

# LE CAPITAL SOCIAL : UNE INTRODUCTION

Marc JACQUEMAIN

La notion de «capital social» a fait une percée fulgurante dans la littérature sur le changement social au cours de ces quinze dernières années. Son promoteur aujourd'hui le plus reconnu (mais controversé), le politologue américain Robert Putnam donne quelques chiffres dans un ouvrage récent : « *Une recherche sur la littérature internationale de sciences sociales a trouvé vingt articles sur le capital social antérieurs à 1981, 109 entre 1991 et 1995, 1003 entre 1996 et mars 1999* » (Putnam, 2002 : 5)<sup>1</sup>.

Pour ce que l'on peut en juger, le mouvement s'est encore amplifié depuis, le concept ayant attiré l'attention, au-delà des chercheurs eux-mêmes, de nombreux décideurs politiques dans le monde. La Banque mondiale a ainsi mis en place un programme de recherche spécifique, «L'Initiative Capital Social», qui vient régulièrement alimenter les chercheurs en données et hypothèses nouvelles (Grootaert et Van Batselaer, 2002).

Le monde académique francophone a réagi avec retard à cet engouement et avec, globalement, une attitude plus marquée de scepticisme. Cette différence de sensibilité entre science sociale «française» et «anglo-saxonne» n'est pas nouvelle<sup>2</sup>. Elle est peut-être, dans le cas présent, plus justifiée que d'habitude : l'engouement pour le capital social semble d'autant plus répandu que la notion est plus floue. Il est possible dès lors que ce succès soit dû en partie au fait que le «capital social», accommodable selon de multiples perspectives théoriques et

---

1 Les textes en français étant encore fort peu nombreux, la plupart des extraits cités sont des traductions personnelles de l'anglais. C'est aussi parce qu'il est impossible de renvoyer le lecteur à un texte de synthèse en français que l'on a opté ici pour une introduction assez développée.

2 Songeons, par exemple, que *La théorie de la Justice* de Rawls, probablement l'ouvrage de philosophie politique le plus cité parmi les textes du XX<sup>e</sup> siècle, est paru en 1971 et n'a été traduit en français qu'en 1987, à un moment où ses idées étaient déjà largement banalisées dans le débat francophone lui-même.

idéologiques différentes, permet à chacun, chercheur ou « *policy-maker* », d'y trouver son bien.

Le premier pari des chercheurs qui ont collaboré au présent ouvrage est que, dans l'eau du bain de l'imprécision conceptuelle et du flou théorique qui entourent la question, il y a effectivement un bébé : à savoir, au minimum, l'intérêt de rechercher les connexions entre toute une série de notions qui tournent autour des réseaux sociaux et de la coopération. Le deuxième pari est que l'on ne pourra progresser dans la conceptualisation sans un solide travail de recherche empirique. En effet, la première difficulté de la notion aujourd'hui, c'est sans doute quelle « étreint mal » parce qu'elle veut « trop embrasser » : elle tend à subsumer sous un même concept un nombre important de dimensions (pas toujours identiques, en outre, selon les auteurs), dont il n'est pas certain qu'elles constituent effectivement des dimensions constitutives d'une même réalité plutôt que des réalités partiellement liées mais distinctes. Le concept de capital social, comme on le verra dans la suite du texte, intègre des « objets sociaux » de natures très différentes : les réseaux de relations personnelles, la participation associative, l'engagement civique, la confiance interpersonnelle, les normes de coopération prévalant au sein d'une société donnée – pour ne prendre que les éléments les plus couramment cités. Tous ces éléments font-ils système et peuvent-ils dès lors rentrer dans une théorie unifiée ou bien ressortissent-ils en définitive de réalités différentes qui gagneraient à être théorisées de manière autonome ?

Si cette question peut être tranchée un jour, ce ne sera pas seulement par la discussion conceptuelle : il faudra aussi accumuler des résultats empiriques sur les différentes dimensions supposées du capital social, donc construire des indicateurs ; il faudra voir ensuite dans quelle mesure ces indicateurs sont corrélés entre eux et dans quelle mesure il est envisageable de les agréger dans un concept unique. Or, sans préjuger de la construction d'une théorie achevée, les différents éléments (normes, réseaux, confiance) supposés définir le capital social constituent, pris individuellement, des aspects essentiels du fonctionnement d'une société et leur interaction possible a été longtemps sous-étudiée, en raison du privilège parfois excessif dont bénéficie l'approche économique. Quel que soit le sort réservé à l'avenir à la théorie du capital social, on peut donc déjà mettre en évidence sa valeur heuristique : non seulement elle engendre un matériau empirique considérable à l'usage des politiques publiques, mais elle pousse les chercheurs à tenter de définir un cadre conceptuel commun pour l'interprétation de ce matériau.

Les textes réunis dans cet ouvrage s'appuient sur une vaste enquête quantitative menée en Région wallonne de novembre 2003 à février 2004. Cette

enquête<sup>3</sup>, réalisée par une équipe conjointe de chercheurs de l'IWEPS<sup>4</sup> et de l'Université de Liège à l'initiative du Gouvernement wallon avait précisément pour objectif une première exploration des différentes dimensions du capital social en Wallonie et de facteurs supposés liés, tels que l'identité collective et les valeurs sociopolitiques.

