

Les monnaies locales :

Création et rentabilité d'un capital social

Analyse comparative de l'Ithaca Hour et du Sel de Paris

Sommaire

Introduction et justifications	3
Première partie : Présentation et méthodologie	8
1. Méthodologie	9
2. Présentation du Sel de Paris	14
2.1. Définition d'un Sel	14
2.2. Histoire des Sels	16
2.3. Un Sel particulier : le Sel de Paris	17
3. Présentation de l'Ithaca Hour	18
3.1. Principe	18
3.2. Les membres de Ithaca Hour	19
Deuxième partie : monnaies locales et capital social	21
1. L'hypothèse du capital social	22
2. Définition du capital social	26
3. Facteurs générant le capital social dans les systèmes de monnaies locales	33
3.1. L'intériorisation des valeurs	35
3.2. Le réseau de réciprocité	35
3.3. La solidarité de groupe	37
3.4. La confiance imposable	39
4. Capital social et force des liens	42
Troisième partie : création et rentabilité d'un capital social	49
1. Cas du Sel de Paris	51
1.1 Juliette	52
1.2 Monique	54
1.3 Joël	57
2. Cas de l'Ithaca Hour	60
1.1 Sisay	66
1.2 Susie	68
1.3 Kevin	70
Conclusion	74
Annexes	78
Annexe 1 : Biographies des fondateurs	79
Annexe 2 : Historiques	88
Bibliographie	94

Introduction et justifications

Si le hasard existe, ce n'est pas lui qui m'a amené à m'intéresser aux monnaies locales. Bien que le sujet s'inscrive en faux à l'heure de la mondialisation croissante de l'économie et de l'unification monétaire en Europe, ce n'est pas non plus une volonté de coller à l'actualité ou de paraître « branché » qui a guidé mon choix pour cette étude. D'abord parce que l'émergence des monnaies locales dans le monde occidental est réellement un phénomène d'ampleur qui mérite l'attention d'un sociologue. Ensuite parce que le sujet correspond tellement à ce qui m'a amené à la sociologie qu'il s'est imposé comme une évidence lorsqu'il a fallu trouver un sujet de mémoire.

Fils, petit fils et arrière petit fils d'agriculteurs, j'ai grandi baigné dans les récits d'une société qui n'existe plus. La France rurale s'est vidée de sa paysannerie après la seconde guerre mondiale pour donner de la main d'œuvre aux industries des villes. Dans le même temps, les gains fantastiques de productivité obtenus en agriculture grâce à la mécanisation et aux biotechnologies ont rendus obsolètes les fermes-villages comme celles de mes grands parents qui faisaient vivre des dizaines de familles. Nombre de villages se sont éteints et le mien, qui fut si vivant autrefois, ressemble aujourd'hui à une zone pavillonnaire de maisons anciennes. Petit, en sortant de l'école, j'allais jouer sur la place du village entourée d'une boulangerie et de ce qui devait être une confiserie vu qu'on y achetait nos sucreries. La confiserie a disparu avant mon entrée en CM1. La boulangerie a tenu plus longtemps mais tant de repreneurs successifs ont fait faillite qu'elle a fini par devenir une maison comme les autres avec une clôture et un chien. Il y a une dizaine d'années, un jeune couple a tenté de reprendre le café-épicerie situé dans la côte de l'église. L'implantation d'un supermarché a quelques kilomètres du village a eu raison de leurs ambitions, et sans doute de leurs économies. Seule demeure la vieille boucherie-charcuterie devenue épicerie et dépôt de pain, en sursis en attendant la retraite de son actuel propriétaire. Le village a conservé son bel aspect grâce au soin des personnes âgées qui bichonnent leur jardin et aux parisiens qui rachètent et restaurent les vieilles bâtisses, mais il a perdu sa jeunesse, sa vie et une bonne partie de son charme. J'ai grandi avec l'idée que le monde moderne est néfaste au bonheur des gens.

Pris dans les contradictions d'une famille qui voulait me voir réussir et en même temps me maintenir dans son giron, j'ai suivi une formation d'ingénieur en agriculture qui devait m'ouvrir grandes les portes de l'industrie agro-alimentaire. Mais lorsque j'en suis sorti en 93, les cadres étaient massivement mis au chômage pour être remplacés par des jeunes qui, s'ils voulaient travailler, devaient accepter des conditions de travail exigeantes pour des salaires dépassant à peine le salaire minimum. Refusant cet univers de soumission, j'ai été un temps tenté par la marginalisation, puis par la fuite à l'étranger, avant de finir par vouloir comprendre quelle était cette étrange machine qui broyait les hommes, tuait les villages et méprisait la jeunesse. J'ai donc choisi de me remettre aux études en étudiant la sociologie.

La première fois que j'ai entendu parler des Sels, c'était dans un magazine qui avait fait un reportage sur celui de l'Ariège. L'article le présentait comme un système de troc organisé, où les gens parvenaient à mieux vivre en échangeant leurs compétences et en s'entraïdant. J'ai été tellement séduit que j'ai découpé l'article avec l'idée de tenter cela dans mon village plus tard. J'y voyais un moyen de le faire revivre. C'était quelques années avant d'étudier la sociologie. Les Sels sont revenus à mon esprit en 97, lorsqu'il s'est agit de trouver un sujet pour un mémoire de maîtrise. C'est un ami qui m'a dit qu'un Sel s'était monté à Paris il y a peu de

temps. Ma première réaction a été : « C'est une manière de recréer en ville ce qui existait autrefois à la campagne ». Il m'est aussitôt apparu évident que ce serait mon sujet de mémoire de maîtrise, puis mon sujet de DEA.

L'Ithaca Hour s'est inscrit dans la suite logique des choses. L'expérience tentée dans cette petite ville américaine était citée de nombreuses fois par les responsables des Sels, sans doute à cause de son caractère spectaculaire : imprimer aux Etats Unis une monnaie concurrençant le dollar. En lisant un texte sur le sujet, j'ai appris que la ville d'Ithaca comptait deux universités. J'ai envisagé alors d'essayer de passer une année là bas dans le cadre d'un échange universitaire. L'université Paris 7 ayant un programme avec l'une des universités d'Ithaca, Cornell University, cela tombait bien. Aussi, j'avais gardé un excellent souvenir des six mois de stage que j'avais passés aux Etats Unis lors de mes études d'agriculture. Revenir passer quelques temps dans ce pays faisait depuis partie de mes envies. Curieuse coïncidence : j'avais passé mes six mois de stage en 90 avec des étudiants de Cornell, justement. Sans être superstitieux, j'y ai vu un signe du destin et pris la décision de partir. Cela aura de plus été une occasion de travailler à plein temps sur mes études. Depuis trois ans, en effet, je devais travailler en parallèle pour les financer, ce qui me prenait du temps et de l'énergie. Ma recherche en a souffert. L'échange étant financé par le programme, je n'avais pas à travailler et pourrait consacrer tout mon temps à mon sujet. L'expérience était de plus intéressante sur le plan intellectuel puisqu'elle me permettait de comparer les deux systèmes. Le travail qui suit est le résultat de cette année de recherche.

La première difficulté à laquelle j'ai été confronté en étudiant le Sel puis l'Ithaca Hour fut le décalage entre mes idées et la réalité. En venant à la première réunion du Sel, par exemple, je pensais que j'aurais affaire à des gens de mon âge voire plus jeunes, encore étudiants et pleins de rêves de changer le monde. J'ai trouvé des gens certes jeunes, mais qui devaient avoir eu mon âge dans les années 70. Quand aux échanges, je me suis aperçu qu'ils étaient beaucoup moins nombreux que je ne le pensais. D'autre part, quand j'ai eu des informations sur les Sel ruraux, j'ai compris que c'étaient des Sels de néo-ruraux qui avaient fuit la ville pour tenter un retour à la terre, mais que ce n'étaient pas les gens des campagnes qui s'étaient organisés pour combattre les effets de la désertification rurale. Mes illusions ont également pris un coup à Ithaca. La principale source d'informations dont je disposais avant d'y aller était un article du Nouvel Observateur titrant « Le Dollar est mort à Ithaca ». Le contenu était plus nuancé mais continuait de donner l'impression que la communauté résistait à la mondialisation et à ses effets nocifs grâce à cette monnaie locale. La communauté résiste effectivement mais n'a fort heureusement pas attendu la monnaie locale pour le faire. Comme nous le verrons, son impact économique est bien moindre que sa réputation pourrait le faire croire. En me rendant la première fois en centre ville, je m'attendais presque à voir le sigle Ithaca Hours en enseigne lumineuse pavoisant face à celui d'une banque conventionnelle. La première réunion m'a vite ramené à la réalité. Nous étions moins d'une dizaine dans une petite salle prêtée par la mairie, Ithaca Hours Inc. n'ayant pas même les moyens de louer un local et assurer une permanence. Ce fut ma première leçon de sociologie enseignée par le terrain : on ne fait de la recherche qu'une fois qu'on a pris la mesure du décalage entre le discours et la réalité.

La deuxième difficulté majeure fut de comprendre en quoi consistait vraiment la recherche sociologique. Ma culture était faite de grands auteurs classiques qui, de Auguste Comte à Emile Durkheim en passant par Karl Marx et Max Weber avaient imposé leur vision du monde en créant leur propre mode d'analyse. Je pensais naïvement que je pourrais procéder de même et que je pourrais décrire mon objet en créant mes propres outils. Il m'a fallu un mémoire de

maîtrise moyen et une première tentative de mémoire de DEA avortée pour me rendre compte que je n'étais pas un grand auteur classique, du moins pas encore. Pour décrire la réalité que j'observais, il me fallait employer des cadres d'analyse déjà éprouvés, sous peine répéter en moins bien ce que d'autres ont dit bien avant moi, voire de passer complètement à côté de la vérité scientifique.

La troisième difficulté fut donc de trouver ce fameux cadre d'analyse. J'ai un temps pensé aborder le sujet sous l'angle de la rationalité. J'étais déjà familier des différents modes de rationalité selon Weber et les cours que j'ai suivis lors de mon premier semestre aux Etats Unis me permettaient d'aborder la rationalité sous un jour nouveau. Seulement, je ne m'engageais dans cette direction qu'à contre cœur. Si le cadre de l'action rationnelle pouvait effectivement décrire certaines choses dans le Sel et l'Ithaca Hour, il pouvait décrire les mêmes phénomènes dans biens d'autres systèmes. La spécificité des Sels et de l'Ithaca Hour méritait mieux à mon sens, qu'un cadre qu'on pouvait employer pour décrire une grande partie des actions humaines. En le choisissant, j'aurais été obligé de laisser de côté un grand nombre d'observations et d'entretiens et de mettre des phénomènes aussi riches, denses et originaux que ceux que j'observais au même niveau que n'importe quelle autre organisation.

Le concept de capital social, que j'ai découvert un peu plus tard, m'a immédiatement séduit. J'ai rapidement su qu'il s'adapterait bien à mon objet. Les monnaies locales ne produisent pas un capital économique important, mais il me semblait qu'elles produisaient autre chose que je ne parvenais pas à nommer en usant de termes satisfaisants. Le terme convivialité me semblait trop flou et trop connoté. De plus, j'avais du mal à trouver des références dans la littérature sociologique. Par contre, celui de capital social me semblait à première vue approprié. Restait à le confirmer au travers d'une étude. Par ailleurs, j'aimais employer la métaphore du capital pour un sujet se situant à la frontière entre la sociologie et l'économie. Cette métaphore s'est avérée efficace pour définir les relations entre la création de richesse et les réseaux sociaux. Depuis Granovetter (1974), on sait que le marché du travail ne met pas en jeu que les compétences professionnelles, mais qu'il exige également de connaître les bonnes personnes au bon moment. Autrement dit, il existe des relations entre l'accès au capital économique et les réseaux sociaux dans lesquels on se trouve. Les systèmes de monnaies locales ayant vocation à remettre en cause l'organisation économique du monde, il était intéressant de voir comment cela se traduisait en termes de relations sociales. Inversement, il était intéressant de voir si l'organisation sociale de ces systèmes permettait d'avoir accès à des ressources économiques particulières et si oui, dans quelle proportion.

Aux débuts, les Sels ont été présentés comme un remède à l'exclusion. Les médias et certains politiques applaudissaient cette initiative citoyenne par laquelle les exclus se prenaient en main et organisaient leurs propres réseaux de solidarité. En vérité, il ne s'agit pas de cela. Les Sels, comme l'Ithaca Hour, concernent des personnes relativement intégrées à la vie économique, même si elles ne disposent pas pour la plupart de ressources élevées. J'espère que le lecteur sortira convaincu de cette étude que l'accès aux ressources économiques n'est pas la motivation première des participants à ces systèmes. Ma thèse, que je développerai plus loin, est que les motivations de ces personnes convergent souvent vers le capital social. Cependant, comme le développe Bourdieu (1985), il existe des possibilités de transfert d'une forme de capital vers l'autre, et notamment vers le capital économique. Le but de cet étude est donc de savoir si 1. Il y a effectivement création de capital social dans les systèmes de monnaie locale et 2. Si ce capital social éventuellement constitué peut se transformer en capital économique et dans quelles proportions.

Le travail que je présente ci-après ne se prétend pas exhaustif. Il vise essentiellement à montrer en quoi le concept du capital social est un bon outil pour appréhender les systèmes d'économie locale et à poser les bases d'une future recherche.

L'Ithaca Hour est antérieur au Sel de quelques années, mais les deux systèmes ont des racines communes qui remontent jusqu'aux années 70. Le premier est typiquement américain et même nord américain tandis que le second et ses variantes sont présents dans presque l'ensemble du monde occidental. L'émission d'une monnaie scripturale concurrente du dollar aux Etats Unis rend le système de l'Ithaca Hour spectaculaire et médiatique, mais le Sel quoique plus discret n'en est pas moins intéressant dans son ampleur. Les deux systèmes seront présentés dans une première partie, ainsi que la méthodologie de la recherche.

Le concept du capital social est très développé aux Etats Unis et c'est la raison pour laquelle j'en ai entendu parler là bas. Le concept a connu un tel succès qu'il est sorti du monde académique pour conquérir le grand public. Toutefois, la conception américaine du capital social m'apparaît trop fourre-tout pour être satisfaisante sur un plan heuristique. Elle sert à définir la structure des réseaux de relation en même temps qu'elle évoque les conditions permettant l'émergence de ces structures. Je lui préfère celle de Bourdieu, non pas par chauvinisme mais parce qu'elle est plus précise et évite ce genre de confusion. Dans une deuxième partie, j'expliquerai ce choix et le développerai en m'appuyant sur des exemples pris dans les systèmes d'économie locale.

Enfin, les deux systèmes ne sont pas égaux dans la production de capital social. La production de capital économique à partir de ce capital social ne se fait pas non plus de la même manière. Les deux systèmes ont des rendements différents, que ce soit dans la production de capital social ou de capital économique. A première vue, la différence d'organisation peut sembler d'ordre technique. En réalité, un simple changement dans le mode de paiement induit des différences importantes dans la relation entre les membres. C'est ce que je tenterai de montrer dans une troisième partie où je m'occuperai de décrire la production et la rentabilité du capital social dans les deux systèmes.

Première partie

Présentation et méthodologie

1. Methodologie

La plupart des données que j'ai recueillies sont issues de mes trois années d'observations passées sur deux terrains d'étude : Le SEL de Paris et l'Ithaca Hour. Les deux premières années, que j'ai passées à Paris, ont donné lieu à un mémoire de maîtrise et à un écrit provisoire dans le cadre de la première année d'un DEA que j'ai effectué en deux ans. Le programme d'échange inter universitaire m'offrait en effet la possibilité de passer une année dans l'Université de Cornell, située à Ithaca. J'ai profité de l'occasion pour effectuer une analyse comparative entre les deux systèmes. Tous deux sont en effet des systèmes d'économie locale qui présentent par conséquent des similitudes dans leurs objectifs, mais qui présentaient aussi vraisemblablement des différences quant aux moyens employés. D'un côté un système de crédits et de débits entre les membres d'une association mais sans création de monnaie scripturale ; de l'autre côté un groupe aux limites beaucoup plus floues qui utilise des billets imprimés et utilisés localement, et ne ressemblant pas à de la monnaie officielle. L'idée était donc d'essayer de voir si ces différences de structure entraînaient des différences de comportement de la part des acteurs, voire des différences entre les types d'acteurs.

Le cadre théorique, à savoir le capital social, ne m'est venu à l'idée qu'une fois arrivé aux Etats Unis. Ce n'est donc pas cela qui a influé sur la méthode d'enquête. C'est plutôt le type de sujet, les données dont je disposais, mais aussi mes affinités qui m'ont amené à opter pour une approche qualitative.

Les Sels, par leur mode de fonctionnement, permettent au chercheur d'avoir accès à un certain nombre de données numériques. Ainsi, il est possible de connaître précisément le nombre d'adhérents, le genre des adhérents, le nombre d'échanges pratiqués, le volume des transactions, les types d'échanges les plus souvent pratiqués et même dans une certaine mesure de savoir qui échange avec qui. Par contre, on ne connaît pas les professions- information plus ou moins volontairement occultée- ni les âges des adhérents ; on ne sait pas pourquoi ils sont venus dans le SEL, de quelle région ils viennent, quelle est leur situation maritale, ou ce qu'ils faisaient avant d'entrer dans le SEL. Pour l'Ithaca Hour, les informations sont encore plus maigres. On connaît assez facilement la profession mais on n'a aucune idée du volume ou de la fréquence des échanges au travers d'informations chiffrées, tout simplement parce que celles-ci n'existent pas. Dans ce cas, une approche statistique est exclue. Les statistiques pourraient à la rigueur être employées dans le cadre du SEL mais dans une intention purement descriptive (Ex : 60% des adhérents sont des femmes). Difficile, sinon impossible de comprendre les modes de comportement des acteurs par cette méthode.

Il existe un autre type d'approche quantitative censée permettre la compréhension des comportements. La « Game Theory », que j'ai découverte aux Etats Unis, consiste à isoler des formes simples de comportement et à tenter de les reproduire en laboratoire en vue d'une modélisation mathématique. Ce type d'approche est l'objet d'une littérature abondante aux Etats Unis depuis déjà de nombreuses années. Je ne suis pas entré suffisamment dans le détail de cette approche pour pouvoir la critiquer. Simplement, aucun des articles que j'ai lus ne m'a donné un éclairage satisfaisant sur ce que j'observais sur le terrain. En outre -est-ce parce que je n'y ai pas été formé ?- je n'ai jamais réussi à me sentir à l'aise avec cette approche.

En revanche, je me sens familier de la méthode de l'entretien individuel semi-directif. Je pense, à l'encontre de Bourdieu à une certaine époque, que la bénédiction des sciences sociales est d'avoir affaire à des sujets qui parlent. J'ai toujours été fasciné par la richesse et la densité des informations recueillies au cours d'un tel entretien.

J'ai donc réalisé une dizaine de ces entretiens à Ithaca et autant à Paris. Sont venus d'ajouter les entretiens dirigés par Francis Bloch-Manichov, doctorant à Paris, avec qui j'ai collaboré pendant un an. Pour les besoins de ma maîtrise, j'ai aussi organisé une table ronde avec sept adhérents du Sel de Paris, qui m'a aidé par la suite à orienter mes entretiens.

Les entretiens à Paris ont pour la plupart été conduits au domicile des interviewés. Je l'ai fait chaque fois que c'était possible car cela me permettait de mieux cerner la personne. Je pense en effet que l'intérieur de l'habitation d'une personne est riche d'information sur ce qui se passe dans la tête de cette personne. La décoration me renseigne sur ses goûts, les photos sur sa famille et ses voyages, la bibliothèque sur ses lectures etc... En outre, cela me donnait une idée de sa situation matérielle. Faire des entretiens au domicile des interviewés ne posait pas trop de problèmes pour le SEL dans la mesure où les échanges se font pour la plupart dans le domaine privé. Ce ne fut pas le cas à Ithaca, où c'est la sphère publique qui domine. Autant le SEL concerne avant tout des personnes privées, autant l'Ithaca Hour concerne avant tout des professionnels. De fait, la majorité des entretiens ont été réalisés sur le lieu de travail, aux heures creuses.

Contrairement à une pratique courante, je n'ai pas jugé utile de séparer distinctement les différentes phases de ma recherche entre une phase de recherche théorique, une phase d'enquête de terrain, une phase de dépouillement et une phase de rédaction. Les différentes phases se sont plus ou moins mêlées au cours de la recherche, même si l'une avait toujours tendance à prendre le pas sur les autres. Cette interaction entre les phases m'a permis de réajuster ma recherche au fur et à mesure. Par exemple, j'étais parti au début sur le concept de l'action rationnelle. Puisque l'utilisation de l'Ithaca Hour, pensais-je, n'obéit pas à une rationalité économique objective, elle doit correspondre à une autre forme de rationalité. Je cherchais donc à savoir si l'utilisation de cette monnaie correspondait à une volonté d'accroître un bien non économique : reconnaissance sociale, réseau de relations, activité ludique, etc... Par la suite, lorsque je me suis aperçu que le concept de capital social éclairait mieux mon sujet, j'ai conduit différemment mes entretiens. Les questions s'affinant au fil des lectures, je n'ai jamais jugé utile de séparer le temps de la recherche empirique de son interprétation théorique. J'ai donc continué les entretiens très tard, les derniers ayant même été conduits alors que je commençais la rédaction de ce travail. Lorsque j'ai repris les premiers entretiens, je me suis aperçu que des phrases qui m'avaient échappé ou qui m'avaient paru de faible importance étaient en réalité très illustrantes pour mon nouveau cadre théorique, d'autant plus que ces propositions n'avaient pu être induite par des questions trop orientées.

L'autre méthode de recherche empirique fut l'observation participante, dont j'ai abondamment usé sur les deux terrains. Sur le Sel de Paris, je me suis efforcé d'être présent à chaque rencontre mensuelle et de participer à un maximum d'événements (pôle convivialité, bourse d'échange, assemblée générale, fête annuelle, etc...). J'ai bien sûr adhéré à l'association et pratiqué les échanges. L'un d'eux consistait à préparer deux fois par semaine des repas au local de l'association. Cela m'a permis de recueillir un grand nombre d'informations précieuses dans le cadre de conversations informelles.

Le recueil de telles informations n'a pas été aussi aisé pour l'Ithaca Hour. J'ai certes pu me procurer des billets et les échanger, mais à la différence du SEL, les rencontres et réunions entre les adhérents « de base » sont beaucoup moins nombreuses. Les seules auxquelles j'ai pu participer furent le huitième anniversaire au mois d'octobre 99 et les élections du nouveau bureau en mars 2000. En revanche, les réunions entre les membres du bureau et des commissions spécialisées (finance, circulation des billets, journal) sont presque hebdomadaires et j'ai eu l'occasion d'assister à nombre d'entre elles.

Au début, je me contentais d'observer mais la position d'ethnographe passif est apparue de plus en plus inconfortable au fil des réunions. J'ai alors commencé à intervenir et à donner mon opinion lorsque l'avis de l'assemblée était demandé. Après tout, j'étais utilisateur d'Ithaca Hours et j'avais à ce titre le droit de donner mon opinion sur la politique de cette monnaie. Loin de paraître incongrues, ces interventions ont au contraire contribué à me faire accepter par la communauté, ce qui n'était pas évident au début alors que j'étais un simple étudiant étranger.

L'observation participante, d'après moi, n'est pas seulement utile pour l'observation de l'intérieur. Elle est aussi précieuse pour se faire admettre par le groupe que l'on étudie et susciter la confiance de ses membres. C'est ainsi que j'ai pu avoir accès à certaines sources d'informations, tels les premiers exemplaires du journal de l'Ithaca Hour ou certaines confidences sur les difficultés de la conduite de l'action, qui sont le plus souvent occultées dans le discours officiel.

2. Présentation du Sel de Paris

2.1. Définition d'un Sel

« SEL, mode d'emploi », un ouvrage écrit à l'attention de ceux qui veulent démarrer un Sel, donne cette définition.

« SEL : Système d'Echange Local : une association locale de personnes qui mettent des biens, des services, et des savoirs, au service les un-e-s des autres. Les services sont mesurés dans une unité d'échange, choisie par les adhérent-e-s du SEL ».

Reprenons cette définition en explicitant les termes.

■ Il s'agit bien d'une association, qu'elle soit déclarée ou non. Les trois quarts des Sels (76,1%)¹ sont des associations de type loi 1901 et une proportion similaire est administrée sur le mode conseil d'administration et bureau. Ce modèle associatif classique implique de la part des membres le versement d'une cotisation, en moyenne de l'ordre de 75 francs par an. Il existe donc une limite bien nette entre ceux qui sont dedans et ceux qui sont dehors. Pour échanger, il faut entrer dans un groupe et en accepter les règles, qu'elles soient écrites ou non.

■ Cette association est locale. La création d'un Sel procède d'une volonté de changer les règles du jeu économique. Puisque l'économie globale, ou mondiale est jugée responsable de la plupart des maux qui accablent la société (exclusion, destruction du lien social, exploitation des plus faibles...) les adhérents des Sels veulent recréer une économie au niveau local. Dans le cas des Sels urbains (69% des adhérents vivent dans des communes de plus de 10 000 habitants), la dimension géographique est généralement celle de la commune. La taille peut augmenter pour les Sels ruraux situés dans des zones peu peuplées (Cas du Sel de l'Ariège) mais les distances entre les membres excèdent rarement quelques kilomètres. Notons qu'il existe des échanges inter-Sel, pratiqués par un peu plus de la moitié des Sels. Ces échanges sont naturellement plus nombreux lorsque les Sels sont proches géographiquement comme c'est le cas en région parisienne. Ce type d'échanges reste lié aux accords plus ou moins formels passés entre les responsables des différents Sels. Il n'existe pas, ou pas encore, d'organisation permettant les échanges d'un bout à l'autre de la France. Cette hypothèse est d'ailleurs jugée par certains comme incompatible avec l'esprit des Sels. La seule exception à ce jour est une structure appelée « La route des Sels » qui permet aux adhérents en voyage de se loger chez les adhérents d'autres Sels.

