. (1997), "Missing link" or analytically missing ? : the concept of social capital, an introductory bibliographic essay, *Journal of International Development*, vol. 9 (7), pp. 919-937.

Helliwell J.F., Putnam R.D. (1995), Economic Growth and Social Capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21, reprinted in Dasgupta P. et Seralgedin I (1999), pp 253-268.

Knack S. (1999), Social Capital, Growth and Poverty : A survey of Cross-Country Evidence, *SCI Working Paper n°7*, The World Bank.

Laidler D., Rowe N. (1980), Georg Simmel's Philosophy of Money : a Review article for Economists, *Journal of Economic Literature*, vol. XVIII, Mars pp. 97-105.

Landes D. S. (1998), *Richesse et Pauvreté des Nations*, Albin Michel, Paris.

Leigh Anderson C., L. Locker, R. Nugent (2002), Microcredit, social capital and common pool resources, *World Development* vol. 30 (1), pp. 95-105.

Lemieux V. (2001), Le capital social dans les situations de coopération et de conflit, ISUMA, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques (www.isuma.net)*, Volume 2, N°1, Printemps 2001.

Lochner K., I. Kawachi, B.P. Kennedy (1999), Social Capital: a guide to its measurement, *Health and Place* 5, 259-270.

Lyon F. (2000), Trust, Networks and Norms: The creation of social capital in agricultural economies in Ghana, *World Development*, vol. 28 (4), pp. 663-681.

Massey D., R. Alarcon, J. Durand, H. Gonzalez (1987), *Return to Aztlan : The Social Process of International Migration from Western Mexico*, Berkeley, University of California Press.

Massey D. (1999), International Migration at the Dawn of the Twenty-First Century: The Role of the State, *Population and Development Review*, 25 (2), pp 303-322, June.

Mayoux L. (2001), Tackling the down side: social capital, women's empowerment and microfinance in Cameroon, *Development and Change* vol. 32, pp. 421-450.

Mc Kernan, S.M. (2002), The impact of microcredit programs on self employment profits: do non-credit program aspects matter?, *The Review of Economics and Statistics*, February, 84 (1), pp.93-115.

Menger C. (1892), On the Origin on Money, *Economic Journal*, vol. 2, pp. 239-255.

Miguel E. (2003), Comment on: Social Capital and Growth, *Journal of Monetary Economics*, 50, 195-198.

Montalieu T. (2002), Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes, quelles pratiques bancaires pour quels effets ?, *Mondes en Développement*, Tome 30 (119), pp.21-32.

Mosley P., D. Hulme (1998), "Microenterprise finance : is there a conflict between poverty growth and poverty alleviation ?", *World Development*, vol.26, n°5, pp.783-790.

Narayan D., Cassidy M.F. (2001), A dimensional approach to measuring social capital, *Current Sociology*, vol. 49 (2), March.

Narayan D., Pritchett L. (1997), Cents and sociability : household income and social capital in rural Tanzania, *Policy Research Working Paper*, n°1796, World Bank, 41 p.

Office for National Statistics (United Kingdom), Social Analysis and Reporting Division (2001), *Social Capital, A review of the Literature*, mimeo.
(www.statistics.gov.uk/socialcapital/downloads/soccaplitreview.pdf)

Paldam M., G.T. Svendsen (1999), Is Social Capital an Effective Smoke Condenser, *SCI Working Paper* n°11, The World Bank.

Paldam M., G.T. Svendsen (2000), An essay on Social Capital: looking for the fire behind the smoke, *European Journal of Political Economy*, vol. 16, 339-366.

Performance and Innovation Unit (2002), *Social Capital : A Discussion Paper*, mimeo.
(www.cabinet-office.gov.uk/innovation/2001/futures/attachments/socialcapital.pdf)

Pitt M., Khandker S.R. (1998), The impact of Group-Based Credit Programs on poor households in Bangladesh : does the gender of participants matter ?, *Journal of Political Economy*, vol. 106 (5), pp.958-996.

Putnam R. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.

Putnam R. (2001), Mesure et Conséquences du Capital Social, ISUMA, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques* (www.isuma.net), Volume 2, N°1, Printemps 2001.

Routledge B.R. et von Amsberg J. (2003), Social Capital and Growth, *Journal of Monetary Economics*, 50, 167-193.

Schiff M. (1999 a), Intégration politique, mobilité de la main d'œuvre et bien-être : l'impact du capital social, *Revue d'économie du développement*.

Schiff M. (1999 b), Trade, Migration and Welfare: The impact of social capital, *Policy Research Working Paper WPS 2044*, The World Bank.

Schiff M. (1999 c), Labor market integration in the presence of social capital, *Policy Research Working Paper WPS 2222*, The World Bank.

Schiff M. (2002), Love thy neighbor: trade, migration, and social capital, *European Journal of Political Economy*, vol. 18, pp 87-107.

Schrieder G., Sharma M. (1999), Impact of finance on poverty reduction and capital social formation : a review and synthesis of empirical evidence, *Savings and Développement*, vol. 23, pp.67-91.

Schuller T. (2001), Complémentarité du capital humain et du capital social, ISUMA, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques* (www.isuma.net), Volume 2, N°1, Printemps 2001.

Sobel J. (2002), Can we trust Social Capital, *Journal of Economic Literature*, vol. XL, pp. 139-154.

Solow R. (2000), Notes on social capital and economic performance in Dasgupta P. et Seralgedin, I (1999), pp 6-9.

Woolcock M. (2001a), Le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques, ISUMA, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques* (www.isuma.net), Volume 2, N°1, Printemps 2001.

Woolcock M. (2001b), Microentreprise and social capital : a framework for theory, research, and policy, *The Journal of Socio-Economics*, 30, pp.193-198.

Zabin C., M. Kearney, A. Garcia, D. Runsten, C. Nagengast (1993) , *Mixtec Migrants in California Agriculture*, California Institute for Rural Studies, May.