

Marie-Noëlle Jubénot¹

Introduction

Le microcrédit qui s'est développé depuis une vingtaine d'années à partir de l'expérience de Muhammad Yunus avec la Grameen Bank, tous deux récompensés par le prix Nobel de la paix 2006, a innové dans le monde de la finance en substituant la caution solidaire à la caution matérielle. Cette dernière étant impossible à obtenir dans les milieux de grande pauvreté. La caution solidaire impose aux emprunteurs pauvres de former des groupes dans lesquels chacun des membres se portent solidaires en cas de défaillance d'un autre membre. Ce regroupement des emprunteurs a, sur la base notamment de la théorie néo-institutionnaliste (Stiglitz), toujours été reconnu comme très profitable pour le prêteur. Cette coopération, qui est une forme particulière de ce qu'on nomme le capital social, permettrait de surmonter de nombreux problèmes liés au financement des populations pauvres, souvent qualifiée de populations « non bancables ».

D'abord considéré comme un instrument bénéfique pour le prêteur, depuis une dizaine d'années, suite notamment aux travaux de sociologues tels que Putman, Coleman, le capital social est apparu désirable pour lui même et très profitable pour les populations pauvres. Autrement-dit, le groupe de caution mutuelle remplit désormais une deuxième fonction, sous-produit de l'activité de microfinance, mais il est tout aussi essentiel pour la lutte contre la pauvreté que la délivrance de crédits. A tel point que certains acteurs de la microfinance et les experts de la Banque Mondiale semblent modifier leurs objectifs: accorder des prêts aux pauvres ne suffit plus il faut avant tout produire du capital social, qui se voit attribuer un certain nombre de vertus jugées essentielles.

Dans une première section, nous reviendrons sur les différentes définitions du capital social, puis nous déterminerons les implications de la notion de capital social dans le secteur de la microfinance. Nous pointerons ensuite les dangers potentiels de l'instrumentalisation de ce capital, politique préconisée par la Banque Mondiale depuis une dizaine d'années.

Définition du capital social

Pour Pierre Bourdieu (1980)², le capital social permet aux personnes, qui en sont bien doté au départ ou qui appartiennent à des réseaux porteurs, de mieux réussir dans la hiérarchie sociale. Le capital social d'un individu ou d'un groupe, contribue donc à accroître les inégalités sociales. Les individus exclus du systèmes des liens sociaux sont ainsi privés des relations d'entraide et de solidarité qui protègent contre la pauvreté. L'école américaine, représentée notamment par Coleman et Putnam, a repris ce concept en l'enrichissant.

Coleman, bien que le plus proche de la définition de Bourdieu, ne manque pas de remarquer que les hommes créent du capital social sans ce rendre compte et qu'il bénéficie souvent d'un capital qu'ils n'ont pas contribué à produire. Le capital prend ici le caractère d'une externalité.

Robert Putnam considère que le capital social profite également à la communauté toute entière, aussi bien sur le plan social que sur le plan économique (augmentation de la productivité par exemple). La confiance sociale qui facilite les échanges dans la société, est la conséquence du capital social. Il serait simultanément un bien "privé" et un bien "public". Putman distingue, d'autre part, les liens sociaux faibles (appelés ouverts, ou lubrifiant sociologique) qui unissent des personnes de milieux différents, des liens forts (appelés aussi liens fermés ou colle sociologique) reliant des proches entre eux. Seuls les liens faibles font réellement grandir la société et permettent de l'unifier, les liens forts devraient uniquement permettre aux hommes de se ressourcer dans leur milieu d'origine. Putnam repose ainsi le débat opposant le collectif et le communautarisme. Cependant, Putman ne prend en compte que les « associations horizontales » (réseaux et normes associées), autrement-dit les associations librement choisies entre pairs, en fonction d'objectifs ou d'intérêts communs. Cependant, les relations de réseau ne sont pas toutes profitables à la société. Le « bon » capital social se distingue du « mauvais » par ses retombées sociales positives. Quant à Coleman (1988), il intègre également au capital social les liens sociaux verticaux, c'est-à-dire hiérarchiques et obligatoires, avec une distribution du pouvoir inégale.