■ Les personnes échangent des biens, des services ou des savoirs. A l'inverse des Réseaux d'Echange de Savoirs (RES), les Sels permettent de tout échanger. Théoriquement, on peut obtenir par ce biais tout ce qu'il est possible de se procurer dans la société marchande, à part des services tels que l'électricité, le téléphone, l'essence, etc... Dans la pratique, les biens et services échangés dans les Sels sont caractéristiques de ceux que l'on trouve dans la sphère privée : coups de main, conseils, livres ou vêtements d'occasion. L'étude nationale sur les Sels a révélé que dans plus de la moitié des cas, les Sels échangent en premier lieu des services. D'après ce que j'ai observé dans le Sel de Paris, rares sont les commerçants ou artisans qui

¹ Tous les chiffres relatifs à l'ensemble des Sels sont extraits de l'étude nationale sur les Sel réalisée par Pascale Henry, Smaïn Laacher, Nathalie Ristori et Alain Lenfant (*Les S.E.L. en Juin 1998, Rapport d'étude*. Juin 99. Document interne).

proposent d'exercer leur activité professionnelle dans le cadre du Sel. Quand ils le font, c'est toujours avec certaines restrictions (Ex : pas de gros travaux de plomberie). Les professionnels craignent généralement d'être trop souvent sollicités et de ne pas trouver en retour d'offre qui leur convienne. La situation est-elle un peu différente dans les Sels ruraux qui pratiquent l'échange de nourriture, une denrée qui intéresse a priori tout le monde. Mais d'une manière générale, les Sels sont des associations de particuliers et non de professionnels.

■ Les échanges sont mesurés dans une unité d'échange exprimée différemment suivant le goût et l'inspiration des dirigeants. Celle-ci est qualifiée tantôt de « grain de sel » (Sel de Sisteron), de « piaf » (Sel de Paris), de « pelou » (Sel du Pays des Vans), de « Sourire » (Sel Rire), de « goutte d'eau » (Source bourbonnaise), d'« heuro » (Sud Ouest Sel) ou même de « rien » (Sel Vaclusien). Comme l'euro, ces monnaies n'existent pas sous forme matérielle. On ne trouve pas de billet de 100 piafs ou de 50 pelous. Chaque adhérent dispose en fait d'un compte qui ressemble peu ou prou à un compte en banque, si ce n'est que les montants ne sont pas mesurés en francs mais en unités locales. Dans le cas le plus courant, les adhérents remplissent un bon d'échange en trois volets dont ils gardent chacun une partie et renvoient la troisième à la comptabilité centrale. Les comptes de chacun sont débités ou crédités du montant de la transaction. Il existe aussi d'autres modes de fonctionnement, visant à alléger la comptabilité. C'est le cas de la feuille de richesse qui permet à chaque adhérent de faire sa propre comptabilité.

2.2. L'Histoire des Sels

Le principe de la monnaie locale n'est pas nouveau. De nombreux exemples apparaissent dans l'Histoire où le manque de monnaie officielle conduit à mettre en place une monnaie de circonstance. L'une des plus fameuses par son originalité est la monnaie fondante créée à Wörgl dans le Tyrol en 1932. Une expérience similaire fut menée à Lignières en Berry en 1956. Elle visait à défendre le commerce local menacé de disparition. Elle semble avoir bien fonctionné avant que l'Etat ne reprenne son monopole d'émission de monnaie, comme à Wörgl. Plus proche de nous, pendant la guerre de Yougoslavie, une monnaie locale a été créée à Sarajevo pour permettre à l'économie de fonctionner malgré le siège qui asphyxiait la ville.

Les systèmes d'échanges locaux tels que nous les connaissons sont le fruit des expériences communautaires des années 60 et 70. Plus précisément, c'est dans la région de Vancouver au Canada qu'il faut chercher les origines de cette innovation. Suivant la mouvance Hippie, de nombreuses expériences coopératives et communautaires y furent menées, associées à un mouvement important de retour à la terre. La fermeture de l'industrie minière et l'augmentation de chômage qui s'en est suivie n'a fait qu'amplifier le phénomène. C'est en 1976 que David Weston lance alors un système d'échange appelé *Community Exchange* dans la ville de Vancouver. La mesure des échanges est fondée sur le temps, unité jugée équitable car le temps est le même pour tous.

Inspiré par cette idée, Michael Linton démarre un peu plus tard un système similaire sur l'île de Vancouver. Il diffère quelque peu du système de Weston puisqu'il ne fonde plus les échanges sur le temps mais sur le *Green Dollar* (dollar vert). Cette monnaie possède une valeur équivalente au dollar canadien. Ce système est appelé *Local Exchange Trading System* (système d'échange et de commerce local) plus connu sous l'abréviation LETS. C'est sous ce nom que le système fonctionne actuellement dans le monde anglo-saxon. Mais au Canada, la

première version des LETS s'est effondrée deux ans et demi après son apparition. Cet échec a été expliqué à l'époque par le manque de transparence et la trop grande centralisation qui a fait régner la suspicion. Les LETS qui se sont ensuite créés, ont trouvé la parade en publiant régulièrement les soldes des comptes de tous les adhérents.

Les LETS nouvelle formule sont apparus en Grande Bretagne en 1985, et en Australie en 1991. C'est dans ce pays que l'on trouve le plus gros LETS du monde avec 1800 adhérents. Curieusement, ce type de système n'a jamais pris aux Etats Unis. Les américains semblent préférer la monnaie locale de type Ithaca Hour (46 systèmes aux USA recensés par Paul Glover).

Les SEL ont démarré en France en 94 suite aux journées du Ciepad (Carrefour international d'échanges et de pratiques appliqués au développement) où un intervenant anglais, Richard Knight, a fait un exposé sur son LETS de Totnes en Grande Bretagne. Séduits, trois ariégeois ont démarré le premier Système d'Echange Local, traduction française de LETS, en octobre 94. La presse s'est emparée du phénomène et de nombreux Sels se sont créés partout en France. On en dénombre à ce jour un peu moins de 300 rassemblant environ 20 000 adhérents. Aujourd'hui, les Sels, LETS ou leurs équivalents sont présents dans tous les pays d'Europe et tous les pays du monde occidental, Australie et Nouvelle Zélande compris. Les objectifs affichés par leurs membres et les stratégies mises en places, laissent penser que le phénomène est parti pour durer, du moins en France.

2.3. Un Sel particulier : Le Sel de Paris

Le Sel de Paris est celui que je connais le mieux pour l'avoir étudié pendant deux ans. Il est atypique en premier lieu par sa taille. Alors que la plupart des Sels comptent entre 80 et 100 adhérents, celui de Paris en compte près de 400. Il est aussi atypique par sa visibilité. La plupart des médias étant concentrés dans la capitale, le Sel de Paris est celui qui leur vient le plus naturellement à l'idée lorsqu'ils doivent faire un reportage ou une interview. Nicole, l'une des fondatrices, se prête de bonne grâce au jeu médiatique, ce qui en fait une interlocutrice privilégiée. Enfin, comme tous les Sels proche d'un pôle universitaire, il bénéficie de solides bases théoriques apportées par les nombreux chercheurs et universitaires qui s'intéressent au sujet.

3. Présentation de l'Ithaca Hour

3.1. Principe

L'Ithaca Hour est une monnaie locale qui se présente sous la forme de billets de taille similaire aux dollars. Paul Glover, son créateur, voulait créer une monnaie qui ne puisse sortir de la communauté et être réinvestie ailleurs. La définition de l'Ithaca Hour, telle qu'elle est donnée par ses promoteurs est la suivante : « Ithaca HOURS is a local currency system that promotes local economic strength and community self-reliance that will support economic and social justice, ecology, community participation, and human aspirations¹. »

Ainsi, l'idée générale est de permettre à la communauté de contrôler les échanges qui s'y opèrent afin de la rendre moins dépendante des forces économiques extérieures, régies par le profit et peu soucieuse de l'intérêt des communautés locales et de leur environnement. Cette indépendance vis à vis des puissances extérieures est censée permettre naturellement l'avènement d'une société plus juste, plus humaine, dans laquelle chacun pourra trouver sa place. C'est pourquoi l'Ithaca Hour n'est pas convertible en dollars. Du moins en principe car cette règle souffre quelques exceptions. Ainsi, lorsqu'un magasin se trouve avec un excédent de Ithaca Hour et qu'il vend quelques billets, le bureau qui gère la circulation des Ithaca Hour ferme les yeux.

Aucune règle n'impose de restriction quand à la zone de validité des billets. La région courante d'utilisation est la ville de Ithaca et un rayon d'environ 30 km, correspondant peu ou prou au Comté de Tompkins. Mais il existe des exceptions. Ainsi, Paul Glover se souvient avoir utilisé des Hours dans la ville de New York, à plus de 400 km de Ithaca.

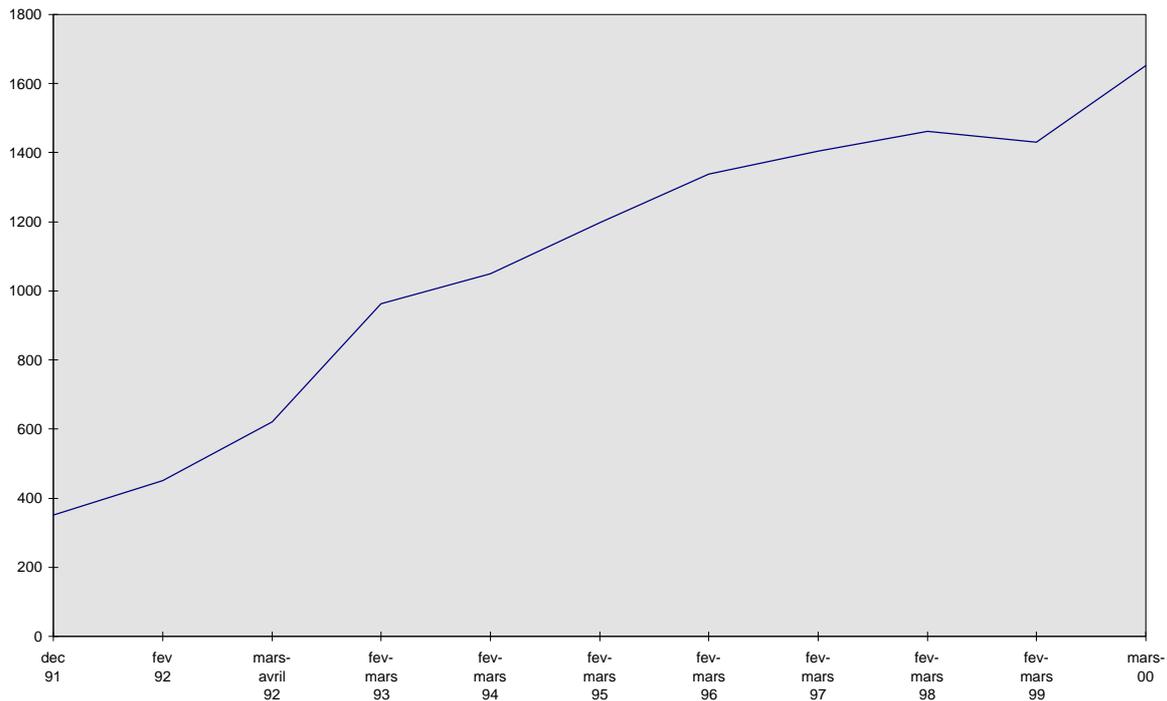
L'impression et la circulation des billets sont contrôlés par Ithaca Hour Inc., qui est une « non profit organisation », soit l'équivalent en France des associations loi 1901. Cette organisation est contrôlée par un bureau élu chaque année et constitué d'un président, d'un vice-président, d'un trésorier et d'un secrétaire. Autour de ce bureau gravitent plusieurs « Comitees », chargés chacun d'un aspect particulier de la gestion des Ithaca Hours. Il existe ainsi comité chargé de l'émission et de la circulation des billets, un comité chargé des finances et un autre chargé du journal de liaison « Hour Town ». Ces comités ne sont pas élus et soumettent leurs propositions à l'approbation du bureau.

3.2. Les membres de Ithaca Hour

Une des questions les plus difficiles est sans doute de savoir combien de membres compte Ithaca Hour Inc.. En effet, alors que les membres d'un SEL sont tous connus puisqu'ils doivent adhérer formellement à l'association, ce n'est pas le cas pour les utilisateurs de la monnaie locale. N'importe qui peut utiliser cette monnaie sans avoir à en référer à qui que ce soit. Pour s'en procurer, il suffit de se rendre à une librairie de la ville, Autumn Leaves, et d'en acheter. La comptage du nombre d'offres de biens et de services proposés dans le journal Hour Town donne une idée de la progression de la monnaie dans la communauté.

¹ Ma traduction : « Ithaca Hours est un système de monnaie locale qui promeut la solidité de l'économie locale et l'autosuffisance de la communauté, laquelle encouragera la justice économique et sociale, l'écologie, la participation à la communauté et les aspirations humaines ».

Evolution du nombre d'offres de biens et de services en Ithaca Hours (Source : Hour Town)



Comme on le voit, la progression a été presque continue. Une légère baisse apparaît en 99, qui correspond sans doute à un flottement lié au changement de structure. Après cela, la hausse est repartie de plus belle.

Mais ces offres de biens et de service ne nous donnent pas le nombre de personnes listées. Par ailleurs, faut-il user de ce seul critère pour définir l'appartenance à l'organisation ?

A l'occasion des dernières élections du bureau la question s'est posée de savoir qui avait le droit de voter, autrement dit qui pouvait être considéré comme membre. Il fut décidé de créer trois catégories. La première, la plus évidente, est celle des personnes figurant dans le journal Hour Town, sorte de « Pages Jaunes » des particuliers et commerces acceptant les Ithaca Hours. Pour une somme modique, on peut se faire recenser dans ce catalogue et bénéficier d'une publicité à bon compte. La plupart des professionnels acceptant les Ithaca Hours (474¹) y figurent. En comptant les particuliers qui proposent des services divers, ce sont au total 905 personnes qui acceptent officiellement cette monnaie. La deuxième catégorie est celle des employés travaillant dans des affaires acceptant les Ithaca Hours. En effet, le Hour étant une monnaie fonctionnant de la même manière que le dollar, il est possible de l'utiliser pour payer ses employés. La plupart du temps, cela se fait sur un pourcentage, généralement faible, du salaire. La population de cette catégorie est difficile à chiffrer car elle n'est pas recensée. La dernière catégorie est celles des supporters de Ithaca Hours, qui ne proposent pas de service rémunéré de cette façon et qui ne travaillent pas dans une entreprise acceptant la monnaie locale. Ils se procurent généralement les billets à la librairie Autumn Leaves, qui est le seul vendeur officiel de Ithaca Hours. Une fois encore, cette catégorie est difficile à dénombrer. On sait seulement que l'an dernier, 78 heures ont été vendus.

¹ Estimation du bureau. Il est en effet difficile de faire la distinction dans le catalogue entre particuliers et professionnels.

Un bon moyen d'estimer la population des utilisateurs de cette monnaie serait de connaître le nombre d'exemplaires de Hour Town distribués à chaque édition. Ce journal étant à 80% constitué de la liste des offreurs de service et de publicité, il n'est pas déraisonnable de penser que chaque personne utilisant des Ithaca Hours cherche à se procurer un exemplaire. La dernière édition (trimestrielle) a été tirée à 5000 exemplaires, dont il ne reste qu'une centaine entre les mains du bureau. Ce qui ne nous donne pas le nombre de journaux qui ont effectivement trouvé preneur. En effet, les journaux sont mis gratuitement à disposition du public dans des présentoirs répartis dans des lieux publics. Les exemplaires non distribués ne sont pas retournés et il est donc difficile d'en connaître le nombre. Sans compter les journaux distribués lors d'occasions spéciales telles les conférences ou les colloques. On peut estimer que le nombre de journaux entre les mains de particuliers est dans une fourchette de 3000 à 4000¹, ce qui serait donc également le nombre d'utilisateurs régulier de Ithaca Hours. Par rapport aux 30 000 habitants que compte la ville (sans compter l'université de Cornell, qui compte 20 000 étudiants), les utilisateurs de la monnaie locale sont en minorité mais leur proportion est loin d'être négligeable.

¹ Estimation faite sur la base des informations données par la personne chargée de la distribution du journal.

Deuxième partie

Monnaies locales et capital social

1. L'hypothèse du capital social

Le fort pouvoir de séduction des monnaies locales comme le Sel ou l'Ithaca Hour vient en grande partie de l'idée que ces expériences sont en mesure de pallier aux manques de richesses dont est une frange importante de la population des pays développés. Les premiers reportages faits sur les Sels voulaient faire croire que ceux-ci permettaient d'assurer de meilleures conditions matérielles aux plus pauvres, voire de les sortir de la pauvreté. Il faut se replacer dans le contexte du début des années 90 où la montée du chômage était vécue comme une fatalité à laquelle personne ne voyait d'issue. Les Sels comme l'Ithaca Hour, également bien médiatisés, pouvaient à l'époque donner l'illusion d'être une solution.

Cette idée malheureusement ne résiste pas à une observation approfondie. Ainsi, dans le Sel de Paris, il s'est échangé en 1998 quelque 384 000 piafs¹ entre près de 400 adhérents. En théorie, la monnaie du Sel est indépendante de la monnaie officielle. Dans la pratique, le franc est pris comme référence pour évaluer les échanges. Ces monnaies dites « franches » sont en réalité « branchées » sur la monnaie officielle. Ainsi le billet d'un Ithaca Hour a la même fonction qu'un billet de 10 dollars et le piaf a dans l'esprit des adhérents du Sel de Paris la même valeur économique que le franc. Ainsi, les 384 000 piafs échangés en 98 correspondent en réalité à un peu moins de 1000 francs par adhérent sur un an. Même s'il est vrai que les échanges ont tendance à augmenter dans la durée, on est encore loin d'un revenu de substitution. L'enquête nationale sur les Sels avait révélé que les responsables étaient généralement réticents à dévoiler le volume d'échanges pratiqués. Une discrétion que les enquêteurs avaient ainsi interprétée : « Nous faisons l'hypothèse, sur la base de notre connaissance empirique des Sels, que les échanges sont probablement plus modestes en quantité que les animateurs l'espéreraient, fait qu'ils hésitent peut-être à révéler. L'on sait bien en effet que, si le principe de l'échange est simple, sa mise en pratique l'est beaucoup moins. Rien d'étonnant donc à ce que les échanges ne soient pas très nombreux, surtout au début. »

La même observation vaut pour l'Ithaca Hour. Le titre d'un article rédigé par un journaliste au Nouvel Observateur : « Le dollar est mort à Ithaca² » est très certainement exagéré, pour ne pas dire racoleur. La majorité des habitants à Ithaca se passe très bien de cette monnaie et j'ai fréquemment rencontré des personnes dans la ville qui n'avaient jamais entendu parler de cette monnaie locale. Sur l'ensemble de la communauté, la masse monétaire émise localement depuis le début de l'expérience en 1991 est très faible : 7,106.5 heures (71 065 dollars) au 1^{er} février 2000. En vérité, le volume réel de monnaie qui circule est sans doute inférieur. L'Ithaca Hour étant une curiosité, il est tentant lorsqu'on visite la ville d'acheter un billet pour le conserver chez soi. Paul Glover estime que près de 3000 Hours ont pu ainsi quitter la ville, ce qui est impossible à vérifier.

Le fait que le nombre de billets est faible ne veut pas dire que le volume d'affaires soit, lui, négligeable. Ainsi que l'expliquait Simmel à propos de l'argent : « En temps normaux, la

¹ Comptage réalisé par Sissy Fath, qui est la personne en charge de la comptabilité des échanges au sein du Sel de Paris.

² A la décharge du journaliste Jean Paul Dubois, il faut préciser que les titres sont souvent rédigés par les secrétaires de rédaction et non par les rédacteurs eux-mêmes. Les informations contenues dans l'article sont pour la plupart exactes, même si elles sont parfois un peu embellies.

rapidité de sa circulation fait passer sa substance pour beaucoup plus étendue qu'elle n'est en réalité, de même qu'une petite étincelle incandescente, tournoyant rapidement en cercle dans l'obscurité, apparaît comme un cercle incandescent complet, pour être de nouveau réduite à son minimum de substance à l'instant même où elle cesse de se mouvoir» (Simmel [1900] 1987, p. 220). Ce qui compte donc n'est pas tant la quantité d'argent mise en circulation que sa vitesse de circulation. Plus l'argent circule vite, plus il paraît abondant. Malheureusement, il ne m'a pas été possible de mesurer la vitesse de circulation des billets, simplement parce le système de l'Ithaca Hour implique que les échanges ne soient pas comptabilisés. J'ai bien essayé à un moment de faire une évaluation en inscrivant sur certains billets un message demandant à ceux qui le recevraient de m'envoyer un message électronique. J'aurais ainsi pu suivre à la trace ces billets et savoir non seulement à quelle vitesse ils circulaient mais aussi chez qui ils circulaient. Seulement, je n'ai reçu aucun message. La seule évaluation est celle qui m'est donnée par les interviewés. Le propriétaire d'un bar restaurant végétarien a ainsi estimé que l'argent qu'il recevait sous forme d'Ithaca Hour correspondait à environ un pour cent de son chiffre d'affaires. Les autres témoignages que j'ai reçus m'ont confirmé ce que je pensais : la circulation des Ithaca Hours, y compris chez les utilisateurs réguliers, est marginale par rapport à celle de la monnaie officielle.

Si les monnaies locales ont une supériorité par rapport aux monnaies officielles, elle n'est pas, pour l'instant, d'ordre économique. Si l'on adhère à ces systèmes en pensant améliorer significativement son train de vie, on a de fortes chances d'être déçu.

Ce qui ne veut pas dire, loin s'en faut, que ces expériences doivent être ignorées, voire méprisées. D'abord parce que les échanges ont tendance à progresser en volume. C'est vrai pour le Sel, mais aussi pour Ithaca Hours qui est en train de prendre de l'ampleur avec la décision récente d'augmenter significativement le nombre de billets en circulation. Un prêt de 3000 Hours (30 000 dollars) vient d'être accordé à une banque locale, ce qui d'un coup viendra presque doubler la masse d'Ithaca Hours. Et ce n'est qu'une étape. Ce que j'ai observé durant une année qui fut charnière pour ce système, avec la mise en place d'une nouvelle équipe et de nouvelles structures, me donne des raisons d'être optimiste quant à son avenir. Le nombre de professionnels acceptant ces billets est en augmentation et ce ne sont plus seulement les entreprises à caractère alternatifs ou «New Ageux» qui sont concernées. Paul Glover a notamment réussi à convaincre l'hôpital de la ville d'accepter les billets.

Il reste que, pour l'instant, l'intérêt principal de ces expériences n'est pas leur capacité de création directe de capital financier. J'écris « directe » puisque j'ai pu observer que l'adhésion à ces systèmes avait permis à certains membres d'améliorer leur situation financière. Seulement, cette amélioration de la situation économique ne s'est pas faite en monnaie locale mais officielle. L'adhésion à ces systèmes a donc pour eux été un moyen d'augmenter leur richesse en monnaie officielle après être passé par le système d'économie locale. L'exemple qui me paraît le plus marquant est celui de S. artiste local.

S. possède un profil commun à nombre de membres du SEL ou de Ithaca Hour. Agé de 42 ans, il est dans la tranche d'âge des 30-60, majoritaires dans les Sel¹. Il a un niveau d'études relativement élevé (Bachelor, soit niveau licence ou maîtrise) et de faibles revenus (8000 dollars en 99, soit 56 000 francs environ). S. est arrivé à Ithaca pour faire une thèse d'entomologie à l'université de Cornell. Il a laissé tomber sa thèse deux ans plus tard en 1981

¹ Voir enquête nationale sur les Sels

pour faire ce qu'il a toujours voulu faire : être artiste. Après avoir travaillé dans une ferme de production biologique, puis dans un restaurant, il parvient finalement à monter une petite imprimerie. Il crée les dessins, les imprime sur forme de cartes de vœux, de papier à lettre ou des posters sur du papier 100% recyclé, et les vend à des particuliers ou des papeteries. L'entreprise a été relativement florissante dans les années 80 mais a connu le déclin depuis le début des années 90 lorsque tous les fabricants de cartes de vœux ont édités leurs propres lignes écologiques. S. se souvient d'avoir employé 7 personnes à un époque et n'en emploie plus qu'une et demi aujourd'hui.

Il fut l'un des premiers à avoir adhéré au principe des Ithaca Hours. Il avait d'ailleurs participé à l'expérience avortée de Lets qui l'avait précédé. Le principe de l'échange lui semble naturel. Il aime l'esprit du Farmers Market, où il vend ses produits chaque week-end¹. À la fin du marché, dit-il, les fermiers échangent et donnent même parfois les invendus. S. aime l'idée de connaître la personne qui lui a vendu ou donné le produit. Très enclin à utiliser la métaphore des énergies pour décrire le monde, il apprécie dans l'Ithaca Hour le fait que cela permette à l'énergie de rester dans la communauté. Celle-ci s'échange et reste identifiée. On voit d'où provient cette énergie.

Il semble très bien intégré dans la communauté des « alternatifs » de Ithaca. Je lui avais proposé un rendez-vous pour une interview dans l'espace de restauration du supermarché Greenstar, spécialisé dans les produits bio. Il m'a suggéré un autre endroit, craignant que nous ne soyons dérangés par toutes les personnes qu'il connaissait. Un événement malheureux est venu confirmer son enracinement dans la communauté. La maison qu'il avait construite de ses mains avec des amis a brûlé au début de l'année 2000. Comme il n'habitait pas la maison mais l'avait loué à d'autres personnes, ce ne sont pas ses effets personnels qui ont disparu. Seulement, la maison n'était pas assurée. C'est donc un important capital immobilier qui est parti en fumée. Un événement d'autant plus tragique qu'il traversait justement à ce moment une mauvaise passe financière. Peu de temps après, un message a été envoyé par Paul Glover sur la liste de diffusion électronique de l'Ithaca Hours, décrivant ce qui lui était arrivé, et annonçant qu'une soirée serait organisée pour le soutenir financièrement. L'événement a permis de lever près de 7000 dollars. En plus, S. affirme que plusieurs dizaines de personnes se sont proposées de l'aider à reconstruire sa maison. Alors qu'il semblait abattu au mois de janvier, j'ai retrouvé S. avec le sourire en mars, à l'ouverture du Farmers Market. Il envisage de construire une nouvelle habitation, sur un mode de construction plus proche de ses convictions. Espérons qu'il pensera cette fois à l'assurer.