Ces textes ne présentent bien sûr qu'un échantillon restreint des données disponibles et des questions envisageables. Plutôt que de fournir une masse de chiffres bruts, il a en effet paru plus utile de relever un certain nombre de thématiques spécifiques et de montrer comment les données récoltées dans la perspective du capital social permettent de les éclairer. Chacune des contributions présente donc une facette particulière d'une problématique beaucoup plus vaste. Mais avant de les présenter, il s'impose de proposer au moins une courte synthèse de l'état actuel de la théorie, de ses acquis, enjeux et difficultés. C'est à quoi s'attache la présente introduction.

## 1. QU'EST-CE QUE LE CAPITAL SOCIAL ?

Dans son remarquable petit ouvrage de synthèse, John Field introduit ainsi la notion: «*La théorie du capital social est, en son centre, parfaitement simple; sa thèse centrale peut être résumée en deux mots: [les] relations comptent*» (Field, 2003: 2). Autrement dit, il faut inclure dans les ressources dont une personne dispose l'ensemble des relations personnelles auxquelles elle peut faire appel, le réseau de ses connexions. On peut donc – ne fût-ce que métaphoriquement – considérer ces réseaux comme une forme de capital, le «capital social» précisément, distincte tant du capital physique ou monétaire que du capital humain.

L'idée du capital social comme ensemble de connexions personnelles mobilisables (à des degrés divers) est simple à comprendre et, si l'on s'en tient là, il est sans doute possible de traiter, au moins métaphoriquement, le capital social d'un individu comme un «actif» d'une nature particulière dans le jeu de la compétition sociale et économique. Sous cette forme, l'idée a d'ailleurs été brièvement explorée par Pierre Bourdieu (1980: 2-3) comme une forme de capital mobilisable dans le grand jeu de la «distinction» à côté du capital économique et du capital culturel.

Mais si les théoriciens récents du capital social reconnaissent une dette à l'égard de Bourdieu, c'est pour s'en écarter radicalement sur le plan conceptuel. En effet, alors que le premier insiste essentiellement sur l'usage *privatif* de cette

3 Les spécifications de l'enquête sont données dans la dernière partie de cette introduction.

4 Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique.

ressource, Robert Putnam, qui a beaucoup contribué au nouvel engouement pour la notion, met presque exclusivement l'accent sur son aspect *collectif*: au sein d'un groupe ou d'une communauté fortement « irriguée » par des réseaux de relations interpersonnelles, on verra se développer, d'une part des attitudes de confiance générale entre ses membres et, d'autre part, des normes de réciprocité qui vont faciliter la coopération pour des objectifs communs. Le « capital social » devient alors un ensemble de ressources permettant à un groupe de surmonter les difficultés de l'action collective: « *Un trait caractéristique du capital social, [...] est qu'il est normalement un bien public, à l'inverse du capital conventionnel, qui est normalement un bien privé* » (Putnam, 1993: 170). On voit dès lors un changement radical de perspective: les réseaux relationnels ne sont plus conçus seulement comme des ressources personnelles, mobilisables, comme chez Bourdieu, par des individus stratégiques dans le cadre de la compétition sociale généralisée, mais d'abord comme des facteurs productifs de ressources collectives que sont la confiance et les normes de coopération.

Dans le même ouvrage, l'auteur donne la définition suivante, très fréquemment citée dans la littérature: « *Le capital social ici se réfère à ces traits de l'organisation sociale tels que la confiance, les normes et les réseaux qui peuvent améliorer l'efficacité de la société en facilitant les actions coordonnées* » (Putnam, 1993: 167) et plus loin: « *[...] Les stocks de capital social comme la confiance, les normes et les réseaux [...].* »

Le changement de perspective est évident: on est passé d'une définition privative du capital social à une définition collective ou pour le dire autrement, on est passé d'une focalisation sur un usage compétitif des ressources relationnelles à un usage coopératif. L'utilisation de l'expression « stock de capital social » dans la dernière citation montre bien que le changement de perspective estompe les contours du concept: si on peut parler, métaphoriquement d'un « stock » de relations personnelles (symboliquement représentable par un carnet d'adresses), on imagine beaucoup plus difficilement ce qu'est un « stock » de confiance ou de normes sociales. En parlant de « traits de l'organisation sociale », Putnam semble d'ailleurs abandonner l'idée d'une ressource individuelle accumulable pour celle d'une caractéristique structurelle propre à une société ou à un groupe, ce qui suppose tout de même une construction conceptuelle assez différente. Le flou de la notion va d'ailleurs parfois entraîner des formulations plus qu'étranges de Putnam lui-même: « *Certaines formes de capital social [...] tendent à promouvoir les intérêts matériels, sociaux ou politiques de leurs propres membres* » (Putnam, 2002: 11). Il est évident qu'il y a un télescopage dans la pensée de l'auteur et qu'il manque une référence au « groupe » ou au « réseau ». Que peut en effet signifier l'idée qu'un capital ait des « membres » ?