Si Putnam s'intéresse à l'évolution d'ensemble des sociétés et à leurs performances en tant que systèmes d'action collective, il n'y a cependant pas chez lui, ni d'ailleurs chez Coleman, de véritable théorie des institutions.

¹ Université de Reims Champagne-Ardenne, mn.jubenot@univ-reims.fr

² "Le capital social : notes provisoires", *Actes de la recherche en sciences sociales* vol. 31, 1980, p. 2-3.

Dans une autre définition plus large du capital social, celle retenue notamment par la Banque Mondiale, sont intégrées également les relations institutionnelles au niveau national telles que le gouvernement, le régime politique, la règle de droit, le système judiciaire, les libertés politiques »³..., donc tout l'environnement social et politique. Le choix des institutions performantes et leurs conséquences au niveau macroéconomique sont analysés par les nouveaux institutionnalistes, tels que North (1990) et, Olson (1982). Selon eux, les pays à faible revenu retirent des gains limités de leurs investissements, et de leurs activités économiques, car leurs institutions sont incapables de faire respecter les contrats et de sécuriser les droits de propriété. Les associations horizontales hiérarchiques et les institutions peuvent entretenir des relations de complémentarité, mais il existe un risque de substitution entre ces différents niveaux. D'ailleurs, certains auteurs Knack et Keefer (1996) recommandent de renforcer la confiance dans les populations des pays à bas revenu afin de palier la déficience des institutions formelles.

Pour les économistes de la Banque Mondiale tels Grootaert Christiaan (1998) le capital social vient s'ajouter à trois autres types de capital (naturel, physique et humain), lesquels ne déterminent que partiellement le niveau de la croissance économique. Le capital social, comme le capital naturel, physique et humain n'a de sens que s'il est combiné aux autres formes de capital. Son rôle est de rendre les autres capitaux et leur combinaison productive plus efficiente. Le capital humain peut également contribuer au développement du capital social : plus les gens s'affirment et se réalisent et plus ils peuvent être enclins à échanger. R. Chao Béroff (2002) remarque que le capital social est à la fois un input (utile pour la croissance) et un output (désirable pour lui-même), caractéristique qu'il partage avec le capital humain. Le capital social est qualifié de social car : (i) il implique que les gens doivent avoir un comportement social ; (ii) il provient d'interactions hors marché mais a des effets économiques non intentionnels.

Le capital social est aussi considéré comme un capital pour les raisons suivantes. (i) En ce qui concerne la dimension temporelle du capital, la persistance ou la durabilité peut se situer dans l'interaction sociale, ou dans ses effets. Ainsi, une coopération sociale, même provisoire, peut permettre la mise en place d'infrastructures durables, ou être « stockée » dans le capital humain : les normes intégrées par chacun peuvent subsister après la disparition de l'interaction. Investir dans le capital social, établir une relation de confiance entraîne des coûts, en l'occurrence du temps et de l'effort, de l'engagement personnel. (ii) Le capital social varie au gré de l'investissement dans les interactions sociales. De la même manière que les autres types de capital, le capital social peut s'accroître ou diminuer. (iii) Le capital social créé par une communauté peut être réinvesti par les membres de cette communauté afin d'atteindre des objectifs.

Dans le cadre d'un raisonnement rationnel, le capital social devrait faire l'objet d'une comparaison entre les gains et les coûts. Ce qui suppose des évaluations. Celles-ci se révèlent problématiques pour un certain nombre de raisons. D'une part, comme l'indique Coleman, le capital social génère des externalités rarement internalisées dans les calculs individuels. Godquin Marie (2002) repère ainsi trois types d'externalités : (i) la connaissance sur le comportement d'autrui ; (ii) la connaissance sur la technologie et les marchés, réduisant les failles d'information du marché (iii) la promotion de l'action collective.

Baudasse et Montalieu (2004) rajoute également à cette liste les gains de débordement : des personnes n'appartenant pas à une communauté peuvent profiter, involontairement ou non, de biens fournis par celle-ci, sans en payer le prix, aux dépens de ses membres.