On voit ici que S., bien que ne disposant pas d'un important capital financier, parvient toutefois à se sortir d'une mauvaise passe grâce à l'aide d'amis ou de relations qui se sentent suffisamment proches de lui pour lui porter secours. Ce réseau d'amis et de relations est une forme de capital. Il n'est certes pas dit que la totalité de ce capital soit le fait de son adhésion à l'Ithaca Hour. Cependant, il y a lieu de penser que cela a contribué à renforcer son intégration dans le groupe selon un procédé qu'il nous reste à décrire.

Cet exemple est marquant parce qu'il permet de chiffrer la présence de ce capital qui n'est pas du capital financier. J'ai pu observer bien d'autres cas où l'adhésion à un système de monnaie locale permettait aux individus d'augmenter leur réseau de relations, le plus souvent d'ailleurs

¹ Le Farmers Market est autant un marché de produits artisanaux qu'un marché de produits fermiers. Il a lieu tous les week-ends à Ithaca du printemps à l'automne. C'est un lieu de circulation privilégié des Ithaca Hours.

sans qu'il soit question d'argent. Ces systèmes, même s'ils ne contribuent à enrichir financièrement leurs membres que dans une proportion marginale, les enrichissent d'une autre manière. Il m'a fallu du temps avant de trouver un concept qui permet de définir cette forme de capital. Le capital social est celui qui me semble convenir le mieux. Avant de continuer sur d'autres exemples de création de capital social, il convient de définir ce concept, ce que je vais faire à présent.

2. Définition du capital social

Depuis son apparition dans la sociologie de Bourdieu (1979), et sa transposition par Coleman (1988) dans la sociologie américaine, le concept de capital social a connu une forte expansion, au point d'avoir vu son audience élargie au grand public, tout au moins aux Etats Unis . Apparu comme le compromis idéal entre les visions souvent antagonistes des économistes et des sociologues, le capital social a depuis été utilisé pour décrire des phénomènes si nombreux et si variés qu'il est aujourd'hui menacé de banalisation. A prétendre tout expliquer, un concept finit par ne plus rien expliquer du tout. C'est pourquoi je m'attacherai dans cette partie à bien définir ce que j'entend par capital social. Commenant par un rappel des principales théories qui s'y rapportent, je préciserai ensuite lesquelles me paraissent pertinentes pour décrire l'objet qui nous intéresse ici.

Commençons tout de suite à préciser que si le terme de capital social est récent, les phénomènes auxquels il se rapportent sont connus de longue date dans la tradition sociologique. Ainsi, l'analyse de Durkheim qui voyait dans l'intégration sociale un remède à l'anomie pourrait parfaitement s'inscrire dans ce cadre théorique. Le capital social n'est pas en soit un concept révolutionnaire, mais une métaphore permettant d'aborder les phénomènes sociaux sous un jour nouveau. Il agit comme un prisme, ou un filtre polarisant, rendant lumineux aux yeux de certains des concepts qui autrement échappent à leur cadre d'analyse.

Les adeptes de l'analyse rationnelle ont sans doute contribué pour une large part à l'expansion du concept. Le capital social offre en effet une prise à ceux qui voient l'acteur social comme un être rationnel cherchant avant tout à maximiser son utilité. La métaphore du capital social renvoie bien sûr au capital économique et serait une forme parmi d'autres d'utilités que l'on cherche à maximiser. On ne sera donc pas surpris de voir apparaître ce concept dans la littérature économique, autant que dans la littérature sociologique. Une des raisons les plus vraisemblables du succès de cette notion tient à ce qu'elle se situe à la croisée de deux disciplines qui se sont longtemps tenues à l'écart l'une de l'autre : la sociologie et l'économie. Toutes deux ont en effet longtemps proposé deux modes de description et d'explication de l'action sociale difficiles à concilier.

L'une, caractéristique d'une certaine tradition sociologique, perçoit l'action sociale comme essentiellement régie par des normes, des règles, des obligations. Cette vision a le mérite de montrer en quoi les actions sont souvent contraintes et de quelle manière elles dépendent du contexte social. Toutefois, elle peut porter à certains excès, comme celui de ne voir au fond dans l'acteur qu'une sorte de marionnette dont les ficelles sont tirées par les structures sociales. Denis Wrong (1961) avait ainsi critiqué dans « The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology » cette tendance de la sociologie à surestimer l'influence des structures sociales sur les comportements individuels.

L'autre vision, caractéristique de la plupart des économistes, perçoit au contraire l'acteur comme essentiellement indépendant du contexte social. Il n'est alors pas gouverné par les structures sociales mais par son propre intérêt, qu'il cherche à maximiser en toutes circonstances. Cette approche utilitariste, reposant sur le postulat de la rationalité objective de l'acteur, a le défaut de nier les caractéristiques sociales qui encadrent son action. L'*homo oeconomicus* est donné comme un modèle universel sur lequel la culture, l'histoire, la tradition, l'entourage ou la religion n'ont aucune prise. Granovetter (1985) avant Coleman (1988), avait critiqué cette vision qui niait l'importance des relations personnelles et des réseaux. C'est ainsi qu'il avait donné naissance au concept de « Embeddedness ».

La force du concept de capital social tient en ce qu'il offre un cadre de pensée commun à ces deux disciplines, qui pour une fois peuvent trouver un terrain d'entente. Ce n'est pas pour rien si ce terme est si souvent repris dans la littérature de la sociologie économique. Les sociologues s'enrichissent ainsi d'un concept particulièrement éclairant lorsqu'il est bien employé, et les économistes ont un terme pour désigner les actions humaines qui ne visent pas uniquement à accroître un capital économique. Quand ils ne cherchent pas à maximiser leur capital économique, les acteurs visent l'optimisation de leur capital social et la vision utilitariste est sauvée. Un concept bien pratique donc, mais qui peut vite se transformer en fourre-tout si on prend pas bien garde à en cerner les limites.

C'est le sociologue Pierre Bourdieu qui a donné la première définition du capital social dans des notes provisoires parues dans *Les actes de la recherche en science sociale* en 1980. Le texte n'ayant pas été traduit en anglais, il n'a eu qu'un impact limité à l'étranger, et notamment aux États-Unis. Il a fallu attendre 5 ans pour qu'un texte du sociologue français soit disponible en langue anglaise (Bourdieu, 1985). L'écrit a pour mérite de donner une définition claire et circonscrite de la notion. C'est cette définition que je compte utiliser dans ce travail.

Le capital social selon Bourdieu est l'ensemble des ressources, réelles ou potentielles, liées à la possession d'un réseau durable de connaissances plus ou moins institutionnalisées. La conception de capital social selon Bourdieu est donc individualiste. L'individu dispose lors de son parcours sur terre de diverses formes de capital, tel le capital économique, le capital culturel, ou le capital social.

Bourdieu donne clairement une dimension utilitariste au concept. Les réseaux sociaux ne sont pas acquis une fois pour toutes, mais sont délibérément construits dans le but de créer du capital social. Comme toute forme de capital, la création de capital social demande du temps et de l'énergie mais elle peut ensuite être valorisée. Cette ressource peut-être utilisée pour l'acquisition d'autres formes de capital, la plus évidente étant le capital économique.

L'un des thèmes centraux de la théorie de Bourdieu est en effet celui de la fongibilité entre elles des différentes formes du capital. Le capital social obtenu par le biais des réseaux peut ainsi donner l'accès aux ressources économiques, qui elles-mêmes peuvent permettre d'acquérir du capital culturel. Cette transformation d'une forme de capital vers une autre n'a pas toujours un rendement élevé et se traduit souvent par des pertes. Ainsi, dans le cadre de S., il est probable qu'une meilleure rentabilité de son capital social lui aurait permis de disposer de davantage de fonds pour reconstruire sa maison. Toutefois, argumente Bourdieu, la création de ce capital social peut comporter un certain nombre d'avantages pour maintenir la séparation entre les classes. A une époque où le capital économique n'est plus seulement accessible aux

classes supérieures, l'investissement de capital économique dans d'autres formes de capital moins visibles, tel le capital social ou le capital culturel, devient un moyen de préserver les privilèges et de verrouiller l'accès aux couches supérieures de la société.

Cette idée que les réseaux de relation et la manière dont ils sont utilisés permettent d'obtenir des avantages matériels est présente également dans les écrits américains. Quelques années avant les écrits de Bourdieu, Granovetter (1974) avait montré de quelle manière un réseau de connaissances adéquat peut permettre à un individu d'accéder au travail qui lui convient. La force des réseaux est si importante que dans la majorité des cas, l'individu a accès à un travail alors même qu'il n'a pas initié le contact permettant de l'obtenir. Bien qu'il n'ait pas utilisé les termes de capital social et capital économique, c'est bien du même phénomène qu'il s'agit et il ne fait aucun doute que les recherches de Granovetter ont préparé le terrain pour les études sur le capital social qui ont suivi.

Les travaux de l'économiste Glen Loury (1977, 1981) vont dans la même direction. Allant à l'encontre des théories économiques orthodoxes, il a montré que la réussite professionnelle d'un individu n'était pas seulement liée à son capital humain, c'est à dire dans ce cas ses compétences professionnelles, et que la simple interdiction de discrimination raciale à l'embauche ne suffirait pas à assurer la promotion de la communauté noire aux Etats Unis. Loury donne deux raisons. D'abord la pauvreté des parents ne leur permettent pas de donner à leur enfant les ressources économiques suffisantes pour réussir à l'université. Ensuite parce que les jeunes noirs manquent de connections avec le monde du travail et ne sont donc pas informés des opportunités d'emploi.

La fameuse égalité des chances, chère aux théoriciens néo-classiques, apparaît comme sérieusement mise en cause par les travaux de Loury. L'idée que dans une société libre chaque individu monte jusqu'au niveau correspondant à ses compétences et contredite par l'observation que dans la vie, personne ne voyage vraiment seul. Les trajectoires individuelles dépendent en grande partie du contexte social qui entourent les acteurs. Bien qu'il soit économiste, Loury s'est largement inspiré des théories sociologiques sur la mobilité intergénérationnelle. Cependant, il n'est pas allé jusqu'à développer le concept de capital social dans le détail. Sa thèse met bien en évidence l'importance des réseaux sociaux dans l'acquisition de capital économique, mais nous ne trouvons pas, à la différence de la théorie de Bourdieu, de relation systématique entre les différentes formes de capital.

Les travaux de Loury n'en ont pas moins ouvert la voie à ceux de Coleman qui, dans un article qui fit date (1988), a décrit l'importance du capital social dans la formation de capital humain. Bien que les travaux de Coleman soient postérieurs à ceux de Bourdieu, c'est lui qui est considéré aux Etats Unis comme le père du capital social. On peut s'étonner de constater que la bibliographie de l'article de Coleman ne fait nulle mention des travaux de Bourdieu. D'autant plus que son analyse des possibilités offertes par le capital social pour l'acquisition de qualifications professionnelles rappelle en plusieurs points le chemin ouvert par le sociologue français.

En réalité, la conception de Coleman du capital social est sensiblement différente de celle de Bourdieu. Je l'énonce pour que par contraste elle permette de mettre en relief la conception que je vais utiliser.

Coleman définit ainsi le capital social : « a variety of entities with two elements in common : They all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain action of actors-whether persons or corporate actors-within the structure »(Coleman 1988). Ainsi, Coleman définit comme capital social non seulement les canaux d'informations permettant l'accès aux ressources, mais aussi les normes et sanctions sociales, les obligations réciproques ou encore la fiabilité des structures. Ainsi, d'après cette conception américaine, le capital social n'est pas seulement le fait de l'individu mais aussi celui de la collectivité dans son ensemble. Il est possible de dire que telle association, telle ville ou telle société comporte plus de capital social qu'une autre. Cette conception me gêne un peu dans la mesure où, comme l'a montré Portes (1998), elle ne fait pas la distinction entre les mécanismes générant le capital social (obligations réciproques, normes, contraintes du groupe), les conséquences de sa possession (meilleur accès aux informations), et l'organisation sociale appropriée pour que s'opère la rencontre entre la source de capital social et les acteurs susceptibles de l'utiliser. Cette distinction est claire dans l'analyse de Bourdieu, mais n'apparaît pas dans celle de Coleman. L'interprétation de ce dernier laisse penser que le capital social s'assimile aux sources qui l'engendrent, comme aux ressources auxquelles il donne accès. C'est comme si avec le terme « petit pain », on désignait non seulement l'aliment mais aussi la machine qui sert à les produire ainsi que la satiété qu'il engendre. Une démarche qui se veut scientifique doit bien spécifier et séparer les liens de cause à effet. Ainsi, il est indispensable lorsqu'on parle de capital social, de faire la distinction entre trois éléments : Les sources de capital social, les possesseurs de ce capital social, et les ressources auxquelles ce capital social donne accès.

Pour illustrer la différence entre la conception de Bourdieu et celle de Coleman, prenons l'exemple de la confiance, si importante dans les cas qui nous occupent. Une monnaie fonctionne avant tout parce que les gens lui font confiance. Alors que la monnaie n'a plus de valeur-substance, pour reprendre les termes de Simmel, c'est à dire que la somme inscrite sur la pièce ou le billet ne correspond pas à la valeur du matériau de cette pièce ou de ce billet, seule la confiance dans sa valeur d'échange peut rendre la monnaie utilisable. Cette confiance n'est pas moins essentielle lorsque la monnaie n'a pas de signifiant matériel, comme c'est le cas pour le Sel.

Parce qu'elle permet les échanges de biens et de services, peut-on dire que la confiance est un capital social ? Tout dépend du cadre théorique utilisé. Si on utilise la conception de Coleman, largement reprise dans la sociologie américaine, on peut dire que oui. Ce dernier décrit ainsi la fonction du capital social : « The function identified by the concept of « social capital » is the value of social structures to actors as resources that they can use to achieve their interests »¹ (Coleman 1988, p. S101). Selon cette vision, le capital social est un bien collectif favorisé par certaines structures sociales. Ce bien collectif peut être utilisé comme une ressource par les individus voulant atteindre certains buts, comme par exemple créer du capital économique. La confiance peut être considérée comme un bien collectif puisqu'elle autorise le développement économique. Sans confiance, il n'y a pas de prêt possible, pas plus qu'il ne peut y avoir d'investissements ou d'achats à crédit. La confiance est donc selon Coleman un capital social, utilisable par les acteurs comme une ressource collective dont ils peuvent disposer. Cette confiance peut-être suscitée naturellement par le charisme de certains acteurs, mais elle peut aussi être imposée par la société : « Closure of the social structure is important not only for the

¹ (Ma traduction) : « La fonction identifiée par le concept de « capital social » est la valeur de ces aspects de la structure sociale que les acteurs peuvent utiliser pour assurer leurs intérêts ».

existence of effective norms but also for another form of social capital : the trustworthiness of social structures that allows the proliferation obligations and expectations »¹ (Coleman 1988, pp.S107-S108). Ainsi, la fiabilité des structures, en ce qu'elles obligeraient les hommes à les respecter, serait une forme de capital social : untel est susceptible de me payer, puisque sinon il risque la prison.

Cette conception du capital social comme ressource collective n'est pas celle de Bourdieu, et n'est pas celle que je compte utiliser. Bourdieu perçoit le capital social comme une ressource individuelle et non collective. Le capital social, au même titre que le capital économique ou le capital culturel, est construit, développé, investi par l'acteur pour atteindre ses objectifs. Certaines personnes sont dotés de davantage de capital social que d'autres, ou savent mieux l'utiliser, ce qui leur donne un avantage sur autrui. La confiance selon lui n'est donc pas un capital social. Bourdieu dirait qu'il 'agit d'un capital symbolique.

Par contre, je dirais que la confiance, si elle n'est pas en soi un capital social, est un facteur permettant la création de capital social. On établit plus facilement des contacts avec d'autres personnes quand on sait qu'on peut leur faire confiance. Je dirais donc qu'il s'agit d'une source de capital social, mais que ce n'est pas en soi du capital social.

La conception de Bourdieu a l'avantage de faire la distinction entre le capital social et les facteurs permettant son apparition, tandis que celle de Coleman comporte le risque d'une confusion entre les deux. Un peu comme si on confondait la pluie et les nuages. Une accumulation de nuages dans des conditions météorologiques données engendrera des précipitations, mais on ne peut pas dire que les nuages génèrent nécessairement de la pluie, et encore moins qu'ils sont de la pluie.

Dans la partie qui suit, nous allons donc voir quelles sont les possibles sources de capital social et lesquelles sont en œuvre dans le cadre des monnaies locales ici présentées.

¹ Ma traduction : « La « closure » de la structure sociale est importante non seulement pour l'existence de normes efficaces, mais aussi pour une autre forme de capital social : la fiabilité des structures sociales permettant la prolifération des obligations et des exigences ». Coleman définit par « closure » le degré d'unification d'un groupe. Une collectivité sans « closure » serait une simple agrégation d'individus sans liens entre eux.

3. Facteurs générant le capital social dans les systèmes de monnaies locales

Après les travaux de Bourdieu, Loury et Coleman, nombre d'auteurs ont par la suite repris l'expression de capital social, et il serait vain de tous vouloir les énumérer ici. Je m'attarderai simplement sur l'un d'eux, Alejandro Portes, qui me semble avoir fait une bonne synthèse de ces années de recherche. Comme Coleman et Granovetter avant lui, Portes s'est intéressé aux communautés immigrées. C'est d'après lui un terrain idéal pour étudier le capital social. Lorsque les compétences acquises dans le pays d'origine n'ont pas de valeur dans le pays d'accueil et que la langue est mal maîtrisée, le sort de l'individu dépend en grande partie des structures sociales dans lesquelles l'individu évolue, et en particulier celles de la communauté d'immigrés. Coleman (1988) s'est ainsi intéressé aux familles immigrées asiatiques pour illustrer les bienfaits de ce qu'il qualifie de « closure ». Ce terme signifie l'existence de liens suffisamment fort entre un certain nombre de personnes pour assurer le respect de normes. Granovetter (1985) avait lui aussi étudié les communautés asiatiques émigrées aux Etats Unis et leur système de crédit rotatif pour illustrer l'« Embeddedness » des faits économiques et sociaux. Portes, quant à lui, s'est spécialisé dans les communautés hispaniques. Dans un article paru en 1993 dans *The American Journal of Sociology* il fait une synthèse de ses travaux sur l'immigration et introduit plusieurs références à d'autres travaux similaires pour illustrer son point de vue sur le capital social.

La littérature consacrée à l'immigration m'a souvent semblé éclairante pour expliquer les phénomènes que j'observais dans les SEL ou dans l'Ithaca Hour. Ce n'est sans doute pas un hasard. J'ai constaté à plusieurs reprises que les personnes que j'interviewais étaient d'une certaine manière déracinées, ou en rupture plus ou moins forte avec leurs origines. La presque totalité des personnes interrogées à Paris n'étaient pas originaires de la capitale. Quand c'était le cas, elles l'avaient quittée pendant de nombreuses années et avaient perdu les liens sociaux de leur enfance. Dans d'autres cas, la personne n'avait pas quitté la région mais s'était par contre déplacée sur l'échelle sociale, perdant ainsi le contact avec relations restées en bas ou en haut de cette échelle.

Sur plusieurs points donc, la communauté du Sel de Paris présente des similitudes avec les communautés immigrées. La comparaison est encore plus frappante à propos des SEL ruraux qui sont tous en fait composés de néo-ruraux. Ces citadins partis vivre à la campagne sont non seulement coupés de leur environnement d'origine mais sont en plus fréquemment rejetés par les gens du cru, comme les immigrés peuvent se sentir exclus lorsqu'ils arrivent dans un nouveau pays.

A Ithaca, j'ai eu également la surprise de constater que, bien que l'Ithaca Hour ait été créé en vue de renforcer la communauté d'Ithaca, bien peu des personnes que j'ai rencontrées sont natives de la ville. Beaucoup sont d'anciens étudiants de l'Université de Cornell, ou des personnes de sensibilité écologiste qui trouvent là une communauté où leurs convictions sont reconnues. La plupart d'entre eux, cependant, n'a pas grandi dans cette ville. Cette donnée peut sembler surprenante pour un mouvement qui vise à défendre la communauté d'Ithaca face aux agressions du grand capital. Ce genre d'attitude peut sembler naturel de la part de

quelqu'un qui est né dans la région et cherche à défendre ses racines, mais beaucoup moins de la part d'immigrants pour qui le lien affectif avec la terre d'accueil est naturellement beaucoup moins fort qu'avec la terre qui les a vus grandir.

Tout ce passe donc comme si ces personnes déracinées cherchaient, de façon plus ou moins consciente, à recréer des liens sociaux et à établir et promouvoir une communauté qu'ils ont choisie et à laquelle ils veulent donner de nouvelles règles. Vu sous cet angle, leur volonté de promouvoir leur communauté peut s'interpréter comme une volonté de se promouvoir eux-mêmes au travers du groupe auquel ils appartiennent désormais. La force de la communauté, c'est aussi la leur, et c'est ce qui expliquerait leur détermination à la défendre. Sans doute y a-t-il des similitudes entre les exilés cubains de Miami et les hippies de Ithaca.

Dans cette perspective, il n'est pas étonnant que ce soit dans un article consacré à l'immigration que j'ai trouvé la description qui m'est apparue la plus juste des sources du capital social. Encore une fois je le rappelle, les éléments que je vais décrire ci-après correspondent aux sources de capital social et non pas à ses formes.

Dans leur article intitulé « Embeddedness and Immigration : Notes on the Social Determinants of Economic Action », Portes et Sensenbrenner font une classification des différentes sources de capital social, que je vais reprendre ici.

3.1. L'intériorisation des valeurs (Value introjection)

Cette première source de capital social trouve ses racines dans le travail de Durkheim et d'une certaine interprétation par Weber du caractère moral des transactions économique. D'après ce dernier, ces transactions sont guidées par des valeurs acquises durant le processus de socialisation. Ainsi les valeurs puritaines inhérentes à l'éthique protestante peuvent donner à l'agent économique le sentiment d'accomplir un devoir au travers de son activité professionnelle : « One's duty in a calling is what is most characteristic of the social ethic of capitalist culture and is, in a sense, the fundamental basis of it. It is an obligation with the individual is supposed to feel and does feel towards the content of his professional activity, no matter what it consists » (Weber [1904] 1958, p.54).

D'une manière similaire, Durkheim a fait une analyse de l'ordre moral sous-jacent dans les transactions économiques. D'après lui, le contrat n'est pas en soi suffisant. Il n'est possible que parce qu'il existe une régulation des contrats qui est d'origine sociale. Dès lors, la fonction du contrat est moins de créer de nouvelles règles que d'appliquer des règles déjà établies dans des cas particuliers. (Durkheim[1893] 1960).

Cette intériorisation des valeurs est source de capital social en ce qu'elle pousse les individus à agir pour d'autres motifs que leur seule avidité. Un tel comportement est une véritable ressource sur laquelle la collectivité peut s'appuyer. Ce point de vue, inhérent à la tradition sociologique, est souvent rejeté par les économistes classiques pour qui les individus ne sont motivés que par la poursuite de leur propre intérêt. Pourtant, à refuser de voir la dimension morale présente dans l'activité économique, ces économistes passent à côté de tout un pan de la réalité sociale. Un des exemples fréquemment cités est celui du voyageur qui s'arrête dans un restaurant et qui donne un pourboire à une serveuse qu'il ne reverra sans doute jamais. Sur un plan strictement économique, ce voyageur n'a aucun intérêt à agir de la sorte. Ce type de

comportement, complètement habituel, est inexplicable si on refuse l'évidence que nombre d'actions humaines sont motivées par des valeurs.

3.2. Le réseau de réciprocité

Cette deuxième source de capital social trouve ses origines dans le travail de Georg Simmel ([1908] 1955) concernant la dynamique de l'appartenance au groupe. Selon lui, la vie sociale consiste en une vaste série d'actions réciproques. Elle n'est pas seulement un cadre permettant l'apparition d'interactions, mais ce sont ces interactions qui constituent l'essence même de la société : « *la société en effet n'est pas une unité absolue qui devrait d'abord être là, pour que naissent toutes les formes possibles de relations particulières entre ses membres, auxquelles elle servirait de support ou de cadre : supériorité et subordination, cohésion, imitations, division du travail, échange, attaques et défenses convergentes, communauté religieuse, formation de partis et bien d'autres encore. Au contraire, « société » n'est que le terme général qui englobe la totalité de ces interrelations spécifiques* ». (Simmel, [1900] 1987, p.191). Bien entendu, les échanges constituent une bonne part de ces interactions, et sont inhérents au processus de socialisation comme l'explique ainsi Simmel: « *C'est pourquoi il est encore un peu ambigu de dire que l'échange produit la socialisation : l'échange est bien plutôt une socialisation, l'une de ces relations dont la présence transforme une somme d'individus en un groupe social, parce que « société » est identique avec la somme de ces relations* ». (Simmel, [1900] 1987, pp. 191-92).

Cette vision qui place la réciprocité au cœur de la socialisation est également au centre du fameux texte de Marcel Mauss, *Essai sur le don*. Pour lui, le système du don - contre don est le plus ancien système d'échange que le monde ait connu. D'ailleurs, ce mécanisme persiste aujourd'hui dans nos sociétés : « *Le système que nous proposons d'appeler le système des prestations totales, de clan à clan, - celui dans lequel individus et groupes échangent tout entre eux - constitue le plus ancien système d'économie et de droit que nous puissions concevoir* » (Mauss [1950] 1999, p. 264). D'après Mauss, le don n'est jamais gratuit, et oblige le receveur à un don en échange, si possible supérieur au don reçu. Celui qui reçoit se place en position d'infériorité tant qu'il n'a pas donné à son tour. Pour Mauss, ce système de don généralisé a longtemps constitué la base de l'organisation sociale des sociétés primitives, et continue encore d'être présent dans nos sociétés, n'en déplaise aux utilitaristes.

La somme de ces interactions est génératrice de capital social puisqu'elle lie les hommes entre eux selon la norme de réciprocité. Ce capital social est différent de celui décrit précédemment, puisqu'il n'est pas question ici de valeur ou de morale collective, mais d'intérêt personnel. Il est de l'intérêt de celui qui reçoit de donner en retour. C'est la condition nécessaire pour sortir de l'état d'infériorité et de dépendance.