Mais si le changement de focalisation a rendu le concept plus flou, c'est lui qui a attiré l'attention de la communauté scientifique. Ainsi, l'immense majorité de la littérature actuelle s'inspire de la définition de Putnam, tout en accordant à Bourdieu (et à James Coleman) la «co-paternité» de la notion. On constate même fréquemment un déplacement d'accent : pour une partie importante des chercheurs, ce qui était initialement le cœur du concept, à savoir les réseaux relationnels, semble passer progressivement à sa périphérie, et ce qui semblait une production dérivée, à savoir la confiance interpersonnelle et les normes de réciprocité ou de coopération, devient central. Ainsi, voici comment est introduite la notion dans un ouvrage récent issu de *L'initiative capital social* de la Banque mondiale : «*Sous une forme ou une autre, ces exemples démontrent le rôle essentiel de l'interaction sociale, de la confiance et de la réciprocité comme éléments de capital social, dans la production de résultats collectifs, tant bénéfiques que dommageables*» (Grootaert et Van Batselaer, 2002 : 1)<sup>5</sup>.

Certains considèrent qu'il y a bien deux approches différentes subsumées – peut-être à tort – sous le même vocable : une approche en termes de valeurs et de normes, une autre en termes de réseaux relationnels : «*on devrait garder à l'esprit que la dimension subjective du capital social – la confiance et la réciprocité – est conceptuellement différente de l'existence objective de réseaux sociaux et d'organisations formelles même si les deux sont empiriquement reliés*» (Newton, 1999 : 7). Cette dualité entre une dimension subjective et une dimension relationnelle sera souvent traduite dans la littérature scientifique par la distinction entre «capital social cognitif» et «capital social structurel» (voir le chapitre 1). Newton suggère d'ailleurs une troisième définition possible, qu'il impute à James Coleman : le capital social pourrait se définir fonctionnellement par ce qu'il produit, à savoir la réalisation effective d'objectifs coopératifs. On inclurait alors dans le concept les résultats de cette coopération : «*Dans ce cadre, le capital social n'est pas défini en termes d'ordres normatifs ou de réseaux sociaux, mais comme un de leurs résultats. Ces résultats peuvent être la capacité de coopérer réellement et efficacement et peuvent prendre la forme de produits physiques et tangibles [...] Par exemple, une communauté villageoise peut travailler collectivement à récolter des fonds pour construire un local communautaire qui devient alors un bien collectif*» (Newton, 1999 : 7-8).

Même si la notion de capital social apparaît déjà à ce stade comme très élastique, les exemples qui précèdent n'épuisent pourtant pas la définition. Dans son best-seller *Bowling alone* (2000) Robert Putnam, à nouveau, propose un «index compréhensif» comprenant pas moins de quatorze indicateurs :

5 Ou pour une définition où disparaît même la notion de «réseaux» : «*le capital social se réfère aux valeurs et croyances que les citoyens partagent dans leurs relations quotidiennes, qui donnent une signification à toutes sortes de règles [...]*» (Maskell, 2000 : 111)

parmi ceux-ci, plusieurs visent à mesurer non pas les réseaux, les normes ou la confiance, mais tout simplement l'engagement civique. Ainsi, il comprend des mesures de participation électorale ou d'investissement dans les réunions publiques relatives aux affaires scolaires ou municipales.

Au cœur de la théorie, il y a donc une intuition fondamentale : pour comprendre les différences de développement des sociétés dans tous les domaines (développement économique, qualité de la gouvernance, mais aussi santé publique, sécurité), il faut s'intéresser aux réseaux de relations interpersonnelles qui « irriguent » de manière variable les différentes sociétés et aux traits structurels qui se développent à partir de ces connexions : confiance entre les membres, sens de la réciprocité, capacité d'action collective.

Au-delà de cette intuition centrale, il apparaît clairement, au vu des difficultés évoquées, que le « capital social » tel qu'il est utilisé dans la littérature scientifique majoritaire, est lui-même un « réseau de concepts » plutôt qu'un concept unique. Pour comprendre les glissements progressifs de signification, il n'est pas inutile d'en retracer brièvement l'historique.

## 2. DES RÉGIONS ITALIENNES AU DÉCLIN AMÉRICAIN

*Making Democracy work*, le livre qui va déclencher la vague d'engouement pour la notion au sein des sciences sociales, est un ouvrage finalement assez court, qui paraît en 1993. Il retrace les résultats d'une longue étude sur le fonctionnement des institutions régionales italiennes, depuis leur implantation en 1970 jusqu'à la fin des années 1980. Le dispositif empirique est impressionnant : depuis son premier voyage en Italie jusqu'à la parution du livre près d'un quart de siècle plus tard, Putnam a dirigé des centaines d'interviews de responsables régionaux et des enquêtes quantitatives récurrentes sur la population italienne dans son ensemble. Il a, avec son équipe, examiné des milliers de documents et, comme il le dit lui-même, il s'est imprégné régulièrement de la culture politique locale.