D'autre part, le capital social peut prendre les caractères d'un bien public (indivisibilité et non exclusivité). Or, il n'existe pas de marché pour de tels biens et son utilité difficile à révéler peut favoriser les stratégies de passer clandestin.

Ces difficultés n'empêchent pas les tentatives de mesures, pour la plupart axées sur les niveaux de confiance interpersonnelle, les niveaux d'engagement ou d'interaction dans des activités sociales (associations, par exemple), l'unité de la nation (variétés ethniques et religieuses), indice de libertés politique, autonomie des femmes, etc. Ces mesures sont construites à partir d'un indice composite, dont la liste des éléments varie en fonction des auteurs. Se pose donc le problème de la pondération de ces différents éléments. Ceci implique nécessairement une évaluation, soit d'ordre moral soit à partir des effets sociaux supposés de ces éléments.

R. Chao Béroff (2002) constate, en outre, qu'il n'existe aucun concept théorique capable de prédire la propension d'un groupe ou réseau à fournir du capital social. L'évaluation de la contribution du capital sociale à la croissance et au développement, et les coûts qu'il faut pour le produire sont également difficilement mesurables. Ce qui rend la production du capital social sous optimale.

Pour J. Defourny et P. Develtere (2006), le concept de capital social appartient à l'ensemble plus large de l'économie

³ Christian Grootaert, « Social Capital: The Missing Link? », The World Bank, Social Capital Initiative Working Paper No. 3, avril 1998.

sociale, sorte de troisième secteur, à côté des secteurs privé et public. J. Pour eux, l'école libérale s'ouvre naturellement au concept d'économie sociale, car, refusant les ingérences de l'État, « elle se fonde surtout sur le principe du self-help »..

II) Apports du capital social en microfinance

Les propriétés des groupes de caution solidaire, qui représentent un type d'association capable de créer du capital social, ont largement été reconnues dans la littérature sur la microfinance, suite aux travaux des néo-institutionnalistes tels que Stiglitz. La caution solidaire est un moyen d'augmenter les taux de remboursement. En effet, elle permet :
 de réduire les coûts de transaction. certains coûts sont transférés aux groupes de solidarité Stiglitz (1990).
 Devant l'imperfection de l'information, les prêteurs doivent faire face aux risques de sélection adverse (sélectionner les plus mauvais emprunteurs) et à l'aléa moral. Le système de la caution solidaire permet aux emprunteurs de se sélectionner entre eux. La solidarité implique que chacun cherche à s'associer avec des personnes relativement sûres. D'autre part, les comportements déviants ou opportunistes peuvent être affaiblis face à la pression du groupe;
 de faire des économies d'échelle: les prêts attribués au groupe sont d'un montant plus élevé;
 la prise en charge par les groupes d'une partie du travail de gestion et de suivi ;
 de fidéliser les clients.

Les études concernant la notion du capital social, conduisent dorénavant à attribuer d'autres propriétés aux groupes de caution solidaire. Ces groupes permettraient d'améliorer les performances et l'efficacité non seulement des membres du groupe, mais grâce aux externalités auraient des conséquences plus étendues, et constitueraient ainsi un instrument non négligeable du développement.

Pour R. Chao Béroff (2003), les institutions de microfinance doivent élaborer des produits favorisant les liens sociaux et le capital social adaptés à la population ciblée, en se basant sur la connaissance des liens sociaux préexistants. La taille des groupes, l'homogénéité des activités économiques exercées, la nature des services non financiers offerts par l'institution, par exemple, influent sensiblement sur la qualité et l'intensité du capital social. L'IMF doit aussi assurer un suivi de l'impact de son activité sur les liens sociaux. Ceci représente un coût pas toujours compatible avec l'obligation d'efficacité et de rentabilité. Les coûts sont immédiats alors que les bénéfices sont à plus long terme.