3.3 La solidarité de groupe

La forme de capital social dont il est question ici est issue de la solidarité qui peut émerger au sein d'un groupe d'individus connaissant un destin commun, ou se battant pour une cause commune. Cette forme de solidarité a été décrite par Marx à propos du prolétariat dans la société industrielle du dix-neuvième siècle. C'est la conscience de classe au sein des membres

du prolétariat qui permet l'émergence de la « classe pour elle même », et rend possible la lutte des classes. La force de cette classe ouvrière dans son combat est précisément la solidarité émergeant de la conscience commune de l'exploitation capitaliste. Cette solidarité n'est pas liée à une quelconque intériorisation de valeurs, comme les valeurs puritaines, ou à des relations de réciprocités entre les acteurs, mais à une réaction de défense commune des opprimés face aux oppresseurs. C'est ce sentiment de solidarité qui peut générer des comportement altruiste au sein d'une communauté.

D'après ce que j'ai pu observer, il semble que cette forme de solidarité de groupe soit opérante au sein des systèmes de monnaies locales. Lorsque je demandais aux utilisateurs d'Ithaca Hours pourquoi ils utilisaient cette monnaie, la réponse qu'ils donnaient le plus souvent et le plus immédiatement était : « Because it's good for the community ». Il est vrai que Paul Glover et ses successeurs à la tête de Ithaca Hour Inc. ne ménagent pas leurs efforts pour expliquer au cours de conversations ou au travers d'articles combien il est nécessaire d'utiliser la monnaie locale pour défendre la communauté contre les agression du grand capital. Tous ces efforts servent la création d'une identité communautaire capable de générer un comportement altruiste des membres les uns envers les autres. D'ailleurs, quand on observe le fonctionnement de l'Ithaca Hour, on s'aperçoit que les utilisateurs ont peu d'intérêt personnel à accepter cette monnaie. Au contraire, on a plutôt l'impression qu'ils y perdent. Le billet d'un Hour a la même valeur que le billet de 10 dollars, mais son pouvoir d'achat est en réalité bien plus faible. D'abord, il ne permet pas d'avoir accès à des biens courants tels que l'électricité, l'essence ou le téléphone. Ensuite, les lieux où ces billets peuvent être dépensés sont moins nombreux que ceux qui acceptent la monnaie nationale. Les grandes surfaces alimentaires, les grands centres commerciaux (Malls) et autres « department stores » qui représentent une proportion écrasante des ventes de détail dans la ville n'acceptent pas la monnaie locale. Recevoir des Ithaca Hours plutôt que des dollars représente, sur un plan strictement économique, un sacrifice.

Certes, il est possible que certains professionnels acceptent cette monnaie dans le but de s'attirer une clientèle supplémentaire. L'acceptation des IH serait ainsi une manière de se démarquer de la concurrence et d'augmenter ainsi son chiffre d'affaire. L'argument n'est pas dénué de fondement. Il est vrai que j'ai pu observer certains cas où le ralliement aux Ithaca Hours s'était traduit ensuite par une croissance de l'activité économique. Nous verrons un exemple dans la partie consacrée à la rentabilité du capital social. Toutefois, cette augmentation du chiffre d'affaires n'est jamais due à l'arrivée significative de IH. La part de la monnaie locale dans les recettes d'un commerce excède rarement un pour cent. Il semble plutôt que la croissance de l'activité corresponde à un intention de la part des utilisateurs de la monnaie de favoriser cette entreprise qui semble ouverte à la communauté plutôt qu'une autre. Peut-être le ralliement à la monnaie locale se fait-il dans le but plus ou moins cynique de susciter l'altruisme de la communauté hippie. Les intentions véritables de ce types sont difficilement pénétrables. Toujours est-il que cela fonctionne dans certains cas puisque les clients viennent effectivement. Par conséquent, si le comportement altruiste ne provient pas du commerçant, il provient de sa clientèle et il existe donc bien.

Il va de soi que cette « préférence communautaire » est largement encouragée par les membres du bureau de Ithaca Hours Inc. Il ne s'imprime pas une édition du journal Hour Town qui ne comporte un article sur les bienfaits pour la communauté de la circulation des Ithaca Hours, ou sur les méfaits de la monnaie nationale, ce qui revient au même. La dernière édition de ce journal comportait deux articles principaux. L'un stigmatisait le projet de la municipalité d'implanter un vaste centre commercial sur un terrain en friche, ce qui pourrait être néfaste

pour les petits commerçants, l'autre remet en question le principe de la croissance économique qui se ferait au détriment de l'écosystème et des relations humaines. Même chose sur la liste de diffusion électronique où de temps à autre apparaît un texte issu de la presse ou d'une recherche universitaire, qui met en exergue les bienfaits du développement local ou les méfaits de la recherche exclusive du profit dans les rapports économiques. Cette propagande s'ajoute à un incessant travail de terrain visant à convaincre les professionnels d'accepter la monnaie locale. Toutes les personnes que j'ai interrogées ont au moins une fois été approchées par Paul Glover. Deux d'entre elles, une agricultrice et un restaurateur, n'étaient pas en mesure de m'expliquer en quoi la circulation des IH était bonne pour la communauté mais elles avaient visiblement été convaincues par l'argumentation de Paul Glover. Il faut rappeler que l'homme a obtenu un diplôme de publicité et qu'il a longtemps gagné sa vie en tant que journaliste. Il sait manier la plume et le verbe et sait les utiliser pour promouvoir son initiative.

Cette volonté de forger une identité commune est également très forte dans le cas des Sels. Lors de l'université d'été de Vans en 1998, d'importants débats ont eu lieu non seulement à propos de l'organisation nationale, mais aussi de leur rôle politique. Une conférence consacrée au projet d'accord multilatéral sur les investissements (AMI) a rencontré un vif succès alors qu'elle ne correspondait pas à l'organisation ou au fonctionnement des systèmes d'échanges local. En fait, quand il s'agit de forger une identité collective, rien n'est plus efficace que la désignation d'un ennemi commun. L'AMI était à cette époque un ennemi tout indiqué pour jouer ce rôle fédérateur.

Dans les Sels comme dans l'Ithaca Hour donc, des efforts sont mis en œuvre de nature à faire émerger l'équivalent d'une conscience de classe. Cette création plus ou moins délibérée d'une identité commune peut créer des comportements altruistes chez les individus appartenant à ces groupes. Cette solidarité n'est cependant pas universelle. Elle est limitée au groupe d'appartenance. Cette forme de « solidarité de groupe » est source de capital social puisqu'elle unit les individus au sein d'un groupe en les fédérant derrière une cause. Selon ce principe, les liens deviennent plus faciles à établir au sein de ce groupe et permettent aux personnes qui le composent d'accroître leur réseau de connaissances et donc leur capital social.

3.4. La confiance imposable (enforceable trust)

Dans le cas des expériences de monnaies locales, il est un élément indispensable pour permettre les échanges, c'est la confiance. Les gens acceptent les Ithaca Hours ou échangent avec d'autres membres du Sel dans la mesure où ils font confiance à ces autres membres. L'inscription qui figure sur les billets de Ithaca Hours « In Ithaca we trust » n'est pas anodine. Dans la plupart des autres expériences de monnaie locale, il est écrit sur les billets « In each other we trust », pour bien montrer que ce morceau de papier a de la valeur dans la mesure où ceux qui l'utilisent lui font confiance. Il semble que l'expérience de création d'un Lets à Ithaca n'ait pas fonctionné en grande partie parce que les animateurs n'avaient pas su établir les conditions propices au développement de la confiance entre les membres. M., qui fut l'une des premières adhérentes à l'époque, rapporte que les échanges étaient comptabilisés sur la base de messages laissés sur un répondeur téléphonique. Elle est bien placée pour le savoir puisque c'est elle-même qui a donné ce répondeur à l'association. La personne qui avait reçu un bien ou un service devait laisser un message à la personne en charge de la comptabilité des échanges, qui débitait un compte et créditait l'autre. Or, dans un certain nombre de cas, cette personne

oubliait de passer le coup de fil, et la personne qui avait rendu le service ou vendu l'objet n'était pas payée. Une série de mésaventures comme celles-ci, pour peu qu'elles soient divulguées, est de nature à entamer la confiance des adhérents.

Dans le Sel de Paris, pour éviter la contestation, les échanges sont reportés sur un chèque à trois volets. Le premier est envoyé à la comptabilité, le second est conservé par l'offreur du service ou du bien, et le troisième par son bénéficiaire. Comme c'est l'offreur du bien ou du service qui envoie le volet destiné à la comptabilité, il est en principe certain d'être payé. D'autre part, les comptes des adhérents sont publiés à l'attention de l'ensemble des membres. De cette manière, il est possible à chacun de vérifier qu'il n'y a pas de profiteur qui bénéficient d'un grand nombre de services sans en donner en retour.

L'Ithaca Hour a également besoin de créer un sentiment de confiance pour être échangé. L'une des principales réticences à accepter des Hours est la crainte de ne pas pouvoir les dépenser. C'est la raison pour laquelle la plupart des commerces et des professionnels limitent la quantité monnaie locale qu'ils acceptent. Le plus difficile est certainement le début, lorsque les endroits où l'on peut dépenser son argent sont peu nombreux. Pour commencer le système, Paul Glover a donc rendu visite à de nombreux commerçants et autres professionnels en leur demandant s'ils accepteraient les IH si 60 autres personnes les acceptaient. Grâce à cela, il a pu réunir 90 personnes, qui ont formé une masse critique pour démarrer le système. Les autres ont suivi parce qu'ils ont vu qu'il existait un certain nombre d'endroits où ils pourraient dépenser leur monnaie. Le ralliement dès les débuts de la banque AFCU a sans doute également contribué pour une bonne part à la crédibilité de cette monnaie. Si une monnaie comme l'Ithaca Hour est acceptée par une institution aussi sûre que peut l'être une banque, ce doit être qu'elle est digne de confiance.

La confiance peut-être obtenue dans le groupe de différentes manières. Soit elle est suscitée naturellement par le charisme d'un homme ou la réputation d'une organisation, soit elle est imposée par le biais de normes sociales. Cette forme de contrainte trouve ses origines théoriques dans la théorie de Durkheim ([1893] 1960) sur l'intégration sociale et la capacité de sanction du groupe.

Le capital social est ici généré par la soumission de l'individu aux exigences du groupe. Toutefois, cette soumission ne se fait pas conformément à des valeurs, mais parce que l'individu trouve son intérêt à être reconnu par le groupe, ou à ne pas être sanctionné par lui. Ainsi, l'orientation de l'individu est bien utilitariste, comme dans le cas des transactions réciproques, si ce n'est que son comportement n'est pas orienté vers un autre particulier, mais vers le groupe dans son ensemble.

D'une certaine manière, on peut aussi faire entrer dans cette catégorie l'analyse de Weber de l'anticipation par l'individu de la réussite du groupe. Selon cette interprétation, les individus anticipent les effets positifs que l'amélioration du groupe tout entier pourra avoir sur eux (Weber, [1922] 1947, p.165).

Dans ce cas également, il s'agit bien d'une transaction de l'individu envers le groupe, et cette transaction est d'ordre utilitariste. C'est parce qu'il escompte un retour sur investissement que l'individu accepte de mettre en veille ses désirs immédiats pour se soumettre aux exigences du groupe. Ce type de comportement est source de capital social parce que l'individu aura un

comportement orienté vers autre que lui même, même si ce comportement ne relève pas de l'altruisme.

La question de la confiance se pose peu dans le cas de l'Ithaca Hour, sans doute parce que cette monnaie est très liée à l'économie officielle. Comme on l'a vu, les doutes concernant les possibilités de dépenser la monnaie et les moyens mis en œuvre pour les lever semblent efficaces. Les quelque 1200 offres de biens et de services en IH listées dans le journal Hour town sont de nature à lever bien des réticences.

Par contre, la confiance est plus difficile à mettre en place dans le cas du Sel. Les échanges se faisant dans la sphère privée, ils ne sont pas légitimés par le marché ou par l'Etat. Un important travail des animateurs consiste à créer des occasions de rencontres entre les adhérents, afin qu'ils puissent voir avec qui ils vont échanger, et au besoin échanger des informations sur la fiabilité des autres adhérents. Ces rencontres connaissent le succès, surtout pour les échanges perçus comme « à risque » comme les massages. Le fait de voir la personne qui va faire le massage permet de lever certaines inhibitions. Plus les échanges se développent, plus la confiance au sein des membres augmente, ce qui a pour effet d'accroître le volume d'échanges et ainsi de suite.

La confiance dans le système est, comme on l'a vu, entretenue par la diffusion régulière des comptes et la pratique du chèque en trois volets qui permet à l'adhérent de vérifier qu'il ne se fait pas abuser.

4. Capital social et force des liens

Le capital social étant défini comme une ressource liée à la possession d'un réseau de relations, il est tentant de penser que plus les liens reliant la personne à ces relations sont forts, plus le capital social est élevé. Etant donné qu'on peut compter plus facilement sur sa famille ou ses amis proches que sur de vagues connaissances, un individu agissant cyniquement dans le seul but de maximiser ses propres intérêts préférera entretenir des relations proches que de perdre son temps avec des relations lointaines qui ne lui apportent pas grand chose. Vu sous cet angle, les relations en jeu dans les expériences de monnaies locales ne devraient pas apporter grand chose vu qu'elle mettent plus souvent en jeu des liens faibles que des liens forts. En vérité, plusieurs travaux contredisent cette idée reçue.

Granovetter, dans son ouvrage qui fit date sur la recherche d'emploi, a montré que ce n'était pas les liens forts qui permettaient de trouver le meilleur travail. Dans son étude qui porte sur les classes moyennes, il a montré que moins d'un tiers des personnes ayant trouvé un travail ont utilisé les contacts familiaux et sociaux, c'est à dire les liens censés être les plus forts. La grande majorité des emplois a été trouvée au travers des contacts professionnels, qui mettent en jeu des liens plus faibles. En réalité, les contacts familiaux sont utilisés à titre exceptionnel, lorsque la personne est dans une situation difficile. Soixante dix pour cent des personnes qui étaient au chômage ont utilisé les contacts familiaux pour trouver un emploi. En vérité, la voie la plus efficace pour trouver un travail est l'utilisation des contacts professionnels qui, bien qu'ils soient plus faibles, donnent accès aux meilleures sources d'information. Ce sont ces contacts qui permettent d'accéder aux emplois les plus intéressants, les plus satisfaisants et les mieux payés. C'est ce qui a permis à Granovetter de développer sa thèse sur la force paradoxale des liens faibles, qu'il énonce ainsi : « A natural *a priori* idea might be, for instance,

that those with whom one has strong ties would be more motivated to help with job information. There is, however, a structural tendency for those to whom one is only *weakly* tied, to have better access to job information one does not already have. Acquaintances, as compared to close friends, are more prone to move in different circles than one's self »¹. (Granovetter, 1974, p.52).

Ainsi, la force des liens faibles réside dans le fait que ceux-ci permettent d'avoir accès à des informations qui échappent à la personne et à ses proches qui ont accès aux mêmes sources d'information qu'elle. Les personnes que l'on côtoie régulièrement et avec qui on échange régulièrement évolue dans le même réseau que nous et ont accès au même type d'informations. En revanche, les connaissances plus vagues, que l'on côtoie moins fréquemment, évoluent dans un cercle de relations différent et ont donc accès à des informations différentes. D'où l'intérêt des liens faibles.

Ce concept a été repris et précisé par Burt dans un livre sur la structure sociale de la compétition. Cet ouvrage étant postérieur aux ouvrages de Bourdieu et de Coleman, il énonce la notion de capital social, contrairement à Granovetter. Selon lui, dans le monde économique, le joueur dispose de trois formes de capitaux : Le capital financier, le capital humain, c'est à dire ses compétences, et le capital social. Le profit dépend de la manière dont sont combinés le capital financier et le capital social. Le capital social, d'après lui, dépend du nombre de ce qu'il appelle des « Structural Holes ». Littéralement, cela signifie « Trou structural ». Un trou structural correspond à l'absence de contact entre deux réseaux de relations. Lorsqu'on appartient à un réseau, beaucoup de relations sont redondantes car elles donnent accès aux mêmes informations. Pour optimiser les ressources, il faut limiter au maximum la redondance entre les sources d'informations et la meilleure solution pour y parvenir est de ne connaître qu'une personne par réseau. Par ailleurs, cette position permet de mettre en relation deux réseaux différents et éventuellement d'en tirer profit. Ainsi, la meilleure manière de se constituer un capital social n'est pas de renforcer les liens au sein d'un réseau donné mais de multiplier les liens faibles avec différents types de réseaux. L'homme influent est celui qui est capable de mettre en relations des gens qui n'ont pas de rapports entre eux, autrement dit d'exploiter les trous structuraux qui les séparent.

Cette analyse m'a interpellé car j'ai constaté que la majorité des liens en jeu dans les Sels ou dans l'Ithaca Hour étaient des liens faibles. Cherchant à connaître le degré d'affinité des adhérents des Sels entre eux, j'ai cherché à chaque fois à savoir s'ils avaient développé des liens intimes. Je demandais par exemple aux interviewés s'ils leur arrivait de dîner avec d'autres adhérents ou de passer un week-end avec eux dans un cadre hors-sel. J'ai constaté que c'était rarement le cas. Les adhérents du Sel reste le plus souvent en dehors du cercle des intimes. Ce sont des connaissances avec qui ont peut nouer éventuellement des ententes cordiales, mais sans pour autant les faire entrer dans le cercle des amis proches. A l'époque je me souviens avoir été déçu car je parlais de l'hypothèse que le Sel créait des relations de convivialité entre les membres. A présent que j'observe les mêmes faits à la lumière du capital social, je trouve au contraire cela particulièrement intéressant. Le Sel est un réseau auquel on est faiblement connecté, mais qui offre nombre d'avantages potentiels. Un coup d'œil dans le catalogue et on

¹ (Ma traduction) « Une idée naturelle a priori pourrait être, par exemple, que ceux avec qui quelqu'un a des liens forts serait davantage motivé pour l'aider avec des informations sur l'emploi. Il existe, toutefois, une tendance structurale de ceux avec qui quelqu'un est seulement faiblement lié, d'avoir un meilleur accès aux informations sur les emplois que la personne ne connaît pas déjà. Les connaissances, par comparaison aux amis proches, sont davantage susceptible d'évoluer dans différents cercles que la personne elle-même ».

peut trouver quelqu'un pour aider à déménager, pour prêter un projecteur de diapositives, pour réparer une fuite d'eau, pour s'initier à l'internet, etc... Lorsqu'on appelle pour un service, il est fréquent qu'on ne connaisse de la personne que le nom et le numéro de téléphone. Pourtant, le fait d'appartenir au même Sel suffit pour constituer un lien. Ce lien a beau être très faible, il est suffisant pour obtenir un service qui aurait pu coûter cher en passant par l'économie classique.

Cela existe aussi dans le cas de Ithaca Hours. Même s'il s'agit principalement d'un système qui concerne les professionnels, les échanges entre particuliers existent aussi. Il arrive que les individus prennent la liste des offres et appellent pour un service particulier. C'est ce qui est arrivé à S. Il avait besoin d'une réparation mineure en plomberie. Son plombier régulier refusait de se déplacer pour un problème de si peu d'importance ou réclamait une somme prohibitive pour le seul déplacement. Il a donc consulté la liste des offres et a trouvé quelqu'un qui a résolu son problème pour une somme modique en Hours. S'il n'avait pas connu l'Ithaca Hours, il aurait payé le prix fort, son plombier lui réclamant en effet 50 dollars pour le seul déplacement.

Ainsi, le capital social en jeu dans les monnaies locales est moins le fait de liens forts entre les membres que de liens faibles mais nombreux. Pouvoir être relié à un réseau d'échange de 400 ou 900 personnes représente un atout précieux plusieurs fois évoqué.

Ainsi, Monique a décrit ainsi l'avantage que représentait pour elle le Sel : *« Mais c'est vrai que si je fais appel à des gens du Sel, c'est tout simplement économiquement c'est beaucoup plus intéressant. Bon, c'est sûr que je vais faire une économie. Je vais pas payer et il va me donner de son temps et là, je vais donner de mon temps à quelqu'un d'autre. C'est ça que je trouve génial comme idée. Mais c'est pas du tout en me disant : « je vais m'en faire un copain ». Dans un premier temps, c'est pas du tout ça. C'est pas du tout à un niveau relationnel. C'est vraiment parce que j'ai besoin de quelque chose et que je me dis : « c'est trop con d'avoir à payer pour ça alors que... » Si tu veux, ça élargit aussi le champ du possible dans la mesure où autour de toi, tu as dix copains. Trois amis, je sais pas. T'as un champ de possibilités. Tu le fais déjà avec tes copains. Si t'as un copain qui a une perceuse, tu vas lui demander : « Tiens, ta perceuse, est-ce que tu peux me la prêter ? ». Donc, je me dis, c'est élargir au maximum les possibilités autour de toi pour avoir beaucoup plus de gens qui ont des tas de choses que je n'ai pas. Et notamment les savoir faire. Un copain qui va être très doué... si j'avais un copain qui pouvait me réparer ma chaise, ça m'intéresserait bien. J'en ai pas. Ce qui est génial, c'est tout d'un coup avoir des gens qui sont pas tes copains mais tu leur fait confiance quand même parce que tu sais qu'ils ont adhéré, il ont signé un charte etc... donc c'est des gens à qui j'ai envie de faire confiance et je sais que c'est quand même « surveillé », enfin c'est quelque chose qui est... c'est réglementé, quoi. Donc c'est pas le quidam dans la rue. C'est pas non plus quelqu'un d'inconnu. C'est quelqu'un qui peut être connu par d'autres gens qui le connaissent. Moi, je le connais pas forcément mais je sais que il est quand même connu d'un certain nombre de gens. Donc je peux lui faire confiance. C'est à moi après à voir si j'ai confiance ou pas ».*

Cet exemple montre bien le caractère des relations existant au sein d'un Sel. Il s'agit de relations suffisamment fortes pour inspirer une certaine confiance, mais pas assez fortes pour devenir intimes. Le lien entre les personnes est créé par l'adhésion commune à une même structure (*« des gens qui sont pas tes copains mais tu leur fait confiance quand même parce que tu sais qu'ils ont adhéré, il ont signé un charte etc... »*). Cette adhésion suffit pour inspirer la confiance nécessaire à l'échange. La personne ici compte sur le contrôle social du Sel pour

prévenir les malveillances (« *C'est quelqu'un qui peut être connu par d'autres gens qui le connaissent. Moi, je le connais pas forcément mais je sais que il est quand même connu d'un certain nombre de gens. Donc je peux lui faire confiance* »).

Dans la mesure où le Sel est un espace d'entraide, ou supposé tel, les adhérents escomptent une relative bienveillance des autres membres. Ce lien de confiance n'est pas aussi fort que dans une famille par exemple mais il suffit pour les individus aient le sentiment d'appartenir à un même groupe. Comme l'exprime Colette, autre adhérente du Sel : « *Quand on fait partie du Sel, on fait partie d'une même association. On est de la même famille. On a le même état d'esprit, on est en guerre contre l'argent. Il faut échanger, profiter de ses compétences et, fondamentalement, c'est quelque chose qui me plaît* ». On retrouve ici l'idée de lutte commune qui est l'une des sources du capital social dans le Sel. Cette impression d'être dans le même bateau et de faire front ensemble pour une même cause, crée un lien entre les membres. Sans être intime, ce lien permet de donner le sentiment de pouvoir compter sur les autres membres. Comme en plus la structure est prévue pour l'échange, les adhérents sentent qu'ils disposent de ressources potentielles importantes. Pour des personnes dans une situation financière parfois tendue, ce capital social basé sur une multitude de liens faibles permet de donner une impression de relative sécurité. : « *Parce que... très honnêtement parce que j'allais habiter Paris et que je me sentais en situation de précarité. Donc c'était... outre que je trouvais... il y a un côté réseau qui m'intéressait. Un côté réseau de gens... enfin j'aimais bien l'esprit. Mais il y avait aussi un côté purement pratique en me disant... bon je sais pas trop avec quoi je vais vivre financièrement, donc c'est utile d'avoir un système qui permet de faire des échanges comme ça, quoi. De pas avoir d'argent. C'était, si tu veux, à la fois l'esprit mais aussi c'était pas purement philosophique. C'était aussi dans un soucis pratique* » (Cendrine, 37 ans, journaliste free-lance).

Ce type de lien faible est assez aisé à mettre en évidence dans le Sel, et peut-être un peu moins dans l'Ithaca Hours. Peut-être est-ce parce que l'aspect « entraide » est moins apparent. Cette monnaie circule dans les mêmes endroits que la monnaie officielle, ce qui tend à gommer quelque peu l'aspect « entraide ». Les interviewés peuvent difficilement dire qu'ils adhèrent au principe pour avoir accès à un réseau puisque, contrairement au Sel, l'Ithaca Hour n'est pas une association aux contours bien définis. Comme nous l'avons vu, il est difficile de dire qui est dedans et qui est dehors. Utiliser cette monnaie ne signifie pas adhérer à une association formelle à laquelle on cotise. S'il ne s'agit pas vraiment d'une adhésion à une association, les éléments que j'ai pu observer m'ont indiqué qu'il s'agissait bien d'une adhésion à une idée. Lorsqu'on accepte les IH, on adhère au principe de l'économie locale et surtout on le montre. Se mettre dans le circuit de circulation des Hours, c'est faire allégeance à l'esprit de la communauté alternative de Ithaca et même le revendiquer. Faire circuler les IH, c'est signifier son appartenance au groupe, ou tout du moins sa solidarité à l'égard de celui-ci. La proposition « *It's good for the community* » peut-être interprétée comme « *I belong to the community* ». Or, manifester ainsi son attachement ou son rattachement à la communauté, c'est établir un lien avec celle-ci, pas toujours désintéressé.

Comme l'a dit K, 27 ans, expliquant pourquoi il a décidé de travailler au Farmers Market et d'adhérer les Ithaca Hours : « *My decision to do auctions at the Farmers Marke was strategic based on like positioning my company relative to organisations, and local institutions [...]. My doing auctions at the Farmers Market on Sunday legitimized me and my business. I was doing something at the Farmers Market and people who regularly go to the Farmers Market*

were exposed to my name as being associated with the Farmers Market. It's good positioning.

-Good positioning to be recognized as a member of the community ?

-Yes, I think so »¹

L'interviewé ne nomme par expressement l'Ithaca Hours mais son rattachement à la monnaie locale est venue en même temps que son entrée au Farmers Market et procède de la même logique : affirmer son appartenance au groupe.