L'objectif initial de l'étude est clair : puisque, avec l'instauration des gouvernements régionaux, un dispositif institutionnel identique est implanté simultanément dans des contextes socioculturels et économiques différents, une opportunité s'offre de faire un test « grandeur nature » sur la part des mécanismes institutionnels et du contexte dans la qualité de la « gouvernance ». La mesure de la « performance institutionnelle » fait l'objet d'un chapitre spécifique et Putnam prend soin de distinguer la production effective de politiques publiques (la mise en œuvre des moyens) de leurs résultats<sup>6</sup> : la première est

6 Nous traduisons ainsi la distinction faite entre *outputs* et *outcomes*. (Putnam, 1993 : 65)

supposée indicative de bonne gouvernance, tandis que les seconds sont supposés beaucoup plus dépendants du contexte général et donc nettement moins révélateurs de la qualité intrinsèque de la gouvernance<sup>7</sup>.

À la fin de l'étude, il apparaît clairement à l'auteur que le même dispositif régional fonctionne beaucoup mieux dans le nord prospère et déjà quasiment post-industriel, que dans le sud, pauvre et largement influencé par les vieilles traditions de clientélisme qui y sévissent depuis l'indépendance du pays.

Après un examen des différents facteurs contextuels susceptibles d'avoir produit cette disparité, Putnam en arrive à la conclusion que la clef réside non dans des différences préalables de développement économique mais dans les différences de culture politique : dans le nord, prévaut une tradition de « communauté civique » issue lointainement de l'expérience des Cités-États qui a fleuri entre le 12<sup>e</sup> et le 15<sup>e</sup> siècles. Dans le sud, à l'inverse, la tradition politique est plutôt celle des relations personnelles de clientélisme, qui vient du Royaume normand installé lui aussi à partir du 12<sup>e</sup> siècle et dont les structures autocratiques ont persisté d'une façon ou d'une autre jusqu'à l'unification italienne. Pour le dire de manière très schématique (mais conforme à la thèse de Putnam), le nord a développé une longue tradition de lien politique horizontal et égalitaire entre des « citoyens », et le sud une tradition tout aussi longue de lien politique vertical et inégalitaire entre « clients » et « patrons ».

Si la thèse de Putnam peut paraître, déjà, globalement fort ambitieuse, elle est relativement bien étayée à l'exception d'un important point faible : comment expliquer que les traditions civiques différentes du nord et du sud au Moyen Âge aient subsisté jusqu'à l'aube du 20<sup>e</sup> siècle alors que, comme le reconnaît l'auteur lui-même, les Cités-États du nord avaient disparu dès le 15<sup>e</sup> siècle et que ces régions avaient été reféodalisées ? Comment la sociabilité propre aux expériences communautaires du Moyen Âge avait-elle pu survivre à la destruction de tout son contexte institutionnel ? Comment les relations « horizontales » que l'auteur affirme toujours prévalentes au moment de l'indépendance italienne avaient-elles pu se maintenir durant plusieurs siècles de féodalité, c'est-à-dire, par définition, d'un système social où prévalent les relations « verticales » ?

Plutôt que de tenter une explication historique effective<sup>8</sup> – qui est probablement hors de portée – Putnam dans le dernier chapitre de *Making Demo-*

7 L'index de « performance institutionnelle » comprend ainsi des indicateurs aussi différents que la stabilité ministérielle, la rapidité à produire le budget, le nombre de crèches par habitant, le volume des dépenses en matière de santé ou d'investissement dans l'agriculture, etc. Putnam montre que tous ces indicateurs, mesurés à l'échelle de chacune des Régions, sont fortement corrélés les uns aux autres.

8 Qui serait basée, par exemple, sur des indices établissant la survivance *observable* de ces pratiques durant la période de reféodalisation, soit du 15<sup>e</sup> au 19<sup>e</sup> siècle.

*cracy Work* entreprend une démonstration théorique des bienfaits de cette culture civique « horizontale » pour la communauté. Et à cet effet, il puise dans la littérature sur l'action collective (et notamment dans la théorie des jeux) les éléments relatifs au paradoxe du *free-rider* et aux conditions de son dépassement. En somme, plutôt que de montrer que la tradition civique du nord a effectivement survécu, il énumère les arguments théoriques relatifs au caractère intrinsèquement fonctionnel de cette tradition. Mais c'est une chose que de montrer qu'un ensemble de traditions est fonctionnel par rapport à la vie communautaire et une autre de montrer que ces traditions étaient effectivement toujours présentes dans une période où l'on n'en garde plus de trace<sup>9</sup>.

C'est à ce moment et à ce moment seulement que le concept de « capital social » est mobilisé<sup>10</sup> et que Putnam se souvient de ses antécédents (Bourdieu et Coleman, notamment). On peut faire l'hypothèse qu'à ce stade de la réflexion s'opère chez l'auteur une jonction non réellement clarifiée entre une notion de « communauté civique » relativement bien circonscrite et une notion de « capital social » elle aussi circonscrite mais appartenant à une autre tradition théorique.