Cependant les deux objectifs alloués aux groupes de caution solidaire risquent d'être contradictoires. Les objectifs de réduction des coûts de transaction, d'augmentation du taux de remboursement impliquent une pression sociale suffisamment élevée, or cette pression sociale est à double tranchant. Ainsi, Isabelle Guérin (2002) remarque que lorsque la pression sociale est trop forte, même en cas de difficultés compréhensibles, les personnes remboursent au prix d'un endettement extérieur, pouvant entraîner une situation individuelle de surendettement. Pour certains, l'accès au service des institutions de microfinance ne fait alors que détériorer leur situation. La pression sociale se caractérise soit par un sentiment de culpabilité pour les membres défaillants, et par l'exclusion sociale soit par des agressions verbales, voire physiques. La pression peut impliquer des coûts sociaux démesurés pour les emprunteurs et peut entraîner des dynamiques de groupe négatives (sentiment d'injustice et de méfiance, conflits,...).

D'autre part, toujours selon Isabelle Guérin (2002), la pression sociale horizontale (entre pairs) apparaît moins efficace, du côté du prêteur, que la pression sociale verticale. Autrement-dit, entretenir une hiérarchie à l'intérieur des groupes, jouerait un rôle central dans l'incitation à rembourser et autoriserait davantage les économies d'échelle. Cependant, plusieurs objections viennent contredire cette proposition. Notamment, l'influence et le pouvoir expliquent pour certains leur acceptation dans des groupes, et non leurs performances économiques et leur volonté réelle de remboursement. Les dominées ont tendance à adopter des comportements mimétiques, irrationnels et dangereux (risques de saturation de marché, prise de risques inutiles.... En outre, les chefs de groupes sont le plus souvent issus des classes sociales supérieures, et sont plus instruits. L'institution de microfinance tendrait à figer les systèmes de castes locaux, souvent source de sous-développement. Une trop forte hiérarchie risque de bloquer les initiatives individuelles au détriment du capital social et humain. Ceci, peut-être s'oppose avec la définition du capital social de Putman qui privilégie les coopérations entre égaux et la gestion démocratique. Le système hiérarchique apparaît plus performant pour la rentabilité des institutions de microfinance, à condition que les chefs aient un minimum d'honnêteté et qu'ils recherchent réellement le bien collectif, sinon ils risquent de tirer le pouvoir dans le sens de leurs propres intérêts.

En outre la caution solidaire ne permet de résoudre tous les problèmes du prêteur. Il suffit, par exemple, qu'un des membres d'un groupe d'emprunteurs anticipe la défaillance d'un de ses partenaires pour que le défaut de remboursement soit collectif. Il est parfois plus judicieux pour chacun de ne pas rembourser, car de toute façon les chances d'octroi d'un nouveau crédit de la part du prêteur diminuent. D'autres formes de garanties « sociales » s'avèrent souvent nécessaires, telles que la caution d'un tiers non membre du groupe, ainsi que d'autres instruments incitatifs, à titre d'exemple l'octroi de prêts progressifs (le montant du prêt augmente en fonction des remboursements antérieurs),

l'obligation de cotiser à un fonds de garantie, les remboursements réguliers, le développement du sentiment d'appartenance à l'institution financière par une gestion participative à l'institution de microfinance.

Lapenu Cécile, Fournier Yves et Ichanju Pascal (2002), résumant dans la liste suivante les risques possibles découlant de l'utilisation de la caution solidaire :

l'instrumentalisation du groupe pour le seul intérêt du prêteur;

Une trop forte pression sociale

le risque de formation de comportements opportunistes dans la solidarité pour le non remboursement, pas de différenciation entre les membres du groupe (mauvais et bon payeur), le groupe est considéré comme un seul emprunteur par l'institution de microfinance.

On peut aussi y ajouter les inconvénients liés aux faibles possibilités stratégiques face au phénomène du capital social :

soit on se sert des rapports sociaux existants au risque de maintenir des structures sociales primitives et inefficaces; soit on tente de modifier les normes sociales existantes, au risque d'imposer plus au moins artificiellement un modèle venu de l'extérieur.