C., 40 ans, relate la même idée, cette fois en parlant explicitement des Ithaca Hours : « *Someone else could tell you why it's a great thing. But for me, I feel like I'm opening up to be part of the community, that this is what they want, this is something that stays here, it get people talking, il gets people closer, people can talk together* »².

En acceptant les IH, les professionnels manifestent leur insertion à la communauté et escompte parfois un retour, comme ici. Il s'agit bien d'une manière de se lier au groupe dans son ensemble. Une stratégie payante parfois comme nous l'avons vu avec S. précédemment. D'autres cas, que nous allons voir plus loin illustrent également les retours positifs de cette allégeance. Car les utilisateurs de IH se sentent solidaires entre eux. La solidarité n'est peut-être pas aussi forte que dans des groupes très marqués comme la famille, mais elle existe même faiblement. Or, comme nous l'avons vu, un lien faible n'est pas forcément moins intéressant qu'un lien fort, et une multitude de liens faibles sont souvent plus rentables qu'un petit nombre de liens forts.

¹ (Ma traduction) « Ma décision de faire des enchères au Farmers Market était stratégique, basée sur le positionnement de ma compagnie relativement aux organisations et aux institutions locales. Le fait de faire des enchères le dimanche au Farmers Market me légitimait, ainsi que mon affaire. Je faisais quelque chose au Farmers Market et les gens qui venaient régulièrement au Farmers Market étaient exposés à mon nom associé au Farmers Market. C'est un bon positionnement.

- Un bon positionnement pour être reconnu comme membre de la communauté ?

- Oui, je crois ».

² (Ma traduction) « Quelqu'un d'autre pourrait te dire pourquoi c'est une bonne chose. Mais pour moi, j'ai l'impression de m'ouvrir pour faire partie de la communauté, que c'est ce qu'ils veulent, c'est quelque chose qui reste ici, ça amène les gens à parler, les gens peuvent travailler ensemble ».

Troisième partie

Création et rentabilité d'un capital social

Création et rentabilité du capital social

Si l'on prend la thèse de Bourdieu, on doit considérer que le capital social est, comme toutes les autres formes de capital, un investissement. Bourdieu ne croit pas qu'il n'y ait que le capital économique qui soit intéressé. Les autres formes de capital sont aussi constituées dans l'intention de se créer un avantage pour faire face aux incertitudes de l'existence, de faire en sorte que la vie ne soit pas une remise en cause de chaque instant, de mettre en place une forme de stabilité, une force d'inertie qui n'oblige pas l'acteur à lutter en permanence pour sa survie.

Le capital, qui prend du temps à s'accumuler, contient une tendance à persister dans sa forme et à produire des profits, de sorte que celui qui le détient dispose d'un avantage sur celui qui ne l'a pas. Le capital procure à son détenteur à la fois le bénéfice et la pérennité de celui-ci. Ceci est vrai pour le capital financier, mais également pour le capital social. Un réseau de relations bien constitué et entretenu est un avantage précieux dans l'existence, qui plus est durable. Le fameux « Je viens de la part de... » n'est pas autre chose que l'utilisation d'un capital social pour un intérêt personnel. Or, il arrive que ce soient des personnes connues de longue date qui permettent de donner la bonne information ou le bon « piston » au bon moment. De la même manière que le capital financier, le capital social prend du temps à se constituer et aussi de l'énergie, il a tendance à croître avec le temps quand il est bien géré, il donne un accès privilégié à certaines ressources et il peut être transmis. L'analogie entre capital financier et capital social paraît donc tout à fait justifiée.

Précisons également qu'on aurait tort d'assimiler le capital social à un simple réseau de relation. Le capital social dépend certes de liens établis avec un certain nombre de personnes, mais il ne peut être défini comme la seule somme de ces liens. En effet, le capital social dépend non seulement de la nature des liens, suivant qu'ils soient forts ou faibles, mais aussi de la place qu'occupe l'acteur au sein du réseau constitué par ces liens. Le leader d'un groupe aura généralement un capital social plus important que l'ensemble des autres membres, même si tous disposent du même nombre de relations, parce qu'il est celui vers qui les informations convergent le plus souvent. Pour poursuivre l'analogie financière, on pourra assimiler le capital social au capital économique, et le réseau de relations à un patrimoine. Le propriétaire d'une forêt et celui d'un supermarché peuvent disposer du même patrimoine en terme de valeur, mais la performance de ces patrimoines, autrement dit la quantité de capital économique créée, sera sensiblement différente. Par analogie, le membre d'une bande de jeunes de banlieue et celui du Rotary club peuvent disposer du même nombre de relations, le capital social à leur disposition n'est sans aucun doute pas du même ordre.

Le problème auquel nous sommes confrontés en tant que sociologues est d'évaluer la quantité de capital social. Les économistes n'ont pas ce problème puisqu'ils disposent d'informations chiffrées et peuvent plus facilement donner à leur discipline l'apparence d'une science exacte. Tel n'est pas le cas des sociologues qui doivent produire du savoir avec des informations non quantifiables. Je m'efforcerais donc ici d'évaluer la présence de capital social dans les deux systèmes de façon empirique sur la base de mes observations. Quant à évaluer la rentabilité de celui-ci, je montrerai dans les deux cas comment le capital social peut être converti en capital économique. Bourdieu pense que toutes les formes de capital sont convertibles de l'une vers l'autre. Ainsi, on peut créer du capital humain avec du capital économique en payant pour des

cours ou des livres, on peut créer du capital social avec du capital humain en choisissant de façon pertinente et appropriée ses relations, et on peut créer du capital économique avec du capital social en utilisant ces relations à bon escient. De toutes ces formes de capital, seul le capital économique peut être chiffré. Une bonne manière d'évaluer objectivement la performance du capital social est donc d'observer sa capacité à se transformer en capital économique. Ce mode de transformation du capital social est d'autant plus pertinent ici qu'il s'agit d'une monnaie de substitution censée pallier aux insuffisances de la monnaie officielle. Observer les performances économiques de cette dernière n'est donc pas dénué de bon sens, même si ces performances se font par le biais du capital social.

1. Cas du Sel de Paris

De prime abord, le Sel apparaît plus performant que l'Ithaca Hour en ce qui concerne la création de capital social. Pratiquement toutes les personnes interrogées ont fait part d'un enrichissement de leur réseau relationnel directement lié à leur entrée dans le Sel. Comme l'a reconnu un adhérent du Sel lors d'une table ronde (G. 35 ans) : *« C'est en fait l'isolement qui m'a amené au sel. A l'époque où j'ai entendu parler du sel en Ariège et j'ai bien aimé ces personnes. De fil en aiguille j'ai eu l'information et j'ai adhéré comme ça. Je suis venu par rapport à la façon de se poser au niveau des relations. Et je trouve que le sel c'est vraiment dans mon expérience la façon la plus efficace, la plus performante pour rencontrer du monde. Et ça m'a permis de faire pas mal d'expériences, de me poser des questions importantes d'une façon moins dure que dans le monde économique. C'est très enrichissant ».*

Nombre de personnes comme celle-ci vivent seules et utilise le Sel en grande partie pour l'être moins. Un comptage réalisé en 1998 avec une personne connaissant une centaine d'adhérents sur 400 avait révélé que 67% des membres du Sel vivaient seules. Or, le fait de vivre seul n'a pas la même signification suivant que l'on a vingt ans ou quarante. Les jeunes, surtout lorsqu'ils sont étudiants, disposent généralement d'un bon réseau de sociabilité au travers des activités sportives, associatives ou nocturnes. Le fait de vivre seul ne se traduit généralement pas par un sentiment de solitude. Tel n'est pas le cas des personnes en âge d'être dans la vie active, qui constituent la grande majorité de la population des Sel. Le même comptage a révélé que la majeure partie des adhérents avait entre 30 et 60 ans, soit un âge où la vie seule peut être source de problèmes et où l'on peut-être à la recherche de solution pour rompre la solitude. Bien entendu, il serait faux de dire « Le capital social existe parce qu'ils recherchent du capital social ». Par contre, on peut y voir un indice de sa présence dans la mesure où les personnes interrogées étaient toutes des adhérents ayant renouvelé au moins une fois leur inscription. Dans la mesure où ils décidaient de poursuivre l'expérience, ce devait être qu'ils y avaient trouvé satisfaction.

Mais le meilleur moyen de décrire cette création de capital social est peut-être de relater des expériences vécues en les commentant.

1.1. Juliette

Age : 45 ans environ
Célibataire, 3 enfants

Profession : monteuse de cinéma en tant qu'intermittente du spectacle

Revenus : assez faibles

Juliette est fille d'une famille de 5 enfants, dont les parents étaient d'origines très différentes. Son père venait d'une famille de 6 enfants d'un milieu très bourgeois, alors que sa mère était d'un milieu paysan et était elle même très peu lettrée. Elle n'a jamais été acceptée par la famille de son mari et en a beaucoup souffert. Juliette garde le souvenir d'une enfance très dure : *« j'ai un peu le cul entre deux chaises. Ce qui n'était pas toujours facile à vivre. Donc je me suis sortie de tout cela en rejetant les valeurs qu'on m'avait inculquées »*. Elle a donc menée une existence agitée, a été mariée deux fois, a eu un enfant avec le premier et deux avec le second. La relation a duré dix ans avec ce dernier. Lui était metteur en scène et elle faisait les montages de ses films. C'est encore la profession qu'elle exerce aujourd'hui, mais elle regrette de ne pas s'être constitué un réseau. Maintenant qu'ils se sont séparés, elle travaille en intermittence et ne gagne pas très bien sa vie.

Ce n'est pourtant pas pour compenser de faibles revenus qu'elle est entrée dans le SEL. Elle confie : *« Je vis assez repliée sur moi-même et pour moi le SEL est une façon de rencontrer des gens »*. Son premier échange ne s'est pas bien passé. Elle raconte qu'elle a fait du repassage à domicile et que l'homme qui l'a reçue l'a remerciée au bout d'une heure et quart car elle ne travaillait pas assez vite. Un peu refroidie mais pas découragée, elle a participé aux réunions de quartiers et aux pôles de convivialité. Elle a rencontré des gens avec qui elle a d'ailleurs fait des échanges. Le plus important qu'elle ait fait était pour une association adhérente du SEL qui s'appelle « Agir pour sa santé ». Cette organisation vouée à la démocratisation des médecines parallèles avait besoin de main d'œuvre pour aménager un local. Elle dit leur avoir donné *« un gros, gros coup de main »*. Elle s'est trouvée des affinités avec les membres de cette association et a participé à plusieurs ateliers, payés en piafs. Ces activités tournaient autour du yoga, du tai chi ou du développement personnel. Elle est devenue habituée de l'endroit, à tel point qu'elle en possède une clef.

Juliette nourrit une certaine rancoeur à l'encontre de l'argent, étalon de toutes choses : *« ce dont on crève, c'est que la reconnaissance se fasse par l'argent, pour moi c'est insupportable. La valeur de l'individu se reconnaît dans la perfection de ce qu'il est »*. Elle prend comme exemple : *« Je vais faire vos peintures, je ne suis pas peintre de profession, mais je vais le faire avec amour. Je vais le faire bien, je vais le faire le mieux possible »*. Aussi s'insurge-t-elle lorsqu'elle voit des personnes reproduire dans le SEL le comportement qu'ils ont à l'extérieur. Ainsi, elle a fait appel à un électricien professionnel, qui faisait des travaux dans le cadre du SEL. Le travail a été bien fait mais elle est furieuse qu'il lui ait demandé 200 piafs, soit l'exact montant de ce qu'il aurait demandé en francs.

Ne sachant exactement quoi proposer ni demander dans le SEL, elle a simplement indiqué sur la catalogue : Offre : Bonne humeur et convivialité, Demande : Bonne humeur et convivialité. Curieusement, elle a reçu des appels, notamment de quelqu'un qui invitait des gens du SEL pour son anniversaire.

Pour elle, la qualité de la relation est plus importante que l'échange lui même. En revanche, elle ne s'est pas vraiment constitué un réseau d'amis dans le SEL. Elle apprécie certaines personnes mais n'en a invité qu'une chez elle (un jeune homme, en l'occurrence).

Commentaire :

Nous voyons ici une personne ayant de faibles revenus mais dont la motivation première n'est pas de gagner de l'argent. Au contraire, elle juge l'argent néfaste aux relations humaines, le percevant comme un mauvais moyen d'évaluer la valeur des individus. En revanche elle semble avide de connaissances. Son expérience professionnelle lui a appris l'importance des réseaux et c'est ce qu'elle semble rechercher au sein du Sel. Pourtant il n'est pas question pour elle de développer une relation forte voire intime. Elle n'utilise pas le Sel comme un club de rencontres. Elle semble plutôt rechercher des personnes partageant les mêmes affinités auprès desquelles elle puisse se sentir moins seule. C'est ce qu'elle a trouvé auprès de l'association promouvant les médecines parallèles, où elle est devenue une habituée. Le type de liens qu'elle a développés semblent plutôt faibles, à en juger par le faible nombre de personnes qu'elle a invités chez elle. Notons l'originalité du type d'offre et de services proposés : « bonne humeur et convivialité ». Plus surprenant encore est le fait qu'elle ait reçu des appels. Ce qui va dans le sens de mon hypothèse : le Sel a vocation à créer du capital social. Par contre, il n'apparaît pas ici que ce capital social soit transformé en capital économique. Elle a bien fait appel à un électricien qu'elle n'a pas du payer en monnaie officielle mais 1. La somme économisée n'est pas très élevée et 2. Cette prestation n'est pas vraiment gratuite puisqu'elle a du travailler pour avoir le nombre de piafs suffisants pour rétribuer le service.

1.2. Monique

Age : 50 ans

Célibataire sans enfants

Profession : Travaille dans une crèche

Revenus mensuels : 6700 net plus 1300 au noir

Monique a fait partie des pionnières du SEL de Paris. Elle a connu le système au salon « Vivre et Travailler autrement », où se tenait la fameuse conférence donnée par Alain Bertrand, sur l'expérience du SEL de l'Ariège. C'est peu dire que la conférence lui a plu : « *J'ai eu très envie d'aller vivre en Ariège. Je me suis dit 'C'est là bas qu'il faut que j'aille vivre'* ». C'est que Monique n'est pas novice en matière d'échanges. Elle pratique le troc depuis de longues années et était devenue une habituée des foires au troc. Alors, quand elle a découvert le principe du SEL elle s'est dit : « *Forcément, il y a des gens qui vont me ressembler là dedans* ». A la fin de la conférence, elle a mis son nom sur la liste des personnes intéressées par la création d'un SEL puis s'est retrouvée à la première réunion du Flèche d'Or café. Enthousiasmée par le système, elle a participé activement à l'organisation en s'occupant manuellement de la comptabilité des piafs aux tous débuts. Elle a continué jusqu'à ce que le nombre d'adhérents justifie un traitement informatique. Elle a également participé au conseil d'animation pendant un an.. A présent, elle s'est mise un peu en retrait, mais continue d'apporter son aide pour l'organisation des fêtes. Son travail ne l'occupant que 27 heures par semaine, elle dispose d'un peu de temps.

Monique affirme pratiquer les échanges essentiellement pour réaliser des économies. Sans doute une résurgence de ses racines auvergnates. Elle a ainsi fait appel à un plombier du SEL pour réparer une fuite d'eau, a fait repeindre une de ses pièces et a trouvé quelqu'un qui l'a aidée à fabriquer elle-même sa table de massage, réalisant de substantielles économies. D'après elle « *dans un premier temps, c'est pas du tout en me disant 'je vais m'en faire un copain'* ». Monique offre en échange des massages. Elle a découvert cette pratique à l'Espace du

Possible, un haut lieu de la culture New Age : « *Je me suis rendue compte que non seulement j'aimais ça, mais que les gens trouvaient que j'avais une bonne main et que j'avais plein d'énergie* ». Elle pratique également cette activité en dehors du SEL, ce qui lui permet d'arrondir ses fins de mois. Elle compte sur cette source de revenus et ne voudrait pas que les personnes qu'elle masse ainsi viennent dans le SEL et lui proposent de la monnaie locale.

Adepte de l'ésotérisme, elle a profité du SEL pour se faire faire un bilan morpho-psychologique et pour pratiquer de la réflexologie plantaire. Elle participe également aux nombreuses activités du SEL où il n'est pas question d'échanges : réunions au Flèche d' Or café, fêtes et pôles convivialité.

Bien qu'elle n'en parle pas de prime abord, Monique est également sensible à l'aspect relationnel du SEL. « *Ca élargit aussi le champ du possible dans la mesure où autour de toi, tu as dix copains. Si tu as un copain qui a une perceuse, tu vas lui demander 'Tiens, ta perceuse, est-ce que tu peux me la prêter ?'* ». Elle se sent à l'aise avec les adhérents du SEL, à tel point qu'elle en a invité certains pour son anniversaire. A l'entendre, le SEL serait un élargissement du cercle relationnel, permettant de moins faire appel à la sphère économique conventionnelle.

Par contre, elle évite d'échanger avec certains « *qui sont à côté de la plaque* », évoquant ceux qui souffrent de pathologies psychiques.

Actuellement, son projet est de participer à « La route des SEL », un sorte de réseau de chambres d'hôte dans les SEL de toute la France. « *Rien que pour ça, ça vaut le coup d'être au SEL* », assure-t-elle.

Commentaire :

Ce cas est intéressant puisqu'on retrouve mêlés l'augmentation du capital social et celle du capital économique. Monique ne cache pas son intention d'utiliser le Sel dans un but pécunier. Ainsi, quand elle appelle quelqu'un pour venir faire une réparation, elle admet que c'est dans le but de faire des économies. Elle continue cependant d'attribuer davantage de valeur à la monnaie officielle qu'à la monnaie locale. Elle ne voudrait pas que l'argent qu'elle gagne en faisant des massages soit transformé en piafs dans le cadre du Sel. Elle est donc d'accord avec le principe des échanges, à condition que cela n'entre pas en conflit avec ses intérêts économiques. En fait, elle utilise plus le Sel pour économiser ses francs que pour gagner des piafs. S'il y a création de capital économique, c'est davantage par réduction des dépenses en francs que par augmentations des gains en piafs.

L'aspect relationnel semble très important à ses yeux, bien qu'elle se défende d'utiliser le Sel pour « se faire des copains ». Elle participe aux activités où les échanges ne sont pas impliqués et reçoit certains adhérents pour son anniversaire, prouvant qu'elle a développé des relations assez fortes. Les relations qu'elle a développés dans le Sel sont de deux types : les relations « tuyau », qui lui permettent d'avoir accès à des informations en vue de réaliser des bonnes affaires. C'est le cas typique de transformation du capital social en capital économique, même si le capital économique créé est ici plutôt faible. L'autre type de relation est la relation amicale, que l'on peut qualifier de relation pour elle même. Le capital social n'est en effet pas nécessairement destiné à être transformé en capital économique ou autre. Il peut être utilisé pour ce qu'il est : un moyen de se sentir exister au sein d'un espace social.

1.3. Joël

Age : 45 ans

Marié, deux enfants

Revenus : Pas de problème

Joël présente tous les signes du cadre intégré socialement. Il habite un grand appartement situé dans un beau quartier, occupe une fonction de cadre supérieur dans une grande entreprise privée... Il parle distinctement d'une voix grave et ordonne impeccablement son discours. On a peine à imaginer quel a pu être son passé et le courage qu'il lui a fallu pour en arriver là. Car il n'a pas toujours mené cette existence conforme et bien rangée. Les faits remontent à près d'un quart de siècle mais on sent que la plaie n'est pas complètement refermée. Joël n'évoque pas facilement les faits et prévient qu'aujourd'hui encore qu'il ne faut pas « *trop (le) chatouiller avec ça* ».

De sa petite enfance, Joël précise seulement qu'il vivait dans un milieu familial très déstabilisant. Comme il était un garçon violent, il a été placé dans un centre spécialisé en province jusqu'à sa majorité. Il a ensuite entrepris des études dans diverses disciplines ayant trait aux sciences humaines, comme la sociologie, la psychologie et le droit. Il fréquentait à cette époque un groupe proche des activistes d'extrême-gauche, et a participé activement à divers mouvements étudiants. C'est également à cette époque qu'il a commis des délits (drogues douces, vol de coffres-forts, de matériel administratif, recel d'armes...) qui lui valurent de séjourner à 3 reprises derrière les barreaux (18 mois de prison dont 10 fermes à sa première condamnation, 2 ans ferme à la seconde, plus un séjour en préventive).

A sa sortie de prison, après quelques emplois « alimentaires », il s'est marié, a passé un BTS par une filière de formation professionnelle et est entré dans une entreprise d'électronique. Il choisit ensuite de s'expatrier pendant une dizaine d'années dans différents pays du Moyen et d'Extrême Orient, où il séjournera avec sa famille. A son retour en France, il quitte son entreprise pour suivre une formation et changer de métier. Il rentre ensuite dans l'entreprise qui l'emploie actuellement pour s'occuper de réseaux de télécommunications.

Joël a rencontré le SEL en 97, par l'intermédiaire d'un de ses fondateurs en France. A l'époque, ce dernier réfléchissait sur un moyen d'étendre le principe du SEL aux entreprises. Tout en jugeant irréaliste sa transposition aux entreprises, Joël a été séduit par le principe, y voyant un moyen de s'engager dans la société : « *Je me suis vraiment senti bien en phase avec ce système. Ça m'a paru être une réponse intelligente à des besoins réels* », explique-t-il. Avant même d'adhérer au Sel de Paris, il est entré en contact avec l'association SEL'idaire, au service de laquelle il a mis ses compétences et dont il est devenu un des plus actifs animateurs.

Joël ne cache pas son rejet de la société telle qu'elle fonctionne aujourd'hui, gouvernée selon lui par des politiques condamnés à mentir pour être élus. Aucun, dit-il, n'avouera jamais : « *La France est un pays de drogués, on est les premiers producteurs d'alcool du monde. C'est peut-être pas la peine de faire chier les gosses parce qu'ils fument un pétard* ». Pourtant, il serait réducteur de résumer les motivations de Joël à une volonté de changer la société. Comme il le reconnaît lui-même, son passé fait « tache » dans un milieu bourgeois et intégré. Alors que dans le SEL, les itinéraires biographiques sinueux sont légion. Il l'exprime lui-même : « *Je rencontre dans les SEL une population très diverse et des tas de gens relativement*

intéressants. Des gens à problèmes, des gens fragiles ». Sans doute Joël trouve-t-il dans les SEL un espace où sa différence n'est pas un motif d'exclusion.

Commentaire :

A première vue, la première raison d'être dans le Sel pour Joël est d'ordre politique. Il condamne la manière dont fonctionne la société actuellement et exprime une volonté de la changer. Il dispose de revenus confortables et n'utilise pas le Sel pour augmenter son capital économique. Il travaille énormément pour le Sel mais ne demande pas de contrepartie financière, en piafs ou en francs. Pourtant, il semble sensible au type de relations qu'il peut développer grâce au Sel. Bien que présentant les caractéristiques du cadre intégré, il ne se reconnaît pas dans le milieu relativement bourgeois qui devrait être le sien. Comme il le dit, son passé fait « tache » auprès des gens de « son milieu ». Il se reconnaît davantage auprès des gens fragiles, au parcours sinueux comme le sien. Dire qu'il recherche uniquement la relation pour elle-même serait pourtant faux. Il y a bien chez lui une volonté de se créer un capital social et de l'exploiter. Seulement, au lieu de l'exploiter dans un but économique, il compte l'exploiter dans un but politique. Les relations qu'il développe au sein du Sel sont celles qui doivent l'aider à atteindre son but : changer la société.

Comme on le voit, le Sel est une structure bien adaptée pour la création de capital social. Les personnes adhérentes voient leur réseau de relations augmenter sensiblement lorsqu'elles s'impliquent dans le système. Il faut dire que le Sel de Paris met en place un certain nombre d'activités destinées à atteindre ce but. Les rendez-vous mensuels du Flèche d'Or, qui connaissent un grand succès, les pôles de convivialité, moins peuplés mais néanmoins bien suivis, les ateliers thématiques, les fêtes, la permanence sont autant d'occasions pour les adhérents de se rencontrer, même s'ils ne font pas d'échanges. Partant du principe que les échanges sont facilités lorsque les gens se connaissent - ce qui est vrai - les organisateurs mettent en place des occasions de provoquer ces rencontres. Les adhérents se connaissant de mieux en mieux au fil des échanges, ils ont davantage confiance, échangent avec moins d'appréhension, essaient éventuellement d'autres types d'échanges et la dynamique est en place. C'est ce qui explique que le nombre d'échanges ait tendance à progresser dans le temps.

On notera que l'adhésion à un Sel ne se traduit pas automatiquement par une augmentation de capital social. La pratique des échanges nécessite certaines aptitudes sociales préalables. Le Sel réintroduit le face à face dans la relation économique, ce à quoi les moyens modernes de distribution tendent à nous déshabituer. Qui plus est, les échanges se passent dans la sphère privée et rendent difficile, sinon impossible, l'acte économique anonyme. La capacité de surmonter son appréhension pour recevoir un inconnu chez soi ou se rendre chez lui n'est pas si répandue. C'est sans doute ce qui explique le faible pourcentage de réadhésions. Sur les trois premières années, seuls un tiers des adhérents ont renouvelé leur cotisation. Le Sel n'est donc pas un remède miracle à la solitude. Seuls les plus doués pour les relations sociales s'en sortent.