Dans *Bowling alone*, publié sept ans plus tard, cette nouvelle perspective théorique a prospéré : c'est que l'ouvrage précédent a attiré l'attention des chercheurs dans le monde entier et Putnam semble avoir décidé de faire du capital social sa ligne programmatique<sup>11</sup>. Le titre de son nouveau livre (emprunté à un article qu'il avait lui-même publié cinq ans plus tôt) indique bien le désir de l'auteur de déborder le cadre académique et d'exercer un impact sur le débat public. *Bowling alone*, c'est la formule évocatrice de l'isolement croissant des Américains qui, deux ou trois décennies plus tôt, faisaient prospérer les clubs et ligues de bowling et qui, à l'aube nouveau millénaire, continuent à jouer, mais chacun pour soi.

L'auteur s'est donc attelé à un programme de recherche sensiblement plus ambitieux, qui tient en trois points : 1) démontrer que le « stock » de capital social disponible au sein de la société américaine est en voie d'érosion ; 2) tenter

9 Un auteur européen aurait sans doute relevé immédiatement que les régions de « bonne gouvernance » sont essentiellement celles qui ont vu l'arrivée au pouvoir du Parti Communiste Italien (aujourd'hui Démocrates de Gauche - DS) qui avait été écarté du pouvoir national depuis la Deuxième Guerre mondiale. À l'inverse, le « *malgoverno* » caractérise essentiellement des régions dirigées par la Démocratie Chrétienne (merci à Patrick Italiano pour la remarque). Putnam note le fait mais l'écarte assez vite (1993 : 119) alors que c'est sans doute une voie d'explication plus plausible, a priori, que de remonter jusqu'au 12<sup>e</sup> siècle. Question de perspective, sans doute...

10 L'expression « capital social » apparaît pour la première fois à la page 167 d'un ouvrage qui en compte 185.

11 L'ouvrage reprend et développe la thèse parue dans un article du même titre publié en 1995 qui avait largement attiré l'attention des chercheurs.



de cerner les causes de cette érosion ; 3) montrer l'incidence de ce déclin sur la société américaine en démontrant le lien entre le capital social des différents États des États-Unis et leur performance dans le domaine de la santé, de l'éducation, de la sécurité, de la santé physique et mentale, de la prospérité économique et du fonctionnement de la démocratie. Rien de moins !

On est donc passé en sept ans, d'une thèse ambitieuse mais circonscrite et empiriquement solide – ce sont les traditions civiques du nord et du sud de l'Italie qui expliquent le mieux les différences de performance dans la gouvernance régionale – à une thèse beaucoup plus vaste mais sans doute plus attractive par sa simplicité même : c'est l'érosion du capital social aux États-Unis qui explique à peu près tout ce qui ne va pas dans la société américaine.

Par l'excès même de ses ambitions, *Bowling alone* apparaît comme un ouvrage moins convaincant que *Making Democracy Work*<sup>12</sup> mais la multiplicité des angles d'approche, des faits cités – et une réelle tentative de problématisation à travers la construction d'un indice agrégé de capital social – en font un essai indiscutablement stimulant. Par ailleurs, si le glissement opéré déjà à la fin du premier ouvrage et confirmé depuis n'a pas aidé à dégager une conceptualisation claire, la somme de commentaires et d'études publiées au cours des dix dernières années a produit un certain nombre d'acquis et de clarifications qu'il est utile d'engranger.

### 3. IL Y A RÉSEAU ET RÉSEAU

---

Ces réserves étant faites – et le lecteur aura vu qu'elles ne sont pas minces – il reste qu'à défaut de constituer un concept au sens plein du terme, le « capital social » peut au moins être considéré comme un programme de recherche en gestation, c'est-à-dire comme une étiquette mise sur un ensemble de notions et de questionnements qu'il est utile de considérer simultanément, au moins dans un premier temps, et au centre desquels figure la notion de « réseau de relations ». Mais la notion de réseau est complexe et fluctuante. Cet aspect du capital social a fait l'objet d'un certain nombre d'efforts typologiques sur lesquels les chercheurs, dans l'ensemble, s'accordent et qu'il est utile de présenter avant d'aller plus loin.

#### 3.1 Capital social « formel » ou « informel »

Il s'agit de distinguer la participation à des associations ou des activités structurées d'une sociabilité plus autocentrée et moins instrumentale comme

---

<sup>12</sup> Assez symptomatiquement, alors que le premier était publié comme ouvrage universitaire, le second fut édité chez Simon and Schuster, c'est-à-dire, en principe, à destination du grand public.

les soirées entre amis et les visites intrafamiliales, par exemple. Jamais à court d'imagination métaphorique, Putnam utilise deux mots yiddish pour distinguer les deux types d'activité: « *Maching* » et « *Schmoozing* ». Si ces deux formes de « *networking* » sont compatibles, elles sont aussi concurrentes, et certains sont davantage « *machers* » tandis que d'autres seront plutôt « *schmoozers* »: « *Les 'Machers' suivent l'actualité, suivent les offices et les réunions de club, pratiquent le bénévolat, donnent de l'argent aux organisations charitables, travaillent sur des projets communautaires, donnent du sang, lisent les journaux, font des discours, s'intéressent à la politique et fréquentent les réunions locales. [...] Les 'Schmoozers' ont une vie sociale active mais par contraste, leur engagement est moins organisé et finalisé, plus spontané et flexible. Ils donnent des soirées, traînent avec leurs amis, jouent aux cartes, fréquentent les bars et les boîtes de nuit, organisent des barbecues, visitent leurs parents et envoient des cartes postales* » (Putnam, 2000 : 93-94).