Du danger de la manipulation du capital social

La Banque mondiale a lancé vers la fin des années 90 un programme de recherche pour analyser le lien entre capital social et pauvreté. La Banque Mondiale tente de rendre opérationnelle le concept de capital social. C'est l'objectif du Social Capital initiative (SCI). L'objectif affiché par la Banque mondiale est de tenter de modifier et de renforcer le capital social, surtout ceux des premiers niveaux : associations horizontales et verticales. L'État, dans les pays en voie de développement jouit d'une image très négative, il est souvent considéré comme prévaricateur, les dépenses publiques servant parfois des intérêts tribaux et clientélistes. Ceci semble conforter l'idée d'une nouvelle approche de l'aide publique au développement, moins centrée sur l'aide aux gouvernements et plus orientée vers les organisations de la société civile. Cependant, tout processus de développement ne peut faire l'impasse d'un certain nombre de mesures politiques prises au niveau national.

Privilégier le capital social des niveaux inférieurs au détriment des structures nationales ou de niveaux supérieurs peut-être très contre-productif. Sunimal (2002) constate, ainsi, qu'une confiance trop importante dans la solidarité locale et une trop grande loyauté dans les structures formelles ou informelles existantes peut isoler le groupe de solidarité et l'empêcher de se développer et de s'adapter aux changements de l'environnement politique, culturel, économique externe. Ce qui peut rendre le groupe fondé uniquement sur son capital social interne, très vulnérable.

De la même façon, Baudasse et Montalieu (2004) constate que les liens forts entre les individus d'un même groupe (ethnique, religieux, familial...) peuvent déboucher sur le népotisme, le clientélisme, le copinage et conduire ainsi à une allocation inefficace des ressources. Car, le contrôle des uns par les autres devient insuffisant, ce qui peut conduire à une dérive « mafieuse ». L'application du capital social peut avoir des effets positifs sur certains groupes au détriment d'autres groupes ou même de toute la société. Il peut être segmenté autour de délimitations spatiales ou ethniques. Il n'y a aucune garantie que cela touchera par la suite tous les secteurs de l'économie et conduira vers une société plus équitable.

Outre l'éternel interrogation sur les limites de l'ingérence étrangère dans les formes sociales d'un pays, fût-il pauvre et très endetté, se pose également le problème des possibilités réelles de la modification du capital social existant.

Baudasse et Montalieu (2004) constate que suivant les auteurs, le capital social apparaît tantôt comme une variable endogène à expliquer (quels mécanismes concourent à la construction du capital social ?) tantôt comme une variable exogène essentielle (quels sont les effets du capital social ?). On peut considérer que le capital social se détermine essentiellement par des forces non intentionnelles de long terme : historiques, culturelles, économiques. Mais on peut également penser que des initiatives volontaires, orientées en fonction d'objectifs assignés, peuvent influencer sur un court-moyen terme le capital social, à savoir les normes, les possibilités de décider collectivement, ... Comme nous l'avons déjà indiqué dans la section précédente, en microfinance, par exemple, en fonction des choix retenus sur la formation des groupes de caution solidaire on aura des effets sensiblement différents sur l'intensité et l'efficacité des relations sociales.

Bernard Perret (2006) soulève la question de la manipulation du capital social aux seules fins de l'efficacité économiques ou de l'action collective. Dans le prolongement logique des travaux sur le capital humain, tels ceux de Gary Becker, le capital social, le fait social en général risquent d'être considérés d'un point de vue purement utilitariste. Or, les normes sociales, les systèmes de morale, les structures sociales n'ont pas pour seul but d'améliorer les performances économiques, mais permettent de donner un sens à la vie et de donner une cohésion sociale. La tentation est grande de vouloir privilégier les formes de vie sociale les plus favorables à la croissance économique. Traiter le problème des rapports sociaux sous un angle uniquement « pseudo scientifique » dans un esprit de dépolitisation de la