Si le Sel est effectivement un bon outil pour développer son capital social, moyennant certaines aptitudes, il semble en revanche peu performant pour convertir celui-ci en capital économique. Comme on l'a vu précédemment, le volume moyen échangé est de l'ordre de 1000 piafs (ou francs) par personne et par an. Même pour une personne vivant du revenu minimum d'insertion, ce n'est pas cette somme qui lui donnera l'impression de sortir de la pauvreté. Cette difficulté à convertir le capital social en capital économique est augmentée par la volonté de maintenir étanche la frontière entre la monnaie locale et la monnaie officielle. Les

transactions en monnaie officielle dans le cadre du Sel existent, mais elles sont taboues. Le principe du Sel est résolument de trouver un mode d'échange sans monnaie officielle. Dans les Sels, l'argent est sale mais la monnaie locale est propre. La non convertibilité du piaf est maintes fois répétée et les resquilleurs sont obligés d'agir dans l'ombre. Il est également interdit d'utiliser le catalogue pour faire de la publicité pour un service rémunéré en francs et ceux qui voient dans le Sel un moyen de se faire de la clientèle pour une activité extérieure au Sel ont intérêt de ne pas se faire pincer. D'ailleurs, les Sel ne revendiquent pas en premier lieu leur potentiel économique mais leur potentiel social. Un des aphorismes les plus souvent cités est « Le lien est plus important que le bien ». Autrement dit, les échanges ont moins d'importance que les relations qu'ils permettent. Cela dit, il n'est pas à exclure que dans le cercle de relations élargi grâce au Sel, une personne au chômage retrouvera du travail. Cela a sans doute d'ailleurs déjà du se produire même si je n'en ai pas observé. Toujours est-il que l'enrichissement économique se fera de toutes façons en dehors du Sel

2. Cas de l'Ithaca Hour

Contrairement à ce qui se passe dans le Sel, la frontière entre l'économie locale et l'économie officielle est très perméable avec l'Ithaca Hour. Il est très commun, lorsqu'on paye en Ithaca Hour, de se voir rendre la monnaie en dollars. La plupart des endroits où l'on dépense des IH sont des endroits où l'on dépense aussi, et surtout, des dollars. Sur les quelques 900 personnes recensées dans le catalogue comme acceptant officiellement des IH, un peu plus de la moitié (474 selon Paul Glover) sont des commerçants, artisans ou prestataires de services qui acceptent la monnaie locale pour leurs prestations professionnelles. L'argent n'est pas tabou, bien au contraire. Il est bien vu de s'enrichir, pourvu que ce soit grâce à l'économie locale. Un article de couverture du journal Hour Town titrait « Local business is good business ». L'ennemi de Ithaca Hour n'est pas le capitalisme, mais le capitalisme mondial. Vu d'Ithaca, les grandes multinationales qui investissent dans la communauté réalisent des profits mais les réinvestissent ailleurs, laissant sur place la misère et le chômage. L'avantage de la monnaie locale est qu'elle ne peut être réinvestie que localement. Le fait que des entreprises « ennemies » acceptent cette monnaie n'est pas un problème puisqu'on est sûr qu'elle sera dépensée localement et contribuera ainsi au développement de l'économie locale. Cette monnaie est également perçue comme écologiquement correcte puisque l'économie locale minimise le transport et donc la pollution et l'effet de serre.

Contrairement au Sel donc, l'Ithaca Hour ne s'oppose pas à la logique du profit. Ce qui est condamné, c'est le mauvais profit, réalisé aux dépens de la communauté et de l'environnement. A partir du moment où le profit est réinvesti localement, cela devient un bon profit. Partant de ce principe, il n'est donc pas tabou de transformer du capital social en capital économique. Le système a d'ailleurs vocation à créer ce type de capital et ce, au travers de deux outils : les prêts et les donations.

Ithaca Hour Inc., en effet, ne se contente pas d'user du privilège de battre monnaie. Son rôle consiste également à distribuer les billets au sein de la communauté, ce qui se fait souvent par des prêts ou des dons. Les prêts sont accordés à taux zéro, conformément à l'idée que la valeur ne doit pas être créée à partir d'argent. Cela rend ce type de prêt particulièrement intéressant. N'importe qui peut en bénéficier. Récemment, la banque mutualiste AFCU a bénéficié d'un prêt de 3000 Hours, soit l'équivalent de 30 000 dollars. Au moment de mon départ, un

particulier avait formulé une demande de prêt de 150 Hours afin d'aménager sa maison. Il devrait l'obtenir sans trop de problèmes. Les seuls critères requis officiellement sont la capacité à le dépenser et la capacité à le rembourser. Pour Ithaca Hours Inc., le but est de faire circuler la monnaie. Par conséquent, s'il s'avère que la personne ne parviendra pas à épandre le prêt au sein de la communauté, le prêt lui sera refusé. Cela n'est jamais arrivé pendant l'année que j'ai passée.

Le remboursement peut se faire soit en monnaie locale, soit en monnaie officielle. Le bureau doit faire face à un certain nombre de charges qui ne sont pas toujours facturées en monnaie locale. Les dollars sont généralement appréciés, d'autant plus que l'association est déficitaire. L'an dernier, 7 prêts ont été accordés pour un montant total de 288.5 Hours. Le prêt de 3000 Hours, tout à fait exceptionnel par son ampleur, n'est pas compris dedans. Ce prêt est le premier acte d'envergure de la nouvelle équipe arrivée en mars dernier. Il correspond à une volonté d'augmenter la masse de IH et d'accélérer leur circulation.

En effet, le principal frein à l'expansion des Hours est la crainte de la part des professionnels de ne pouvoir les dépenser. C'est la raison pour laquelle la plupart des commerçants de la ville n'acceptent pas que la totalité des paiements soient effectués en Ithaca Hours. Souvent, la somme maximale acceptée est de l'ordre du quart ou du demi Hour. Cette attitude est contagieuse, les autres professionnels voyant qu'ils ne pourront utiliser qu'une partie des Hours dans leurs achats. Un professionnel qui a contracté un emprunt en Hours sera en revanche mieux enclin à accepter d'être payé intégralement en monnaie locale, sachant qu'il devra rembourser son prêt. C'est d'ailleurs ce qui se passe généralement. Un politique massive de prêts semble donc être un bon moyen de lever ce goulet d'étranglement qu'est l'acceptation partielle des Hours. Or c'est aussi un véritable outil de création de capital économique. Pour les petites entreprises, cela permet d'avoir accès à un prêt sans disposer des garanties habituellement réclamées par les banques et surtout sans devoir payer d'intérêts. On sait par exemple qu'un prêt de 20 000 dollars remboursé sur 10 ans à un taux de 8% correspond au final à une somme de 30 000 dollars. En accordant un prêt de 30 000 dollars à taux zéro à la petite banque alternative de la ville, le bureau des Ithaca Hours lui a véritablement donné un avantage concurrentiel. L'Ithaca Hour est donc bien inséré dans la vie économique de la ville et semble avoir une bonne carte à jouer dans l'aide aux petites entreprises.

Les dons s'inscrivent dans un autre registre. Ils ne sont pas destinés aux particuliers ou aux entreprises mais aux associations. D'un montant généralement plus modeste que les prêts, ils ont pour but de donner un coup de pouce à certaines actions, tout en introduisant de nouveaux billets sur le marché. L'an dernier, dix donations ont été accordées pour un montant total de 218 Hours. N'importe quelle association est a priori éligible mais il est préférable que la monnaie soit dispersée de la manière la plus large. En effet, le bureau est régulièrement confronté à un engorgement relatif du magasin Greenstar, sorte de supermarché de produits naturels. Ce magasin est un lieu de convergence privilégié des Ithaca Hours, mais a parfois du mal à dépenser ses billets. Pour bénéficier d'une donation, par exemple, il vaut mieux ne pas dire que l'on compte dépenser ses billets à Greenstar.

Comme on le voit, l'Ithaca Hour joue bien sur le même terrain que le dollar, bien qu'il soit encore bien loin de pouvoir lui faire concurrence, y compris dans la petite communauté d'Ithaca. Pourtant, si la volonté actuelle de passer à un stade supérieur se confirmait, il pourrait bien devenir un intéressant outil de développement local, et même commencer à inquiéter le gouvernement fédéral.

La Loi de Greenhan, décrite par Goux, stipule en effet que « *Dans tous les pays où deux monnaies légales sont en circulation, la mauvaise monnaie chasse la bonne* » (J. Joseph Goux (1984, pp 37-42)). Ainsi, durant la révolution française ont été émis des assignats, une monnaie scripturale dont la valeur était assignée sur les biens nationaux. Bien que cette monnaie était a priori moins attractive que les louis d'or, elle a complètement fait disparaître ces derniers de la circulation. La raison est que les gens préféraient garder les louis d'or au fond de leur coffre pour parer aux éventuels coups durs, et remettaient en circulation les assignats qui leur paraissaient avoir moins de valeur. L'Ithaca Hour, s'il venait à se développer, pourrait bien bénéficier de ce phénomène. Comme il ne produit pas d'intérêt, les gens auraient probablement tendance à le dépenser et garder les dollars sur leur compte en banque. Actuellement, le frein à son développement est la réticence des commerçants à l'accepter davantage que dans une certaine limite. Mais on a vu que cet obstacle est surmontable par une politique ambitieuse de prêts à taux zéro.

Ainsi, l'Ithaca Hour a une réelle capacité de création de capital économique. Elle est certes encore sous-employée mais la structure de cette organisation porte les germes d'une véritable concurrence avec la monnaie nationale. On peut même se demander pourquoi le gouvernement fédéral laisse faire au vu du potentiel subversif de cette monnaie. Pour l'instant il n'existe pas de jurisprudence concernant une affaire liée aux monnaies locales¹, ce qui aurait pour mérite de clarifier la position du gouvernement. Le premier amendement de la Constitution stipule bien que toute contrefaçon de la monnaie officielle est un délit à l'encontre de l'Etat fédéral, mais aussi de chaque Etat², mais ne dit rien à l'encontre de monnaies ne ressemblant pas au dollar et circulant sur le territoire américain. L'Ithaca Hour et ses petits frères ne sont peut-être pas encore jugés suffisamment dangereux pour justifier un procès.

Si la création de capital économique, tout au moins potentielle, est avérée, on peut par contre s'interroger sur sa relation avec le capital social. Il est clair, si on observe l'histoire de l'émergence de l'Ithaca Hour, que le développement de cette monnaie s'est appuyé sur le capital social de ses fondateurs. La monnaie locale s'est en premier lieu développée dans la communauté alternative de Ithaca, dont les racines remontent aux années 60. A cette époque, l'Université de Cornell est sous le choc de la guerre du Vietnam qui traumatise une partie de la jeunesse américaine. Au plus fort de la crise, une photo fait le tour de l'Amérique, montrant des étudiants protestataires évacués d'une salle de cours par les forces de l'ordre, les mains sur la tête comme s'il s'agissait de criminels. Cette période est celle du mouvement hippie, refusant les valeurs de la société de consommation. La région des Fingerlakes, dont Ithaca est la principale ville, est avec son relief vallonné et sa nature luxuriante à l'écart des grandes villes un site privilégié pour le retour à la terre. Les exploitations laitières qui constituent alors la grande partie de la production agricole connaissent le déclin, ce qui permet aux néo-ruraux de racheter des terres à bas prix pour y faire principalement de la production maraîchère, fruitière, apicole ainsi que de l'élevage de chèvres et de moutons. Cette communauté hippie a besoin de produits spécifiques ne se trouvant pas dans les magasins traditionnels, tels les produits végétariens, bio et autres produits naturels. C'est ainsi que se crée au début des années 70 la coopérative Greenstar, au départ un groupement d'achats pour particuliers devenue avec le

¹ J'ai pu utiliser un logiciel de droit appelé Westlaw qui donne accès à l'ensemble des textes légaux et des jurisprudences américaines depuis la Constitution. Les articles répondant au mot clef « Counterfeiting » (contrefaçon) étaient nombreux. En revanche, le logiciel n'a rien trouvé pour l'article « Local currency » (monnaie locale).

² Constitution of the United States. Article I. Section 8, Clause 6. Counterfeiting

temps un véritable supermarché alternatif. Pour écouler leurs produits, ces néo-ruraux créent le Farmers Market à la même époque, un marché saisonnier ouvert le week-end où sont vendus des produits alimentaires et artisanaux, et qui continue aujourd'hui de connaître un important succès au point qu'il est aujourd'hui question d'agrandir le parking. Pour financer leurs projets alternatifs qui ne manquent pas, les hippies créent la banque mutualiste AFCU (Alternative Federal Credit Union) qui fut à l'origine un deux pièces à l'étage d'un immeuble et qui est à présent une véritable institution locale en expansion constante. D'ailleurs, le prêt de 3000 Hours contracté auprès de Ithaca Hours Inc. servira à financer une partie de la construction d'un nouveau bâtiment en centre ville.

On pourrait citer bien d'autres initiatives de ce genre, comme l'école communautaire, l'écovillage ou les multiples praticiens de médecines parallèles qui ont contribué au cours des dernières décennies à l'établissement et au renforcement d'une communauté alternative très active et très influente dans la ville. Ce sont ces gens qui ont permis de repousser le projet d'implantation d'un hypermarché Wal Mart voici quelques années, et qui sont en train de donner du fil à retordre à un projet de création d'un vaste centre commercial dans la proche périphérie de la ville. Lors de dernières élections municipales le candidat Dan Hoffman, très proche du milieu alternatif et qui fut notamment l'un des membres fondateurs de Greenstar a rassemblé plus de 45% des suffrages, échouant de peu face au candidat démocrate traditionnel Alan Cohen.

L'Ithaca Hour, apparu en 1991, a donc pu s'appuyer sur un solide réseau de personnes partageant des valeurs similaires. Paul Glover occupait une place particulière dans ce réseau puisqu'il était déjà connu pour ses activités militantes et s'était déjà présenté aux élections municipales. Il est partout reconnu comme un radical faisant peu de compromis avec le mode de vie conventionnel. Il est connu pour son refus de monter dans un véhicule à moteur, y compris un bus, et ne se déplace qu'à bicyclette, ce qui est courageux dans une région aussi vallonnée et soumise aux brusques changements climatiques que peut l'être celle des Fingerlakes. C'est grâce à sa réputation d'écologiste intègre et à son réseau de relations qu'il a pu réunir 90 personnes pour figurer dans la première édition de « Ithaca Money ». Ce journal devenu par la suite « Hour Town » rassemble l'ensemble des offres de services en Ithaca Hours. Il compte aujourd'hui plus de 1200 offres et continue de progresser faiblement.

Le ralliement dès le début de la banque AFCU, dont le président est un ami de Glover, a joué un rôle important dans la légitimation de la monnaie. La banque n'accepte pas l'ouverture de comptes en monnaie locale mais permet que les frais financiers et les intérêts des emprunts soient payés en Ithaca Hours. Le Farmers Market a joué et continue de jouer un rôle déterminant dans la circulation de la monnaie. Le premier Hour y a été dépensé et la proximité des commerçants rend possibles de nombreux échanges entre ceux-ci. Par exemple, un vendeur de plats cuisinés présent sur le marché y achète une grande partie de ses légumes et les paye en Hours. Le supermarché Greenstar est également un lieu de dépense important pour les Hours, surtout l'hiver alors que le Farmers Market est fermé. Cependant, le magasin semble davantage accepter la monnaie par service envers ses clients que par réelle volonté. Les membres du bureau se plaignent de constater que le magasin n'accepte pas plus d'un demi Hour par transaction, alors que ses possibilités de dépenses ne manquent pas, ne serait-ce qu'auprès des fournisseurs de fruits et légumes locaux. Greenstar est encore un goulet d'étranglement pour l'expansion de la monnaie locale.

On voit bien que pour jouer son rôle de créateur de capital économique, l'Ithaca Hour a dû s'appuyer sur un capital social préexistant et plus particulièrement sur celui de Paul Glover. La

question est de savoir si cette monnaie contribue ou non à renforcer ce capital social. Les exemples qui suivent devraient aider à y répondre.

1. Sisay

Age : 39

Profession : Restaurateur

Revenus : 40 000 dollars par an

Marié, deux enfants

Lorsqu'il est venu à Ithaca au début des années 90, Sisay ne connaissait pas grand monde. Exilé du Laos pendant la guerre, il a obtenu le statut de réfugié politique au Canada où il a vécu plus de 10 ans. Accompagnant un ami à Ithaca qui venait retrouver sa sœur, il a connu sa femme. Il a donc décidé d'emménager dans la petite ville, n'ayant comme diplôme à faire valoir que son baccalauréat français qu'il avait passé au Laos. Il commence à travailler dans les restaurants comme plongeur puis comme cuisinier, mais cherche très tôt à se mettre à son compte. Etre salarié, pour lui, c'est travailler beaucoup d'heures pour peu d'argent. Il en parle à son épouse et tous deux décident de se lancer dans la restauration à emporter. Ils passent leur premier test au Festival d'Ithaca qui se tient pendant quelques jours chaque année au début du mois de juin. Sisay prépare des plats du Laos et de Thaïlande à partir de riz collant. C'est un succès. Les gens ont apprécié. Ils décident alors de se lancer à plein temps dans cette activité. Les débuts sont difficiles car ils n'ont pas de boutique et sont inconnus de la population. De plus, les normes sanitaires leur imposent une cuisine commerciale qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter. Lors d'un stage gratuit pour les créateurs de petites entreprises à la banque AFCU, l'animateur parle à Sisay d'une personne qui loue une cuisine commerciale trop grande pour elle et cherche à la partager. C'est ainsi qu'il fait la connaissance de Susie. Susie dirige une petite entreprise de confection de Seitan, une spécialité végétarienne à base de blé ressemblant à un steak haché sans viande. Elle vend ses produits sur le Farmers Market. Curieux, Sisay décide un jour de l'accompagner pour l'aider sur le marché. Constatant la forte fréquentation du marché, il décide de tenter sa chance et commence à y vendre ses produits en 1996. Sisay ne se contente pas de vendre ses plats, il les cuit devant le client. Le concept de nourriture fraîchement cuisinée séduit et Sisay commence à voir son affaire émerger.

Il a mis deux ans avant d'accepter les Ithaca Hours. Il a finalement été convaincu par les arguments de Paul dont il a retenu que « *cela permet de supporter la communauté* »¹. Même s'il n'est pas capable d'expliquer pourquoi la monnaie locale est bénéfique pour la communauté, il est persuadé que grâce à elle « *un jour tout le monde va être bien ici* ». Il reconnaît aussi qu'il s'est mis à accepter la monnaie pour suivre la norme en vigueur sur le Farmers Market : « *ça arrive des fois. Il faut faire comme tout le monde. J'avais un petit peu peur que les gens jettent un petit coup d'œil comme ça si je n'acceptais pas* ».

Il a accepté un quart des paiements en Ithaca Hours, et dépensait sa monnaie locale dans des légumes qu'il achetait sur le marché pour les incorporer à ses plats. Il payait ceux-ci, et les paye toujours à 100% en Hours. Il achète également de la publicité dans le journal Hour Town

¹ L'entretien s'est fait en français, Sisay ayant appris la langue au Laos puis l'ayant pratiquée au Québec d'où il a gardé l'accent de la belle province .

(100% Hours) et du Seitan à Susie (50% Hours) avec qui il est devenu ami intime. Il affirme qu'il recevait chaque jour 5 à 10 dollars en IH.

Grâce à ses recettes du Farmers Market, Sisay a pu ouvrir un petit restaurant -Sticky Rice- l'an dernier où il vend essentiellement des plats à emporter. Il continue d'accepter les Ithaca Hours et indique sur un panneau qu'il utilise des produits locaux autant que cela lui est possible. Il prépare également des plats végétariens et pousse la rigueur jusqu'à utiliser des ustensiles spécifiques pour ces plats, afin que la nourriture végétarienne ne puisse être en contact avec la nourriture officielle. Autant de signes adressés à l'attention de la communauté alternative qui lui en sait gré : *« Les gens qui acceptent Ithaca Hour, ils m'ont adoré beaucoup. La raison est que je supporte l'économie locale. Il apprécie, ils sont content pour moi. Ils ont plus d'attitude envers moi. Surtout les gens végétariens et les gens qui pensent beaucoup à Ithaca. Il y a des relations entre les végétariens. »*

Aujourd'hui, la petite entreprise Sticky Rice est florissante. Sisay constate que les gens qui ne le respectaient pas autrefois le font désormais. Il a réussi. Il en est fier.

Commentaire

La fameuse force des liens faibles apparaît ici. C'est bien la mise en relation entre Sisay et Susie qui a été déterminante ici. D'abord parce que cela lui a permis de disposer d'une cuisine commerciale à bon compte, ensuite parce que c'est grâce à Susie qu'il a décidé de venir au Farmers Market.

Cet exemple nous montre l'atout que semble avoir représenté pour Sisay l'entrée dans le circuit des Ithaca Hours. Bien qu'il ne réalise qu'une faible part de son chiffre d'affaires en monnaie locale, l'entrée dans le système lui a valu la sympathie de la communauté alternative dont une partie a formé sa clientèle régulière. Bien sûr, la nourriture est bonne et bon marché et le personnage toujours enjoué suscite spontanément la sympathie. Mais en bon commerçant, il sait plaire à sa clientèle. S'il propose des plats végétariens et montre qu'il incorpore des produits locaux, c'est bien qu'il sait que sa clientèle est sensible à cette attitude. Autrement dit, une bonne partie de sa clientèle fait partie de la communauté alternative et il y a lieu de penser que plusieurs de ses clients du Farmers Market l'ont suivi lorsqu'il a ouvert son restaurant. Un autre élément vient confirmer l'intégration de Sisay dans la communauté alternative. Lors de la fête organisée à l'occasion du huitième anniversaire de Ithaca Hours, il a fallu faire venir un restaurateur pour nourrir les participants. C'est à Sticky Rice qu'on a pensé. Autre indice : pour faire la promotion de son stage de création d'entreprise, la banque AFCU édite des plaquettes avec en première page la photo de Sisay.

Voilà en tous cas un homme doué pour exploiter son capital social. C'est grâce à une connaissance de son stage à l'AFCU qu'il a pu trouver une cuisine commerciale, c'est grâce à Susie qu'il est venu au Farmers Market, et c'est sans doute grâce à sa clientèle du Farmers Market qu'il a pu ouvrir son restaurant dans d'aussi bonnes conditions. On peut penser que son insertion dans la communauté alternative, concrétisée par son ralliement aux Ithaca Hours, explique pour une bonne part sa réussite professionnelle.

2. Susie

Age : La quarantaine
Profession : Chef d'une petite entreprise de fabrication d'aliments
Revenus : inconnus
Célibataire sans enfants

Susie est originaire de Miami où elle a passé toute sa vie avant de déménager à Ithaca il y a 8 ans. Quand elle était petite, elle se souvient d'avoir accompagné son père lorsqu'il venait travailler dans l'Etat de New York pendant l'été. Elle a toujours voulu revenir dans la région. Aussi, elle était lasse de la métropole de Miami, où l'argent est selon elle la seule valeur qui compte. Elle apprécie l'esprit ouvert des habitants de la ville où les différences sont bien acceptées. Elle y est d'autant plus sensible qu'elle est lesbienne et végétarienne.

Les études n'ont jamais été son fort. Sortie du lycée, elle a commencé une école de coiffure qu'elle a quitté avant la fin du cursus. Elle a alors travaillé plusieurs années dans un entrepôt à emballer des fruits et légumes, avant de travailler dans une entreprise qui exploitait des distributeurs de friandises. Ensuite, elle a décidé d'avoir ses propres machines et a monté son entreprise avec sa petite amie. Elle a pris la mesure de ce que cela représentait de courage, de travail et d'émotions mais elle a compris qu'elle était faite pour diriger sa propre affaire.

Lorsqu'elle a pris la décision de migrer à Ithaca, elle a étudié la cuisine végétarienne pendant 8 mois au Miami Community College. Elle a préparé son départ en venant deux ans avant au Farmers Market et en se renseignant sur les possibilités de monter une entreprise de fabrication de seitan, un substitut de viande hachée à base de céréales. Son entreprise est désormais bien implantée et a atteint sa vitesse de croisière. Elle vend une partie de ses produits au Farmers Market mais aussi dans les magasins de la région.

Elle ne se définit pas comme une activiste. Elle se perçoit comme une femme d'affaires qui se sent concernée certes par l'environnement mais aussi par l'argent. Elle ne travaille pas pour la gloire et veut bien gagner sa vie. D'ailleurs elle n'a pas été très enthousiasmée la première fois qu'elle a entendu parler des Ithaca Hours. Susie ne les a pas attendus pour pratiquer l'économie parallèle. Elle échange ses produits contre des repas dans un restaurant végétarien. Elle a accepté le principe parce que « *I feel like I'm opening up to be part of the community, that this is what they want, this is something that stays here, it gets people talking, it gets people closer, people can work together* »¹.

Elle se sent plus proche des gens qui acceptent les Hours : « *If they accept it, I feel better. It makes me think they are more part of the community, that they are more to working with the rest of the people* ».²

Elle trouve que l'Ithaca Hour incite à prendre des initiatives puisque ce n'est pas une monnaie que l'on dépense ou que l'on gagne aussi facilement que les dollars. Or, elle apprécie l'esprit d'initiative. Egalement, bien que officiellement on soit obligé de déclarer ses recettes pour le paiement des taxes à la vente ou des impôts, elle ne voit pas qui le fait réellement.

¹ (Ma traduction) « Je sens que je m'ouvre pour faire partie de la communauté, que c'est ce qu'ils veulent, que c'est quelque chose qui reste ici, cela amène les gens à parler, cela les rend plus proches, ils peuvent travailler ensemble ».

² (Ma traduction) « S'ils les acceptent, je me sens mieux. Ça me fait penser qu'ils font davantage partie de la communauté, qu'ils sont davantage ouverts au travail avec les autres ».

Les Hours qu'elle gagne, elle les dépense légumes au Farmers Market, en massages mais aussi pour rembourser les intérêts de son emprunt à la banque AFCU. Elle apprécie tout particulièrement ce dernier mode d'utilisation des Hours.

Commentaire

Susie est caractéristique de ces personnes non originaires de la ville qui adhèrent au principe de la monnaie locale. Bien qu'ils devraient en principe être moins sensibles à la défense des intérêts de la communauté que les natifs de la région, ce sont eux qui paradoxalement adhèrent le plus facilement au principe. Comme Sisay, Susie ne connaissait presque personne à son arrivée. On peut donc supposer qu'elle était à la recherche d'un moyen de s'intégrer. Or l'adoption de la monnaie locale semble être un bon moyen de faire preuve de sa volonté d'intégration. Comme elle le dit, elle a adhéré au principe parce que « c'est ce qu'ils veulent ». En termes crus, elle n'était pas emballée mais puisque les autres le veulent alors....

Difficile de dire si le fait d'accepter les Hours lui a procuré un avantage économique. Elle semble avoir adhéré surtout par soucis d'intégration, ou par soucis de ne pas se marginaliser. Au Farmers Market, il est en effet difficile de refuser les Hours. Comme si le panneau indiquant que les IH sont acceptés était aussi un signe d'adhésion à la communauté et à ses principes.