Les deux types d'activité sont bien, pour l'auteur, constitutives de capital social. D'abord parce qu'elles sont susceptibles, l'une comme l'autre, d'engendrer de la confiance interpersonnelle, qui est, comme on l'a déjà signalé, une des dimensions centrales du concept. Ensuite, parce que les relations personnelles nouées à l'occasion d'activités aussi bien dans un cadre « formel » qu'« informel » sont susceptibles de devenir des ressources. Les deux types d'activités sont aussi sexuellement indexés (voir le chapitre 3) : les hommes seraient davantage « *machers* » et les femmes « *schmoozers* ».

On peut raisonnablement se demander, cependant, si l'énumération des activités citées ci-dessus ne ressemble pas un peu à une liste à la Prévert : elle mêle des activités de sociabilité quotidienne, des pratiques religieuses et des formes d'engagement dans l'espace public. Reste-t-on bien dans le même cadre conceptuel ? Putnam répondra sans doute que, lorsqu'il construit son « indice compréhensif » (2000 : 291) les indicateurs de capital social informel (visite aux amis et réception chez soi) sont assez solidement corrélés aux indicateurs de capital social formel (participation électorale, bénévolat, participation aux réunions d'information municipales, par ex.). Il reste qu'un certain malaise se dégage lorsque l'auteur tente de démontrer l'impact du capital social sur le fonctionnement de la société en général, ou encore lorsqu'il appuie sa théorie du déclin général du capital social aux États-Unis : en fonction des besoins de la démonstration, il change d'indicateur et prend, selon les cas, des exemples de « *schmoozing* » ou de « *maching* ».

### 3.2 Capital social « épais » ou « superficiel » (*thick vs thin social capital*)

Cette distinction se réfère essentiellement à un article classique de Mark Granovetter (1973) sur la « force des liens faibles ». Dans son texte, Granovetter distingue entre liens « forts » et liens « faibles » en fonction de la fréquence et de l'intensité des contacts. Il insiste sur le fait que ce ne sont pas forcément les relations les plus fortes qui sont les plus susceptibles d'être utilement mobilisées pour quelque but que ce soit. Les personnes avec lesquelles nous sommes fréquemment et assez intimement en relation sont en effet moins susceptibles de mobiliser des ressources très différentes de celles dont nous disposons nous-mêmes. Par exemple, Granovetter insiste sur la « force des liens faibles » lorsqu'il s'agit de trouver un emploi : il est peu probable que l'aide la plus efficace viendra de nos plus proches, précisément parce qu'ils sont moins susceptibles « d'élargir » notre réseau. La distinction se situe à l'intérieur de la conception individualiste et stratégique (bourdieusienne) du capital social, mais elle a été largement reprise dans la littérature et l'article de Granovetter, bien que largement antérieur à l'engouement pour le nouveau concept, est devenu un article classique.

### 3.3 *Bonding, bridging et linking social capital*<sup>13</sup>

On parlera de « *bonding social capital* » pour désigner les liens au sein de groupes relativement homogènes tels que les groupes d'âge, les communautés ethniques, les classes sociales ou les communautés religieuses, par exemple. On parlera à l'inverse de « *bridging social capital* » pour désigner les connexions au sein de groupes plus hétérogènes et plus lâches comme les camarades de travail, les groupes de pairs ou, à l'extrémité, les forums de discussion sur Internet. Si le premier type de capital social peut être métaphoriquement décrit comme une sorte de colle qui « agglutine » les semblables, le second est vu comme une forme de pont jeté entre des personnes ou des groupes différents. Cette distinction, initialement proposée par Woolcock (1998), a été reprise par Putnam lui-même (2000, 2002). Formellement, la distinction entre liens « faibles » et « forts » qui se fait sur des dimensions de fréquence et d'intensité des contacts, est distincte de la distinction entre « *bonding* » et « *bridging* », qui se fait sur une dimension homogénéité/ hétérogénéité. Il reste que les auteurs semblent assez régulièrement mêler les deux typologies et beaucoup distinguent le « *bonding* »

13 À défaut d'avoir trouvé un équivalent adéquat en français, nous avons conservé la terminologie anglaise, devenue quasiment canonique. On pourrait sans doute parler, approximativement de capital social « agglutinant » (*bonding*) ou « reliant » (*bridging*) mais cela nous a paru particulièrement peu élégant.

et le «*bridging*» *social capital* en fonction de la proximité entre les personnes concernées (Woolcok, 1998; Field, 2003).