question social, ne permet pas non plus d'éviter de porter des jugements sur l'évolution sociale. B. Perret nous fait remarquer que si la théorie de capital social est appliquée dans une logique purement utilitariste, comme le préconise la Banque Mondiale, ce concept peut revenir comme un boomerang sur l'idéologie néo-libérale : « Le capital social ainsi conduit à regarder la société d'un point de vue différent de l'individualisme méthodologique. », (B. Perret, 2006). Alors que la Banque Mondiale veut utiliser le cadre social (la culture locale, les groupes solidaires,...) afin d'améliorer les performances économiques et se passer de l'Etat, elle désire en même temps promouvoir l'économie de marché basée sur l'anonymat et l'individualisme. Le Marché anonyme et large est toujours considéré comme le meilleur moyen d'obtenir l'efficacité même avec des agents non sensibilisés par les performances collectives. Par exemple, la Banque Mondiale désire que les institutions de microfinance permettent aux plus pauvres de rejoindre le système officiel du marché financier. La microfinance apparaît un moyen d'apprentissage pour ces populations et d'intégration au marché (Jubénot (2006)). Mais comment peut-on effectuer réellement le passage d'une gestion collective à une approche plus individualiste?

Après avoir prôné pendant des dizaines la même démarche théorique pour tous les pays quelque soit leur richesse, leur culture, et avoir confondu croissance et développement, la Banque Mondiale établit dorénavant une scission très marquée entre les politiques économiques qui peuvent être appliquées dans les pays riches et celles applicables dans les pays pauvres. Les pays riches, forts d'un système politique démocratique, d'infrastructures nationales suffisantes, d'un système judiciaire efficace, peuvent fonctionner dans le cadre de l'anonymat et de l'individualisme préconisé par l'économie de marché. Inversement, dans les pays pauvres, les comportements d'altruisme, de coopération, de solidarité et le processus de décision collectif doivent se substituer à la faiblesse des institutions d'ordre macroéconomique. Autrement dit, les pauvres n'ont pas d'autre solution que de devenir altruistes et associationnistes ! Si l'analyse des néo-institutionnalistes sur les failles de marché en cas d'asymétrie d'information est la même au « Nord » qu'au « Sud », le « Sud » se distinguerait par un capital social au niveau plus supérieur insuffisant (régime politique, gestion de l'Etat, système judiciaire, ...) ce qui explique cette conclusion. Cependant alors que le processus d'individualisation est considéré comme le socle de la société moderne, sous prétexte d'augmenter le bien-être des pauvres ne risque-t-on pas de les maintenir dans les liens sociaux qui enferment l'individu? De plus, il n'y a aucune étude sur les possibilités et les limites de substitution d'un capital social par un autre, en l'occurrence d'un capital social de niveau « supérieur », par un capital social de niveau « inférieur ».

L'altruisme implique le don (de soi ou de biens) aux autres. Or les anthropologues et les sociologues considèrent que le don n'est jamais gratuit mais représente le paiement d'une dette. Le système de don tend à enfermer les individus dans des liens de dépendances inhibant toute velléité d'autonomie de l'individu. Or, les individus dans la grande majorité des pays en développement, sont déjà sollicités par un ensemble d'obligations donnant lieu à certains droits fondamentaux (protection, accès à la terre, entraide, reconnaissance de soi par la société) dans la logique d'un processus de solidarité. Pour Isabelle Guérin (2002) : « Chacun, à tout moment, peut être sollicité par la communauté, ce qui entraîne une tension permanente entre l'intérêt personnel et le respect de la collectivité. L'appartenance communautaire limite les marges de manœuvre individuelles. ». Pour Durkheim, l'individu naît de la société et non l'inverse. L'homme est d'abord un être social, l'individualisation, source d'innovation, est un processus historique qui part du social. Mais, pour que ce processus se réalise, il faut que l'emprise communautaire ne soit pas trop marquée. Un degré d'individualisme élevé caractérise une société ouverte.

La communauté, système de droits et obligations, peut être à la fois protectrice et étouffante. Ce qui ne l'empêche pas en son sein d'entretenir de multiples stratégies individualistes, qu'elles soient altruistes, ou égoïstes. Dans le cas de stratégies égoïstes, chacun cherche à obtenir un maximum de droits et diminuer ses obligations, grâce à la manipulation de l'information. Dans tous les cas, l'équilibre ne peut se concevoir uniquement avec les comportements individuels, il dépend toujours de la relation de chacun avec la communauté. La pression communautaire stabilise une organisation et permet de gérer efficacement les conflits mais la contrainte risque d'annihiler les initiatives individuelles. Les communautés : réseaux, associations, ..., peuvent faciliter les activités économiques, mais peuvent être également un facteur d'exclusion par rapport à de nouveaux entrants.