3. Kevin

Age : 28

Profession : propriétaire de cafés

Revenus : faibles pour l'instant

Célibataire sans enfants

Kevin est originaire de la région de Rochester, non loin de Ithaca. Son père organise des ventes aux enchères et sa mère assistante sociale. Après le lycée, il a passé un bachelors en communication dans l'Université de l'Etat de New York, qu'il a décroché en 93. Après avoir enseigné un an dans le Maine, il est parti pour un voyage de plus d'un an dans l'Ouest du pays. Il a finalement décidé de s'installer à Ithaca en 97, séduit par cette ville qui réunit les avantages de la campagne sans ses inconvénients. A peine arrivé, après avoir animé quelques soirées dansantes en tant que disk-jockey, il a monté un projet de création de bar à proximité de l'université de Cornell, en collaboration avec un ami qu'il a connu dans le Maine. Le bar, qui associe une librairie, un espace internet et un café rencontre un certain succès. Parallèlement, il commence à organiser des ventes aux enchères au Farmers Market le dimanche. Il connaît le métier de son père et c'est pour lui une source complémentaire de revenus. De plus, c'est un moyen pour lui de s'intégrer à la communauté, comme il l'a expliqué. Son arrivée au Farmers Market est pour lui « stratégique » dans ce sens.

La collaboration avec son associé se passant difficilement, Kevin a envisagé l'an dernier de monter son propre bar en centre ville. De plus, il est las de ne compter que des étudiants pour clients et voudrait réellement s'insérer dans la communauté. Paul Glover, un habitué de son bar, lui parle des prêts en IH. Il demande et obtient un prêt de 100 Hours. Entre temps, il a trouvé un emplacement en centre ville pour ouvrir un petit café, en bordure de la rivière. Un pari osé puisque l'endroit ne compte pratiquement aucun commerce. En consultant le journal

Hour Town, il a trouvé un plombier qui accepte les IH à hauteur de 10%. Il lui prendra 30 Hours.

Le café vient d'ouvrir et rencontre lui aussi le succès. Le « Gimmee Coffee » accepte 100% de Hours, tout comme « The Oak », son premier bar. Pris entre ses deux cafés et ses ventes aux enchères, Kevin trouve encore le temps de s'intégrer au bureau des Ithaca Hours. Il affirme soutenir la philosophie du système et pense avoir quelque chose à lui apporter de plus que les traditionnels « hippies ». Il pense que son sens de l'organisation et son expérience peuvent contribuer à rapprocher IH de l'establishment local. Il est plein d'ambitions pour la monnaie locale et souhaite contribuer à son expansion.

Sa volonté de promouvoir l'Ithaca Hour se justifie par une défiance à l'égard du gouvernement fédéral et de la monnaie, le dollar. Il estime qu'il y a davantage de raisons de faire confiance aux gens qui nous entourent qu'à des gens qui nous gouvernent de très loin.

Commentaire

Nous avons encore une fois affaire à quelqu'un de très dynamique. En trois ans, Kevin aura monté pas moins de trois affaires avec succès, sans compter ses animations de soirées. Comme les deux précédentes personnes, Kevin ne connaissait personne à son arrivée. Il manifeste un intérêt certain dans la vie de la communauté et souhaite vivement s'y intégrer. D'ailleurs, il reconnaît que son activité au Farmers Market procédait d'une volonté de se faire admettre par les gens de Ithaca. On peut supposer que l'adoption de la monnaie locale aussi. Kevin manifeste une attitude typique d'une certaine tradition libertaire américaine qui est la défiance à l'égard du gouvernement fédéral. Son attrait pour l'IH semble également motivé par cette posture. Notons également qu'il a contracté un emprunt en IH et accepte que ses paiements soient effectués à 100% en monnaie locale, ce qui confirme l'idée que les prêts « libèrent » les commerçants de leur crainte de ne pas pouvoir dépenser les Hours.

Ces trois exemples sont bien sûr insuffisants pour prétendre représenter l'ensemble des utilisateurs de Ithaca Hours. Toutefois, ils illustrent bien un certain aspect de la monnaie locale comme signe d'intégration. Adopter la monnaie locale, c'est montrer aux autres que l'on se sent concerné par la vie de la communauté. La plupart du temps, ça marche. Ceux qui utilisent cette monnaie augmentent leur capital sympathie auprès de la communauté alternative. Un capital sympathie qui peut éventuellement se traduire par une augmentation de capital social, même s'il est un peu tôt pour prétendre l'affirmer avec certitude. Ce qui est clair, c'est que nous avons ici trois personnes qui sont arrivés il y a peu de temps à Ithaca sans réseau de relations sur place, ou presque. En quelques années, ces gens ont non seulement réussi leur intégration professionnelle, mais aussi leur intégration sociale, cela en exerçant une activité pour laquelle ils ne disposaient pas de diplôme. Point commun entre ces personnes : elles ont toutes adopté la monnaie locale.

Il est vrai qu'une corrélation n'est pas une relation de cause à effet. D'autre part, ces personnes sont visiblement talentueuses et ambitieuses et auraient peut-être réussi sans avoir recours à la monnaie locale. Il est toutefois troublant de constater qu'elles se sont senties obligées d'adopter la monnaie locale pour réussir leur intégration, alors que cette monnaie ne leur apportait pas, ou peu, d'avantage économique direct. Il n'est pas déraisonnable de penser que l'Ithaca Hour joue un rôle dans l'intégration communautaire. Comme on l'a vu précédemment, toute monnaie fonctionne avant tout grâce à la confiance. Ceux qui adoptent l'Ithaca Hour

manifestent donc leur confiance dans la communauté. Or, quel meilleur moyen pour s'intégrer que de signifier à l'attention des autres : « Je vous fais confiance » ?

Conclusion

Comme c'est souvent le cas quand on utilise une méthodologie empirique, cette étude soulève autant de questions qu'elle apporte des réponses. Commençons toutefois par les réponses avant de voir quelles pistes pourraient être explorées dans une future recherche.

Tout d'abord, il semble bien que le capital social soit un bon cadre d'analyse pour l'étude des monnaies locales. Les personnes concernées sont souvent des individus relativement isolés socialement qui sont en situation d'avoir besoin d'augmenter leur capital social. Or, souvent, leur entrée dans un système d'économie locale s'accompagne d'une augmentation de leur réseau de relations. D'autre part, pour des personnes qui sont souvent également limitées en capital économique, il est pertinent de chercher les relations entre le capital social et le capital économique. La métaphore du capital fonctionne à merveille pour le type de transactions en vigueur dans les systèmes d'économie locale.

Ce cadre d'analyse a permis de mettre à jour les différences de structure importantes entre les deux types de systèmes. On aurait pu penser a priori que le Sel et l'Ithaca Hour était similaires, si ce n'est que l'un utilise des chèques alors que l'autre imprime des billets. En fait cette simple variation technique induit des différences sensibles dans la population concernée et le type de relations au sein de celle-ci. Le Sel dans sa forme est essentiellement un système d'échanges entre particuliers. Son système de fonctionnement rend difficile l'intégration de professionnels. Même s'il est branché sur l'économie officielle pour la détermination de la valeur des biens et services échangés (un piaf = un franc) il est plutôt isolé de celle-ci dans le type d'échanges pratiqués. La plupart de ceux qui proposent des massages, des déménagements, des travaux de peinture ou des thèmes numérologiques ne sont pas masseurs, déménageurs, peintres ou numérologues professionnels. Le Sel fonctionne comme un vaste réseau d'entraide « entre copains » et remplit plutôt bien cette fonction.

L'Ithaca Hour, en revanche, a véritablement infiltré l'économie officielle. Plus de la moitié de ceux qui l'utilisent sont des professionnels qui emploient la monnaie locale dans leur métier. L'Ithaca Hour remplissant la même fonction économique qu'un billet de 10 dollars, il n'y a pas beaucoup de différences entre mettre ce billet ou un autre dans la caisse. De plus, il n'impose pas pour son utilisation d'adhérer formellement à une association avec ce que cela suppose de contraintes en cotisations, réunions, élections etc... L'ensemble « Ithaca Hour » est un système plus ouvert que l'ensemble « Sel ». Il parvient même à intégrer des personnes qui ont peu d'affinités avec l'esprit alternatif comme les médecins traditionnels, l'hôpital ou les jeunes entrepreneurs, parce qu'il ne développe pas un discours à l'encontre de l'argent en général, mais seulement contre un certain usage de celui-ci.

Ces différences se traduisent également dans la création et la rentabilité du capital social. Les Sels paraissent plus performants pour augmenter le capital social des individus. La plupart des personnes interrogées ont vu s'étendre leur réseau de relations, conformément à leur désir. Ils ont le sentiment d'appartenir à un groupe auquel ils peuvent faire appel pour un certain nombre de besoins. La plupart d'entre eux semble également moins seuls. En revanche, le Sel rend difficile la transformation du capital social en capital économique. La défiance à l'encontre de l'argent rend presque impossible la transformation d'une activité au sein du Sel en activité

lucrative. La création de capital économique se fait par substitution d'activités ou de biens payants à l'extérieur du Sel par des activités ou biens « non payants » à l'intérieur. En réalité, ils sont payants en unités locales mais le fait de ne pas donner d'argent officiel peut donner l'impression qu'ils sont gratuits. Ils sont seulement moins chers, et l'économie réalisée peut effectivement représenter une différence pour des petits budgets.

L'Ithaca Hour est en revanche beaucoup mieux adapté à la création de capital économique. La défiance à l'encontre de l'argent n'existe pas, ou peu, et l'association Ithaca Hour Inc. n'hésite pas à donner un coup de pouce aux jeunes entrepreneurs en leur accordant des prêts à taux zéro. En imprimant des billets utilisables dans l'économie classique, Ithaca Hour Inc. crée véritablement de la richesse, le but étant de la maintenir au niveau local au lieu de la laisser fuir à l'extérieur. Par contre les effets de l'Ithaca Hour sur la création de capital social sont moins avérés. S'il y a création de capital social, c'est indirectement par augmentation du sentiment d'appartenance communautaire. Comme on l'a vu, le sentiment de plusieurs individus de partager une cause ou un combat commun peut créer des liens entre eux et être par conséquent source de capital social. En revanche, l'Ithaca Hour ne dispose pas des instruments puissants de création de capital social que sont les réunions mensuelles, les bourses locales d'échange, les fêtes, les pôles convivialité etc...La création de capital social, si elle se fait, se réalise peu à peu sur le moyen terme.

Ainsi, pour une recherche plus approfondie, il serait intéressant de mettre en relief les mécanismes de création de capital social au sein d'une monnaie comme l'Ithaca Hour, ainsi que les modes de transfert de ce capital social en capital économique. Cette étude se ferait en analysant l'évolution des réseaux de relations dans le temps et en observant si ces relations suivent les mêmes canaux que la monnaie locale. Il n'est pas dit que l'augmentation du capital social ne soit pas lié tout simplement à l'activité économique conventionnelle. Egalement, dans les cas des personnes ayant bénéficié d'un prêt ou d'un don, il faudrait étudier les conditions d'obtention de ce prêt. Il est fort probable que ces avantages ne sont pas accordés à n'importe qui et qu'il faut pour les obtenir avoir noué de solides relations au bon endroit.

Pour les Sel, un étude approfondie des réseaux de relations serait également utile pour confirmer la relation de cause à effet entre l'entrée dans le Sel et l'augmentation du capital social. Mais ce qu'il serait surtout intéressant d'observer, ce sont les mécanismes de transformation de capital social en capital économique. Il est probable que des personnes ont réussi à retrouver un travail grâce à des relations qu'ils ont développé au sein du Sel. Peut-être aussi que des personnes ont réussi à monter une affaire grâce à la solidarité de membres du Sel. Encore faut-il mettre ces phénomènes en évidence.

Dans les deux cas, Ithaca Hour et Sel, une étude gagnerait en valeur heuristique en ne se bornant pas à une analyse empirique, mais en réussissant à intégrer une analyse quantitative dont la méthodologie reste à déterminer.

Annexes

Annexe 1 : Biographies des fondateurs

Nicole Guillotteau, fondatrice du Sel de Paris

Nicole porte l'héritage de deux lignées paysannes déracinées. Son père, qui fut artisan transporteur, est fils d'un éleveur de taureaux et de chevaux dans les Landes. Ce dernier, lui même fils d'agriculteurs vendéen, a émigré vers le Sud pour, dit Nicole, « échapper à la pesanteur vendéenne ». Son fils est allé plus loin en s'installant à Perpignan. Quand à Nicole, la petite fille, elle est allée encore plus au sud encore en partant vivre 9 ans en Afrique. Ce goût de l'aventure est également présent dans la branche maternelle, dont l'arbre généalogique comporte des points d'interrogations à la place de certains pères. Nicole suppose qu'ils sont d'origine arabe, car ses frères sont très mats de peau et sa mère était si brune, qu'elle se faisait traiter d'africaine par des collègues de travail mal intentionnés. Le grand père maternel était lui aussi fils d'agriculteurs. Aîné de deux fils, il a cédé son droit d'aînesse pour s'installer à Paris, où il est devenu chauffeur de bus. Son épouse, elle aussi fille d'agriculteurs, l'a suivi et cultivait des légumes dans un jardin ouvrier, qu'elle vendait au marché de la Villette.

La mère de Nicole portait également ce désir d'ascension sociale. Aussi a-t-elle mal vécu la période où elle fut mère au foyer. D'ailleurs, elle ne voulait pas avoir d'enfants, et laissait souvent Nicole chez sa grand-mère à Paris. Après la troisième faillite de son mari, cette femme qui n'avait pas fait d'études, est entrée aux abattoirs de Bordeaux comme simple employée, et a gravi tous les échelons jusqu'à devenir assistante du directeur. Ce qui ne l'empêchait pas de jouer un rôle social important, en dehors de tout syndicat. Nicole a été marquée par ce personnage autoritaire, austère, mais qui savait se dévouer pour ses semblables, parfois jusqu'au sacrifice. Ce sens de l'engagement est également présent chez son père, qui est parti rejoindre le Général Leclerc au Maroc pendant la seconde guerre mondiale.

La volonté d'indépendance, très caractéristique du monde paysan, elle très présente dans la famille de Nicole. Son père a essayé jusqu'au bout de rester artisan indépendant, et il a d'ailleurs mal vécu la période où il était salarié. Quand à sa mère, son ascension professionnelle peut être interprétée comme une soif de revanche sociale, mais aussi comme un désir d'indépendance financière vis à vis de son mari. Du reste, elle menait un combat social, mais en dehors de tout syndicat. Nicole s'est elle même toujours méfiée de ceux qui pourraient parler à la sa place.

On trouve aussi dans la famille de Nicole un désir d'ascension sociale, mais sans que soit coupé le lien avec les origines. La grand mère maternelle attachait une grande importance à la culture intellectuelle et emmenait d'ailleurs Nicole visiter les musées, mais s'employait également à la culture légumière comme une simple paysanne. Quand à la mère, qui avait gravi les échelons dans son entreprise, elle n'oubliait pas d'où elle venait et prenait fait et cause pour les salariés de rang plus modeste.

Notons aussi un goût pour la représentation. Il est présent chez la mère, qui parlait au nom des salariés, mais aussi chez le grand père paternel qui était maire de son village. Ce dernier était d'ailleurs soucieux de son prestige, s'attachant à élever les meilleurs chevaux et les meilleurs taureaux dans la plus belle propriété. Nicole confie avoir hérité de cette haute estime de soi qui, pense t-elle, ne lui facilite pas la vie.

Nicole garde un mauvais souvenir de sa petite enfance, où elle vivait cloîtrée par sa mère. C'est à l'âge de 12 ans qu'elle a commencé à pouvoir s'évader par l'intermédiaire de la lecture et de la musique. Son père, mélomane, avait poussé dans ce sens malgré les réticences de sa mère qui pensait qu'ils n'en avaient pas les moyens. Cette vocation musicale est née chez Nicole de sa rencontre avec une religieuse qui jouait du piano. Elle dit être « tombée amoureuse » de cette religieuse, à tel point qu'elle a envisagé à l'âge de 14 ans d'entrer dans les ordres. Elle y a finalement renoncé, estimant qu'elle ne pourrait pas respecter les vœux d'obéissance et de chasteté. Si elle a depuis pris ses distances avec le religion institutionnelle, elle conserve néanmoins un grand attrait pour le mysticisme, qui prend souvent la forme de l'ésotérisme.

Poussée par une mère qui regrettait de n'avoir pas fait d'études, elle est entrée dans le meilleur lycée de jeunes filles de Bordeaux. Elle a aussitôt ressenti le décalage social avec ces enfants des classes sociales supérieures, mais pas le décalage intellectuel. Elle a brillamment réussi ses études jusqu'au bac. « *Je ne pouvais avoir une place dans ce milieu là qu'en étant la meilleure* » interprète-t-elle après coup. En réalité, elle s'était aussi fait élire déléguée de classe. Cette fonction prendra une tournure particulière au moment des événements de Mai 68, alors qu'elle était en première. Elle se souvient de l'ébullition d'idées qui régnait à cette époque, même avant les événements. Entre les catholiques intégristes d'un côté et les communistes de l'autre, Nicole choisissait la médiation. Elle avait, et a toujours, cet idéal d'une société harmonieuse où les individus vivraient ensemble malgré les divergences d'opinions. Dans la cour du lycée, elle s'employait à concilier l'inconciliable, se faisant traiter de « *communiste par les fascistes et de fasciste par les communistes* ». Nicole encaissait les coups stoïquement, car elle avait à cette époque une grande maîtrise de ses émotions : « *On ne peut pas le croire aujourd'hui* » plaisante-t-elle. Avec du recul, elle pense qu'elle obéissait trop à l'image qu'on se faisait d'elle, celle de la « *gentille petite Nicole* », qui lui interdisait de se mettre en colère. Des colères, elle en a piqué pas mal depuis, notamment envers ceux qui voudraient l'enfermer dans un registre, si flatteur soit-il.

Son bac en poche, l'élève modèle est entrée à l'Université suivre des cours d'histoire de l'art. Mais sa famille connaissait des difficultés financières et elle a dû abandonner l'idée de faire de longues études. Elle a donc cherché du travail et a trouvé un poste d'éducatrice stagiaire avec des adolescents caractériels. Un emploi éprouvant qui l'a incitée à chercher des moyens de canaliser ses émotions, comme le Yoga. Effet secondaire imprévu : c'est ainsi qu'elle a rencontré son mari, qui nourrissait comme elle le projet de faire un long voyage. Comme nombre de jeunes de cette époque, il rêvaient de destinations mystiques, comme Katmandou, mais c'est finalement un poste en Afrique qui sera proposé à son époux. Ils ont décidé de partir tout de même, prenant cela comme « *une première étape pour aller plus loin et essayer de connaître le monde* ». En réalité ils y resteront 9 ans, dont 7 en brousse où Nicole s'est beaucoup ennuyée. Elle a poussé son mari à déménager et ils sont partis s'installer à Libreville en 1980. Dès lors, tout allait beaucoup mieux. Elle s'est remise au piano, a donné des cours, s'est gavée de musées, jusqu'en 1982 où elle a voulu de rentrer en France. François Mitterrand venait d'être élu, ce qui fit naître chez elle l'espoir d'un renouveau culturel. Ne disposant pas de diplôme musical reconnu, elle entendait profiter de l'opportunité pour s'intégrer dans une

structure en France. Ce qui fut fait, et le couple s'installa dans une commune du Sud Ouest. Hélas, au lieu d'un renouveau culturel, Nicole a constaté amèrement que c'était en fait le sport, et le football notamment, qui se taillait la part du lion dans les crédits municipaux. Loin de se décourager, elle a pris son bâton de pèlerin et s'est battue pour faire évoluer les choses, pour promouvoir la musique en milieu rural et au passage faire modifier le statut des enseignants de musique. Plus tard, à partir de 90, elle s'est investie dans diverses activités, circulant dans les réseaux ésotériques. Elle a notamment appris à lire dans les tarots, à interpréter l'influence des planètes sur le comportement, à connaître la numérologie, et elle s'est intéressée à diverses méthodes d'analyses psychologique comme l'analyse transactionnelle ou la programmation neuro-linguistique. Elle a également été influencée par les personnes avec qui elle pratiquait l'art thérapie. Une grande partie de ces activités ont été exercées au sein d'un réseau de sensibilité écologiste, dont les membres s'échangeaient leurs connaissances. Ce n'était pas à proprement parler un SEL, mais le groupe d'une trentaine de personnes avait imaginé l'esquisse d'un réseau d'échanges réciproques de savoirs. Le principe consistait à pratiquer le troc chaque fois que c'était possible, ou sinon à verser une somme dont le montant était à la discrétion du donneur.

Ces multiples activités extra-conjugales n'étaient pas du goût de son mari. Le couple ne fonctionnait plus aussi bien et Nicole a commencé à se préparer à la séparation. Elle a trouvé un travail à l'ANPE en 1990, pour s'assurer une autonomie financière. Le divorce fut prononcé en 1994 et la nouvelle célibataire a commencé à envisager de venir à Paris. C'est la personnalité d'Alessandro Jodorovsky, un personnage atypique alliant mysticisme, cinéma et bandes dessinées, qui lui a fait franchir le pas en 95. Elle a trouvé un appartement HLM dans le vingtième arrondissement, à deux pas du lieu où son mentor donne ses conférences, et a travaillé à l'ANPE où elle a demandé à s'occuper des RMI. C'est d'après elle le poste qui confère le plus d'autonomie. Elle n'a pas tardé à se révolter contre le système d'attribution des RMI, dont elle estime qu'il répond à des impératifs politiques : « *La Mairie de Paris c'est encore pire que la Mairie de Bordeaux pour verrouiller tous les systèmes du RMI avec des politiques, des enjeux autour de ça qui font que les exclus on s'en sert, on vit sur leur dos* ». Avec un des ses collègues qui menait une réflexion sur la mutation du travail, elle a assisté à nombre de colloques, dont l'un avait pour thème l'argent du troisième millénaire. Pour l'anecdote, elle a demandé à payer sa participation qui devait être de 600 francs, sous forme d'un échange : « *Puisqu'ils parlent d'échanges, on va voir s'ils vont au bout de leurs idées* » s'est-elle dit. L'organisateur a accepté et Nicole a pu assister aux conférences en échange d'un travail d'orientation créative avec l'un des membres du comité d'organisation. L'une des conférences était donnée par Alain Bertrand, qui venait parler des SEL. C'était la première fois qu'elle en entendait parler, et elle a tout de suite été vivement intéressée. Seulement, le conférencier expliquait que ce type d'association fonctionnait essentiellement en zone rurale, où pouvait s'échanger de la nourriture. L'histoire ne dit pas si elle a eu le coup de foudre pour l'éloquent orateur, toujours est-il qu'elle l'a revu un peu plus tard au salon « *Vivre et travailler autrement* » qui s'est tenu à Paris en mars 96. Dans ce salon qui, comme son nom l'indique, est très tourné vers les pratiques alternatives et notamment écologiques, avait lieu une conférence sur les SEL à laquelle participait une nouvelle fois Alain Bertrand. Était présente également Bérengère Voillot, qui avait monté un SEL en banlieue parisienne et qui est venue en parler. Nicole a compris alors que la création d'un tel système était possible en ville et a fait circuler une feuille sur laquelle pouvaient s'inscrire tous ceux qui souhaitaient monter un SEL à Paris. Elle a ensuite organisé la première réunion avec Yann Le Gigan, un autre membre actif des débuts du SEL. C'était en mai 1996.

Trois ans après, Nicole porte un regard critique sur le SEL : « *Je suis plutôt dans un moment de crise par rapport à mon expression concernant le SEL* », explique-t-elle. La belle euphorie du départ est un peu retombée et elle craint que son « bébé » ne corresponde pas à ce qu'elle avait voulu créer. Elle connaît une remise en question qui n'est pas très loin d'une forme de découragement « *Je me demande si le jeu en question en vaut la chandelle* ». Ses interrogations ne portent pas sur le fonctionnement du système en lui même, mais sur les valeurs qu'elle voudrait le voir véhiculer. Car en somme, ce qui lui importe, c'est moins le fait que les échanges soient réalisés que la manière dont ils sont pratiqués. Pour illustrer son propos, elle utilise une métaphore sportive : « *Tu peux jouer au tennis et être le pire dégueulasse. Tu appliques pourtant les mêmes règles du jeu mais tu vas faire des coups en douce. Il y a une règle du jeu commune, il n'empêche que si tu ne travailles pas sur le comportement, si tu ne prend pas conscience, si tu ne regardes pas comment les gens trichent, tu n'avances pas* ». Or, elle trouve que nombre d'adhérents reproduisent dans le SEL leur comportement de la vie courante. Certaines personnes, d'après elle, se comportent en purs consommateurs alors que d'autres accumulent à l'envie. C'est que le SEL est surtout pour elle un moyen de diffuser les valeurs auxquelles elle croit, notamment celles d'entraide mutuelle, de solidarité et de tolérance. Elle a l'impression que ces valeurs sont absentes de la plupart des échanges pratiqués.

Cela étant, elle n'a pas complètement perdu la foi dans ce système. Elle apprécie notamment de voir qu'il a permis à des gens qui ne se seraient jamais rencontrés ailleurs de le faire. Elle rapporte qu'elle a reçu de vifs remerciements de la part d'adhérents enchantés de leur aventure relationnelle. Elle est également ravie de constater qu'il puisse permettre à des gens qui souffrent d'importants troubles psychologiques d'avoir leur place. Cela lui rappelle l'Afrique, où « on admet les fous au milieu des autres ».

Alain Bertrand, Sel de Paris

Alain est originaire de la grande bourgeoisie de l'ouest parisien. Une certaine bourgeoisie intellectuelle puisque son arrière grand père maternel, Charles Richet, fut prix Nobel de médecine en 1916. Par ailleurs la famille d'Alain a su s'engager pendant les deux guerres mondiales. Ses deux grands pères sont morts pendant la première guerre mondiale et une grande partie de sa famille maternelle est morte en déportation pendant la seconde, non pas parce qu'ils étaient juifs mais parce qu'ils étaient résistants.