Le succès de cette typologie, outre le côté visuellement assez intuitif de la métaphore, est due au fait que les deux formes de liens ne produisent par les mêmes effets : selon une formule régulièrement reprise, le «*bonding*» est utile pour s'en sortir (*get by*) et le «*bridging*» sert plutôt à progresser (*get ahead*). Autrement dit, si ce sont les liens forts avec les proches qui sont les plus utiles en cas de difficulté matérielle ou psychologique lourde, ce sont les liens plus faibles avec des gens plus différents qui seront utilement mobilisés dans une perspective de recherche d'opportunités nouvelles. Putnam insiste aussi sur le fait que le «*bonding social capital*» est davantage susceptible de produire des externalités négatives : la communauté fortement soudée est facilement exclusive, donc hostile à l'extérieur. Ce sont les liens plus lâches et plus ouverts du «*bridging social capital*» qui corrigent les effets d'homogénéisation et de fermeture du «*bonding social capital*». Selon une de ces formules dont Putnam a le secret : «*le 'bonding' sans le 'bridging' égale la Bosnie*» (2002 : 12).

À cela, il faut ajouter une difficulté conceptuelle : beaucoup de groupes ou de réseaux peuvent être considérés comme «*bonding*» sous un aspect et «*bridging*» sous un autre. Par exemple, les communautés religieuses rassemblent des gens très semblables sur le plan de leurs croyances mais qui peuvent éventuellement être fort hétérogènes sur le plan de l'appartenance sociale. De même, on peut considérer a priori que les communautés virtuelles sur le Net sont plutôt «*bridging*» puisqu'elles permettent à des individus qui ne se connaissent pas et ont des modes de vie très différents de se rassembler autour d'une thématique. Mais précisément, la thématique commune peut devenir tellement envahissante dans la vie quotidienne des participants au réseau que le groupe devient une sorte de substitut virtuel d'une communauté fermée. La distinction, si sa vertu heuristique est indiscutable, dépend donc du point de vue adopté et n'est pas totalement univoque.

Le troisième type de capital social, qui est dit «*linking*», désigne les liens entre personnes de statut différent. Il s'inscrit donc sur un axe «vertical» et «*consiste en relations du bas en haut de l'échelle sociale*» (Field, 2003 : 66). Ce type de connexions est jugé particulièrement important parce qu'il permet d'atteindre des ressources généralement inaccessibles à la communauté. On peut imaginer par exemple, le cas du membre d'un groupe ou d'une communauté qui, par les aléas de son parcours biographique, a développé des relations avec une personne très riche ou un membre influent d'un exécutif politique. D'autres le situent sur un plan plus institutionnel : ils y voient le «*processus d'association des organisations avec les pouvoirs publics ou les organismes privés*» (Pirotte, 2005 : 11).

Quoi qu'il en soit, cette typologie ternaire (*bonding, bridging, linking*) a indiscutablement fait son nid dans la littérature. Si elle reste encore assez fruste, elle permet déjà d'insister sur le fait que les réseaux de relations peuvent prendre des formes variables et que toutes les configurations ne sont pas forcément bénéficiaires ni aux membres, ni à la communauté elle-même.

### 3.4 La face « claire » et la face « sombre » du capital social (*bright side vs dark side*).

Pratiquement tous les auteurs relèvent que le capital social tel que défini peut produire également des effets jugés socialement indésirables. L'usage du mot « réseau » dans le langage commun nous rappelle que le capital social constitue une réalité a priori ambivalente du point de vue de ses effets sociaux : on a parlé de « réseaux mafieux » ou de « réseaux pédophiles » avant de parler, dans la foulée de la croissance des nouvelles technologies, de « société en réseau ». Et aujourd'hui, avec l'omniprésence dans l'actualité des « réseaux terroristes », le sens péjoratif revient en force<sup>14</sup>. Ces expressions nous rappellent que la densité des connexions, ou leur nature, n'implique en soi aucune finalité préétablie. Des réseaux peuvent se constituer comme on l'a vu, avec les objectifs les plus divers et tout réseau, même le plus informel, se définit en partie par ceux qu'il exclut. Dans certains cas, le capital social peut aussi servir de vivier à ce que tout un chacun s'accordera à considérer comme des pathologies sociales ou politiques gravissimes : le Ku-Klux-Klan aux États-Unis, par exemple (Putnam, 2000 : 340) ou les milices Interhamwe au Rwanda (Groothaert et Van Batselaer, 2002 : 1)<sup>15</sup>.

Le « niveau » de capital social, si tant est qu'on puisse le définir et l'évaluer, ne constitue donc pas *per se*, une mesure de la « bonne santé » d'une société : tout dépend de l'usage qui en est fait (Pirotte, 2005 : 26). Sans aller jusqu'aux exemples extrêmes qu'on vient de citer, la petite communauté urbaine des années 1950 – pour laquelle Putnam semble éprouver une indiscutable nostalgie – n'avait pas que des avantages : « *les gens étaient profondément engagés dans la vie communautaire mais cet excès de capital social semblait imposer la conformité et la division sociale* » (Putnam, 2000 : 352)<sup>16</sup>. Et, quelques lignes plus loin, il rappelle que le « déclin civique » qu'il observe aux États-Unis s'est aussi

14 À l'inverse, rappelons aussi que l'on parlait de « réseaux » à propos de la résistance française à l'occupation allemande ou de la résistance algérienne à l'occupation française.