Conclusion

Le concept de capital social est une avancée théorique incontestable pour comprendre tous les ressorts et toutes les implications du développement. Le danger réside dans la volonté de l'instrumentaliser en fonction de la seule efficacité économique. Si le niveau et la qualité du capital social ont des effets non négligeables sur les activités économiques, le capital social reste un phénomène qui transcende le seul domaine économique. L'instrumentaliser revient alors à le dénaturer. L'exemple du secteur de la microfinance, par sa pratique de terrain, fournit une illustration des problèmes pouvant survenir lorsque l'on tente de gérer ou créer du capital social. Ce concept permet de nous interroger à nouveau sur le lien existant entre l'individu et la communauté, et sur leurs dynamiques d'évolution.

Bibliographie

- Baudasse Thierry, montalieu Thierry (2004), « Le capital social : un concept utile pour la finance et le développement », Laboratoire d'économie d'Orléans, Document de recherche, N° 2004-25.
- Ben Quiñones et Sunimal Fernando (2003), « Le capital social dans la finance solidaire », Chantier Finance solidaire, Pôle de socio-Economie solidaire, Texte préparatoire au débat sur les indicateurs de finance solidaire,
- Bourdieu Pierre (1980), « Le capital social : notes provisoires », Actes de la recherche en sciences sociale, vol. 31, p. 2-3
- Chao-Béroff Renée (2003), « Microfinance et liens sociaux », Le Journal de l'Ecole de Paris du Management, p. 31-37, février.
- Coleman James S. (1988) « Social Capital in the Creation of Human Capital », American Journal of Sociology, vol. 94, suppl., S94-S120.
- Defourny Jacques et Develtere Patrick (2006) « Jalons pour une Clarification des Débats sur l'Economie Sociale »
- Godquin Marie (2002), « crise des institutions de microfinance et attitude de leurs clients », http://team.univ-paris1.fr/teamperso/godquin/index_fichiers/Bla03070.pdf
- Grootaert Christiaan (1998) « Social capital : the missing link? », Banque Mondiale, social capital initiative, working paper, N° 3, avril
- Guérin Isabelle (2002), «microfinance et autonomie des femmes », Document de travail n° 32, Organisation International du Travail, Genève, Programme Finance et Solidarité :
- Jubénot Marie-Noëlle (2006), « La microfinance : Une vision nouvelle de la politique sociale ? », XXIIème journées de l'Association Tiers-monde Arras, 22-24 mai
- Lapenu Cécile (2002), « La gouvernance en microfinance : Grille d'analyse et perspectives de recherche », Revue Tiers Monde, Tome XLIII, n° 172, Octobre-Décembre, pp 847-865.
- Lapenu Cécile, Fournier Yves et Ichanju Pascal (2002), « Potentialités et risques de la caution solidaire », fiche N°8 d'approfondissement du séminaire de Dakar : le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation: quelle contribution de la microfinance, 21-24 janvier
- Méda Dominique (2002) : Le capital social : un point de vue critique », L'économie politique n°014, Vol. 04, p 36
- Perret Bernard (2006) « De la valeur des structures sociales : Capital ou patrimoine ? », dans Le capital social. Performance, équité et réciprocité A. Bevort, M. Lallement (dir.), ed. Revue du Mauss.
- Stiglitz J. (1990), "Peer Monitoring and Credit Markets": World Bank Economic Review Vol.4.
- Sunimal Fernando (2002), « The Risks of Social Capital : A Response to the Mid Term Report on 'Social Finance and Social Ties' based on Some Experiences from Sri Lankan Villages », (INASIA), Contribution for the workshop "Finance of solidarity and social links", Dourdan, July.