Si bien que la fortune familiale a vite décliné. Le père l'Alain est tout de même devenu docteur en droit avant d'embrasser une carrière d'avocat assez modeste, si modeste que sa mère écrivait des articles dans la presse féminine pour boucler les fins de mois. Or, elles étaient souvent difficiles dans cette famille de cinq enfants. Alain raconte que sa famille était « complètement fauchée ». Ce dont ses parents s'accommodaient assez bien puisqu'ils pratiquaient avec ferveur la religion catholique, laquelle présente la pauvreté comme une vertu. Le père d'Alain rationalisait ses difficultés matérielles avec des formules du type « *Pour être notaire, non seulement il faut être fortuné, mais en plus il faut être profondément malhonnête* ». De fait, Alain a complètement intégré cette idée que « *l'argent c'est fait pour les imbéciles* » et n'a jamais souffert de ne pas en avoir. Par contre, il se rendait compte du total décalage qui existait entre les valeurs prônées par ses parents et la réalité qui s'écoulait sous ses yeux. Ses deux parents ont été en partie élevés par leurs grands parents du fait de la mort de leurs pères, c'est à dire SELon des moeurs datant du dix neuvième siècle. Ce qui d'après Alain explique leur pauvreté, puisqu'ils ne parvenaient pas à s'adapter à l'évolution de la société dans les années 60. C'est sans doute également une des raison de leur générosité. Le père d'Alain, qui n'avait jamais pu plaider une affaire financière, un langage qu'il ne comprenait pas, était régulièrement commis d'office pour des histoires où l'alcool était souvent un des principaux prévenus. Touché par ces histoires, il a milité de longues années contre l'alcoolisme au sein du Comité National contre l'Alcoolisme.

Alain, lui, était bien ancré dans son époque. Inscrit au Lycée international, il côtoyait de jeunes américains et il se souvient d'avoir amené à la maison le premier transistor japonais, qu'il avait acheté en gardant l'argent de la cantine. C'était un garçon débrouillard et indépendant que ses parents n'ont jamais cherché à brimer. Bien qu'il ait fait l'objet de multiples remontrances de la part de ses professeurs du fait de son absentéisme chronique, son père ne l'a jamais réprimandé, considérant qu'il était un garçon gentil et qu'il ne faisait rien de mal.

Notre jeune intrépide parvient tout de même jusqu'au bac, qu'il passe en 1968. Cette période a été déterminante pour lui. Bien qu'en terminale, il traînait souvent sur les banc de l'Université pour être avec ses petites amies, son principal centre d'intérêt à l'époque. Lors des événements, il a pris plusieurs fois la parole en public et s'est rendu compte de ses qualités de tribun : « *Je me suis rendu compte que quand je parlais, plus il y avait de monde et mieux je parlais* » se souvient-il. Même devant des gens bien aguerris, il parvenait à capter son auditoire sans arguments structurés, mais en utilisant ce qu'il avait appris dans les livres de poésie. Car il a toujours été un lecteur invétéré. Jeune, il dévorait les ouvrages de Rimbaud, Cendrars et Malraux. C'est peut être de ces lectures qu'il a hérité de son indépendance intellectuelle, qui le mettait à distance des discours militants qu'il trouvait réducteurs et simplificateurs.

Il avait une telle envie de se différencier que, au lieu de partir comme tout un chacun en Inde ou au Népal, il a projeté un voyage en Amérique du Sud. Après de multiples péripéties qui ont failli lui coûter un enfermement au Portugal pour avoir appris l'Internationale à des étudiants, il s'est retrouvé à Dakar sans un sou en poche, toujours à la recherche d'un bateau pour Rio de Janeiro. Pour survivre, il a trouvé un travail à l'Office de Recherche Scientifique et Technique d'Outre Mer comme enquêteur.

Il exercera pendant 6 mois en brousse, où il prendra conscience des difficultés du continent africain : *« Là, je me dis que l'Afrique noire est mal partie. Alors d'une part j'ai la description et la compréhension de ce qui se passe sur un plan économique, agronomique dans cette zone, et d'autre part j'ai devant moi des gens qui, effectivement, crèvent de faim »*. Il s'est passionné pour le sujet au point de s'imprégner des moeurs africaines. Les deux derniers mois de son séjour au Sénégal, il les a passés dans le bidonville de Dakar avec une petite amie locale. Il a terminé son périple par un voyage au Mali, dans le sud algérien et le sud marocain, puis est rentré en France en 1970.

Il est retourné à Paris et a continué de côtoyer le milieu africain, envisageant de reprendre des études d'ethnologie. Dans le même temps, il a côtoyé les milieux écologistes, la formation des verts, mais sans jamais prendre une carte dans quelque parti que ce soit. Pour gagner sa vie, il faisait des études de marché au noir, jusqu'à monter une petite entreprise avec un ami. L'entreprise était rentable puisque rien n'était déclaré.

C'est en 81 qu'il a fait une rencontre qui l'a bouleversé. Il s'agit de Teddy Goldsmith, le frère de Jimmy Goldsmith, le milliardaire aujourd'hui décédé. Lors d'un repas, ce truculent intellectuel lui a fait la critique du développement, le présentant comme le nouveau nom que l'on donnait au colonialisme depuis 1945. Il lui a expliqué que le développement économique était la source des maux de la société et de la perte de ses valeurs. *« Sur le coup, je ne l'ai pas cru, se souvient Alain, je croyais qu'il caricaturait sa propre pensée et qu'il était provocateur »*. Il a pourtant écouté la diatribe jusqu'au bout, totalement fasciné. Il lui a donné d'autant plus de crédit que l'homme a lui aussi tiré sa fibre écologiste d'un voyage en Afrique. Suite à cela, Alain s'est plongé de plus belle dans la littérature écologiste et a décidé de vivre à la campagne après qu'il eut rencontré la mère de ses enfants. *« Avec son premier mari, elle vivait de l'aide publique qui était, à l'époque, de 500 francs par mois et par personne. Il arrivaient à économiser par mois la moitié de l'aide publique. C'est à dire qu'ils vivaient sans argent. Ça me fascinait totalement »*. Amoureux, il s'est installé avec elle dans *« le trou du cul du Gers »* et c'est là qu'il découvrit le monde paysan : *« Des gens qui savent tout faire, des gens qui sont intelligents, des gens qui ont des valeurs qu'ils défendent »*. C'est alors qu'il a commencé à s'intéresser aux questions agricoles. Il s'est rapproché d'une association nommée Alliance Paysans Ecologistes Consommateurs qui défendait la petite paysannerie contre l'agriculture industrielle. Cette approche lui paraissait plus globale et plus constructive que *« gueuler simplement contre le nucléaire »*. Surtout, il trouvait enfin un terrain qui lui permette de mettre en conformité ses actes et ses idéaux issus de son expérience africaine. Selon lui : *« Le progrès économique, technologique, scientifique me paraît être une vaste fumisterie simplement destiné à asseoir un pouvoir financier »*. Son engagement se résumait donc dans la formule *« Consommer, c'est voter »*. Un principe pas toujours facile à appliquer, surtout lorsqu'on est comme lui consommateur de cigarettes fabriquées par des multinationales américaines. C'est sans doute pourquoi Alain s'est également toujours montré tolérant à l'égard de ceux qui ne partageaient pas son point de vue : *« Le mec qui travaille dans une multinationale de l'agro-alimentaire n'est pas un salaud, il est prisonnier d'une grille de*

lecture idéologique liée à ses propres conditionnements, des conditionnements dont il est tout à fait inconscient ».

C'est autour de ce noyau Alliance Paysans Ecologistes d'Ariège que c'est monté le premier SEL, qui correspondait tout à fait à leur lecture du monde. C'est Teddy Smith qui a parlé des LETS (Local Exchange and Trading System, l'équivalent anglais des SEL) la première fois à Alain. C'est l'époque où son couple ne fonctionnait plus et, comme ses deux filles étaient assez grandes, ils a repris sa liberté. Dès lors, Alain a consacré toute son énergie à la mise en place du système dans l'Ariège, accompagné au départ de trois autres personnes, dont la fille de François Terris, lequel est une autorité morale pour les SEL, bien qu'il n'y exerce plus de responsabilité. Dès le début, les quatre organisateurs constatent l'extraordinaire engouement qui existait chez les néo-ruraux. Piégés par le RMI, ils faisaient preuve d'un énorme désir d'autonomie et projetaient tous leurs espoirs dans le système : « *Les participants mettaient plus dedans que ce qui existait réellement* », se souvient Alain. La tâche était d'autant plus rude qu'il n'existait pas de réel précédent. Certes, le système s'est inspiré des Lets (Local Exchange and Trading System) anglais, mais ces derniers étaient loin d'atteindre la dimension du SEL de l'Ariège. Finalement, le système a fonctionné et a connu le succès médiatique que l'on sait. Nous étions en 1994. Deux ans plus tard, le SEL ariégeois fonctionnait et Alain a estimé qu'il avait rempli son office. Ses revenus étant insuffisants, il choisi de rejoindre la capitale, jugeant qu'il trouverait plus facilement du travail. C'est alors qu'il a participé à la création du SEL de Paris.

Paul Glover, Ithaca Hour

L'histoire de l'Ithaca Hour commence avec celle de son fondateur, Paul Glover. La vie de ce personnage très singulier est une mosaïque d'expériences et d'aventures originales semblant toutes guidées par une volonté farouche de ne pas suivre les modèles établis et de vivre en accord avec certaines convictions. Né d'un père représentant en matériel de chauffage et d'air conditionné et d'une mère sans profession, il est le quatrième d'une famille de cinq enfants. Il a vu le jour à Canandaigua dans l'Etat de New York mais ses parents ont déménagé peu après à Ithaca dans le même Etat. Il garde le souvenir d'un village urbain, jouxtant le lac et entouré de hautes collines et dont tous les parcs et les étangs sont accessibles à pied. Un paradis pour les enfants, d'après lui. C'est son père qui lui a donné le goût de la nature et il continue de trouver un brin d'herbe plus intéressant qu'un ordinateur ou qu'un jeu vidéo. C'est dans cette ville qu'il est allé au lycée où il a été élu comme « Most Artistic » par ses camarades pour son talent de dessinateur. C'est ce qu'il l'amena ensuite à s'orienter vers une formation en publicité de deux ans à Utica, NY. Mais il a été déçu par le milieu. D'après lui, la publicité revenait à vendre des objets non pas pour leur valeur intrinsèque mais parce qu'ils prétendaient combler des besoins dont les humains se sentent frustrés : besoin de reconnaissance sociale, d'appartenir à un groupe ou de faire l'amour. Plutôt que de créer des substituts commerciaux à ces besoins humains fondamentaux, pensait Glover, autant travailler à la mise en œuvre d'une société qui satisferait directement ces besoins. C'est ce qu'il a tenté de faire toute sa vie. Ainsi a-t-il travaillé plus tard avec son épouse pour une coopérative de Louisiane, appartenant à une communauté noire. Il a ensuite lancé avec des amis un journal alternatif, dénonçant entre autres les crimes des policiers. Ces derniers n'ayant pas apprécié, ils sont entrés par effraction dans la communauté où Paul vivait et ont emmené deux des habitants qu'ils ont lourdement molestés. Paul a eu d'autres ennuis avec la force publique. Son refus de faire son service militaire¹ lui a valu d'être interpellé par le FBI. Il a donc un temps changé d'identité et, prenant le nom de famille d'un de ses amis, s'est appelé Paul Simon. Il ne savait pas à l'époque qu'il avait choisi le nom d'un des chanteurs les plus connus de l'époque et que ce n'était pas le meilleur moyen de passer inaperçu. Mais Glover ayant cessé de regarder la télévision en 1969, il n'était pas au fait de la culture populaire. Après avoir travaillé pour d'autres journaux et vécu d'autres expériences, le couple s'en est retourné à Ithaca, où Paul a mené une campagne pour être élu au conseil municipal en tant qu'anarchiste. Il a pour cela battu le pavé, frappant à plus de 1800 portes, pour arriver en deuxième position avec 22 pour cent des voix. Sa femme, issue d'un milieu conservateur, a fini par se lasser de cette vie mouvementée et sans argent. Le couple a divorcé en 1975. Libéré de ses contraintes maritales, Paul s'est lancé de plus belle dans l'activisme local. En 1976, il a ainsi réussi à faire échouer un projet d'autoroute surélevée en centre urbain, mais n'a pas pu empêcher en 1977 la construction l'implantation d'un centre commercial à la périphérie de la ville. En 1978, désireux de connaître son pays par lui-même et non par l'image que lui donnaient les livres et les médias, il entrepris la traversée des Etats Unis avec vingt dollars en poche. Parti le 9 juin de Boston, il est arrivé 199 jours plus tard à San Diego, sur la côte Ouest. A Los Angeles, il a trouvé le moyen de suivre une formation d'urbanisme au terme de laquelle il a écrit un petit livre : « Los Angeles : A History of the Future ». Dans cet ouvrage, il donne les bases de sa conception de l'aménagement urbain, supprimant les autoroutes au profit des voies ferrées et des pistes cyclables, lesquelles relieraient entre elles des communautés autonomes, baptisées « ecolonies », qui produiraient leur nourriture et leur énergie. C'est sur cette base qu'il fonda l'organisation « Citizen Planners » dont l'objectif est de créer le meilleur de la vie rurale à l'intérieur des villes, plutôt

que de fuir celles-ci pour s'installer à la campagne. Cette organisation est encore active aujourd'hui.

La vie de Paul Glover fourmille de nombres d'anecdotes, d'initiatives et d'engagements comme ceux-ci et les énumérer tous prendrait trop de place. Un portrait remarquable du personnage figure dans l'ouvrage *Midterm Report* de David Wallechinsky qui relate entre autres la vie de Paul Glover jusqu'au début des années 80. Sa vie fut tout aussi riche ensuite. Le hasard a voulu que lorsque le livre est sorti en 1986, Paul Glover soit en prison au Nicaragua, soupçonné de terrorisme. Il fut heureusement relâché quelques jours plus tard quand son innocence fut avérée.

Annexe 2 : Historiques

Histoire du Sel de Paris

L'histoire du SEL de Paris a commencé en mars 96, au salon « Vivre et travailler autrement » à Paris. Le programme de conférence prévoyait une intervention des fondateurs du SEL de l'Ariège. Alain Bertrand a raconté l'expérience réussie devant un auditoire captivé. A la fin de la conférence, une feuille a circulé sur laquelle pouvaient s'inscrire tous ceux qui étaient intéressés par la création d'une SEL dans la capitale. C'est Nicole Guilloteau qui s'est chargée de d'organiser la première rencontre entre ces personnes. Le SEL de Paris est donc né deux mois plus tard en mai 96, ainsi que le « piaf », nom donné à cette monnaie locale. Le groupe s'est constitué autour d'un noyau dur de quatre personnes : Yann, un franc maçon et militant CNT (Confédération Nationale des travailleurs) qui travaille comme documentaliste dans une agence de publicité américaine, Georges, un ancien directeur de cabinet de Charles Hernu qui a rejoint le SEL car il était déçu du PS, Nicole et Alain. Ce dernier a surtout joué un rôle de consultant aux débuts, faisant profiter le groupe de son expérience ariégeoise. En réalité, ce sont surtout Nicole et Yann qui ont porté l'association dans les premiers mois. Yann se dépensait sans compter, travaillant la journée et passant ses soirées au développement du SEL. Il s'inquiétait de l'émergence des SEL humanistes, à tendance sectaire, et voulait à tout prix les coiffer au poteau. De fait, les adhésions pleuvaient les premiers mois et à la fin de l'année, le SEL comptait déjà près de 200 adhérents.

C'est alors que les difficultés ont commencé. Le premier Conseil d'administration fut houleux. Le groupe hétérogène constitué de personnes qui ne se connaissaient pas auparavant fonctionnait mal. Des militants gauchistes côtoyaient des militants écologistes et des pas militants du tout. Le véritable clash intervint trois mois plus tard. Georges jette l'éponge, estimant qu'un tel groupe n'arriverait jamais à rien. Aussi parce qu'il était déçu du peu d'ampleur que prenait le mouvement. Il aurait aimé que le mouvement rassemble rapidement plusieurs milliers de parisiens. Perline, membre du CA, est partie monter un SEL militant et a réussi à convaincre Gérard, également membre du CA, de la suivre. Ce sera finalement le seul adhérent de ce SEL dissident. Nicole et Alain, qui vivaient désormais leur relation au grand jour, ont alors commencé à envisager de se retirer à la campagne. Le départ était prévu pour juin 97. L'aventure du SEL aurait bien pu s'arrêter là, d'autant plus que Yann devait se marier deux mois plus tard et donc quitter le SEL. Mais entre-temps, Alain a pris la décision de concentrer le peu d'énergie qui restait autour du catalogue. Par chance, Sissy Fath, qui s'est révélée par la suite particulièrement organisée et régulière, a décidé de prendre en charge la comptabilité des piafs et c'est sans doute grâce à elle que le SEL fonctionne toujours aujourd'hui. Alain, de son côté, rédigeait les quelques pages d'information et de présentation qui précédaient la liste des offres et des demandes, et l'activité du SEL a ainsi pu se poursuivre.

Nicole et Alain ont quitté provisoirement le navire pendant l'été pour chercher à s'installer en province. Ce fut un échec et ils sont revenus trois mois plus tard reprendre en main la barque qui dérivait. Le couple a redoublé d'énergie pour structurer l'association et enrayer l'hémorragie d'adhérents, les départs étant devenus plus nombreux que les arrivées. Le flot a cessé avec le succès médiatique du phénomène. Les médias se passionnaient pour le sujet et ils n'avaient pas besoin d'aller très loin pour trouver un exemple concret puisqu'il en avaient un dans l'enceinte de la capitale. Nicole refusait rarement une interview et à chaque apparition radiophonique ou télévisée de la médiatique présidente, un flot d'adhérents arrivait aux réunions mensuelles du Flèche d'Or Café. Depuis les tous débuts du SEL, ce bar alternatif du

vingtième arrondissement est le point de rencontre des adhérents et futur adhérents chaque premier samedi du mois. Le succès de ce rendez-vous est toujours allé grandissant, mais ce n'était pas suffisant du goût des fondateurs. Il se sont enquis de trouver un local où pourrait se tenir une permanence, chose qu'ils ont trouvé un an plus tard. C'est l'Ecole du Possible, une association ayant pour objet la réforme de l'éducation, qui leur a donné la solution. L'association a accepté de sous-louer son grand local en piafs, l'unité du SEL, pendant la journée. Pendant près de 9 mois, le SEL a pu tenir sa permanence quatre jours par semaine dans un très beau local en plein cœur de Paris, et même y organiser des fêtes. Hélas, le bail n'est pas renouvelé, notamment à cause du bruit, et le SEL devra, à compter de cet été, se rabattre sur un tout petit bureau prêté par une adhérente en échange de piafs.

Aujourd'hui, le SEL de Paris compte 400 adhérents et a atteint sa taille critique. Il tient grâce à la ténacité des membres actifs, et notamment de ceux qui ont la charge des tâches administratives. Depuis le mois de février, le SEL a embauché une personne en contrat emploi solidarité, mais il ne semble pas suffisant face à l'ampleur du travail. Les fondateurs aimeraient que le SEL se scinde en plusieurs parties, mais les candidats à la création d'un SEL concurrents se font désirer.

Histoire de l'Ithaca Hour

L'histoire de la monnaie locale d'Ithaca a commencé par un Lets (Local Exchange and Trading System, le cousin germain du Sel). Michael Linton, l'inventeur du premier Lets à Vancouver (Canada), est venu à la rencontre de Paul Glover, qui était rentré dans la ville de son enfance après 6 mois passés au Nicaragua. Linton avait lu l'ouvrage « Ithaca, a story of the future » et avait été séduit. Il a proposé de démarrer un Lets à Ithaca, vers la fin des années 80. Le système a vivoté pendant deux ans mais n'a jamais vraiment décollé. Parmi les raisons de cet échec, certains mettent en avant le côté peu pratique du système qui voulait que chaque personne ayant opéré un échange laisse un message sur un répondeur, lequel étant ensuite reporté sur ordinateur. Il est possible aussi que le principe du Lets s'accommode mal de la culture américaine, toujours méfiante à l'égard de ce qui ressemble de près ou de loin à un pouvoir centralisé. De fait, alors que les Lets ont proliféré dans l'ensemble des pays anglo-saxons, les USA n'ont jamais vu se développer un système de ce genre.

Pendant ce temps, Glover faisait des recherches sur les monnaies alternatives grâce à une subvention qui lui avait été accordée par un fond de journalisme indépendant (Fund For Investigate Journalism). Il vivait pendant ce temps chez une amie Margaret MacCasland. Un jour de mai 91, la fille de son hôte fit irruption dans sa chambre en lui parlant d'un reportage télévisé qu'elle venait de voir sur les Deli Dollars, mis en place par une fondation dans le Massachusset¹. Un restaurant de type « délicatessen » ayant besoin de fonds pour déménager, a vendus des billets qui donnaient droit ensuite à des repas à pris réduits. D'ou le nom de « Deli Dollars ».

S'inspirant de l'initiative, il dessine aussitôt les première coupures de 1 Hour et ½ Hour. Après les avoir fait signer par des amis, il commencer à chercher des donations pour les faire imprimer. Quatre mois plus tard il a réunis 90 personnes qui acceptaient de faire des offres ou demandes de produits ou services dans la première édition de Ithaca Money, le journal gratuit qui deviendra plus tard Hour Town. Toutes les personnes listées se voyaient offrir près de 4 hours en guise de bienvenue. Le vendeur de jouets Papa Jim's Toys est le premier commerçant à les accepter. Le premier Hour, qui était en fait un demi-Hour a été dépensé par Paul Glover le 19 Octobre au Farmer's Market de Ithaca dans l'achat d'un samoza, bien qu'aucun des deux à l'époque de connaissait la valeur du billet. Séduits, plusieurs vendeurs de ce marché de produits fermiers ont adhéré au principe. Il furent tôt rejoints par la banque mutuelle AFCU, les salles de cinema indépendantes Cinemapolis et Fall Creek et la boutique de bibelots Toko Imports. Le propriétaire de cette dernière boutique m'a confié que les premiers mois de l'Ithaca Hours étaient pour lui euphoriques. Les gens ne sachant que faire de leurs billets, il se précipitaient chez lui pour les dépenser.

Un mois et demi après le lancement des Hours, un événement accidentel est venu donner un coup de pouce à la nouvelle monnaie. L'épicerie Greenstar, qui vend des produits naturels et biologique, a brulé. Les fournisseurs locaux de ce magasin ont aussitôt organisé un petit marché dans un école de la ville, et la plupart ont accepté la nouvelle monnaie. Ceci a donné une base alimentaire solide à la circulation des Hours pendant l'hiver.

¹ E.F. Shumacher Society of Great Barrington, Massachusset. E.F Shumacher, économiste libertaire anglais, est l'auteur de « Small is Beautiful », paru en 1976 (ed. Harper&Row, Londres).

Rapidement est apparu le problème de la valeur des Hours. Valaient elles 5, 8, 10 ou 12 dollars. Glover a tranché pour 10 dollars et cette valeur est restée inchangée en plus de huit ans. Symboliquement, cette valeur est près du double du salaire horaire minimal et rend aisée les calculs. A la même période le fondateur s'est aussi aperçu que les billets étaient trop grand en taille : près de deux fois la dimension des dollars. Qu'a cela ne tienne, les coupures suivantes seraient réduites de moitié. Il fallait aussi une coupure plus petite en valeur. Glover a donc créé le ¼ Hour. Dans la plupart des décisions ayant trait au fonctionnement de la monnaie, le pragmatisme semble avoir eu l'ascendant sur l'idéologie.

Les commerçants et particuliers sont venus en nombre aux débuts s'inscrire sur la liste du journal. Il est vrai que le phénomène bénéficiait d'une large publicité auprès des médias. En 93, Glover a bénéficié du soutien de la banque AFCU qui lui offrait un poste payé par le gouvernement. Cette sécurité financière lui a permis de consacrer toute son énergie au développement de la monnaie locale. Dans le même temps, il a édité un kit de lancement d'une monnaie locale pour tous ceux qui étaient intéressés par l'initiative. Aujourd'hui, 46 systèmes similaires sont recensés aux Etats Unis, ainsi que 9 Canada. Ithaca Hours reste le plus important et le plus en vue de ces systèmes.

L'organisation a atteint l'apogée en tant que phénomène médiatique en 1996 avec un article dans le New York Times, un autre dans le Wall Street Journal, une émission de télévision Good Morning America et d'innombrables reportages de la presse étrangère. La personnalité de Paul Glover, écologiste radical refusant tout autre moyen de transport que la bicyclette (ce qui est une prouesse dans une région aussi vallonnée que celle des Fingerlakes), n'est pas pour rien dans ce succès. Il a pourtant toujours voulu rester en retrait, arguant qu'il n'est qu'un serviteur des besoins de la communauté et que s'il ne l'avait pas fait, d'autres s'en seraient chargés. D'ailleurs, il a choisi de se retirer du système en 1999, confiant l'émission et la gestion de la circulation des Hours à un bureau élu. Monica Hargraves, qui fut professeur d'économie et économiste à la Réserve Fédérale et au Fonds Monétaire International avant de vivre à Ithaca une vie plus proche de ses convictions, a été élue premier Président de Ithaca Hours. Margaret MacCasland, éducatrice et hôte de Paul Glover pendant la création des Hours est devenue secrétaire. Dan Cogan, un jeune informaticien fut trésorier tandis que Bob Leroy, comptable et Greg Spence Wolf, musicien, furent tous deux vice présidents. Legrace Benson, professeur d'histoire de l'art à la retraite a également occupé une place importante dans le premier bureau où elle n'occupait pas de fonction officielle.

Le nouveau bureau a tâtonné la première année pour mettre en place une structure durable, définir les rôles de chacun, décider les règles à adopter en terme d'émission de billets, et ainsi de suite. Monica Hargraves étant tombée enceinte, c'est Dan Cogan qui a assuré l'intérim, où il a pu faire la démonstration de son sens de l'organisation et de sa capacité de trancher les sujets difficiles. Son leadership a été unanimement reconnu et il fut logiquement élu nouveau président en mars 2000. L'équipe s'est au passage considérablement rajeunie et étoffée. Tous sont bénévoles, n'étant pas même rémunérés en Hours. Ithaca Hours Inc. ne dispose toujours pas de local et les nombreuses réunions (une par semaine en moyenne) se font en dehors des heures de bureau. Paul Glover n'occupe aucune fonction dans le bureau et n'est officiellement qu'un chargé de mission. Il assiste cependant à la majorité des réunions où son avis continue de peser lourd.