15 Le titre même de *Bowling alone* a suscité des commentaires ironiques : Timothy Mc Veigh, le terroriste américain qui a fait sauter en 1995 le bâtiment fédéral d'Oklahoma City (168 morts) avait l'habitude de jouer au bowling avec ses amis d'extrême-droite et certains ont fait remarquer qu'il aurait mieux valu qu'il « joue au bowling tout seul ».

16 Ambiance de conformité que capte remarquablement Tim Burton dans son film *Edward aux mains d'argent*, par exemple.

accompagné de la libéralisation des mœurs et de l'accroissement de la tolérance morale. Comme le signale Field (2003 : 87), ceux qui fuient les sociétés à fort niveau de confiance interpersonnelle le font souvent parce que cette confiance s'accompagne d'un niveau de contrôle social étouffant.

Il existe en fait un risque réel qu'une forte interconnexion, surtout lorsqu'elle est de nature homogénéisante, s'accompagne d'effets pervers. Elle peut constituer une manière pour un groupe d'accaparer une part disproportionnée des ressources collectives en excluant les non-membres (à travers des pratiques de corruption, par exemple). Elle peut aussi constituer une forme de pression normative destructrice sur les membres du groupe eux-mêmes : sans doute pourrait-on classer les sectes comme des groupes à fort capital social (interconnexions multiples, forte confiance interpersonnelle et normes de réciprocités pesantes). Néanmoins, il paraît difficile de voir la prolifération sectaire autrement que comme une pathologie sociale.

La complicité personnelle impliquée par les réseaux de relation peut ainsi servir aussi bien des objectifs qui paraissent souhaitables au sein d'une société donnée que des objectifs socialement destructeurs. Par exemple, la multiplication de connexions peut «enfermer» les individus autant qu'elle leur offre d'opportunités. Ainsi, des études ont montré que la densité des relations au sein de la communauté noire aux États-Unis tend à limiter plutôt qu'à augmenter les opportunités auxquelles les noirs peuvent accéder (Field, 2003 : 79)

Si la production d'effets pervers par le capital social a été admise par Putnam lui-même, qui la réintègre dans sa théorie, il est par contre beaucoup plus discret sur l'inégalité d'accès aux réseaux, qui constitue un autre aspect de la «face sombre». Cette difficulté s'explique par le fait que, dans le cadre de la version «canonique» qu'il propose, le capital social est essentiellement considéré (voir plus haut) comme un bien «naturellement public». Putnam se désintéresse donc de son usage privatif dans la compétition interindividuelle. Or, non seulement le capital social est inégalement distribué, mais cette distribution est elle-même génératrice d'autres inégalités. Les premières études montrent généralement que les inégalités en la matière viennent redoubler les inégalités de capital économique ou de capital humain davantage que les compenser. Cela ne fait pas pour autant du capital social un simple artefact. Dire que la densité du réseau dont chacun dispose va généralement de pair avec le statut social, n'empêche pas qu'on puisse étudier, à *statut social donné*, l'impact spécifique des réseaux relationnels.

## 4. LA CONFIANCE, L'HONNÊTETÉ ET LA RÉCIPROCITÉ

La confiance est, avec les normes sociales de réciprocité, le mécanisme *via* lequel le « capital social » agit. Ou, pour adopter la terminologie proposée plus haut, il s'agit du « capital social cognitif » par opposition au « capital social structurel » que constituent les réseaux relationnels et les formes d'engagement. *Making Democracy Work* insiste sur le fait que ce que produisent les « réseaux d'engagement civique » (la « communauté civique »), c'est précisément les conditions de l'action collective. Les réseaux « *dans le langage de la théorie des jeux, accroissent la répétitivité et l'interconnexion des jeux* ». Autrement dit, c'est parce qu'ils sont engagés dans des réseaux de relation que les individus vont apprendre la confiance mutuelle qui les aidera à surmonter les dilemmes de l'action collective. C'est parce qu'ils sont engagés dans de tels réseaux qu'ils vont développer des normes de réciprocité, qui élèvent considérablement le coût de l'opportunisme et de la défection. Une des caractéristiques des sociétés complexes, selon Putnam, est précisément que le bénéfice de la défection tend à s'accroître. « *Dès lors, l'importance du capital social (pour inhiber l'opportunisme, la tricherie et la défection) s'accroît à mesure que prend place le développement économique.* » (Putnam, 1993 : 178). Les chercheurs qui s'inquiètent de la valorisation excessive de l'opportunisme et de la compétition dans le capitalisme contemporain peuvent d'ailleurs s'appuyer sur une part sous-utilisée de la tradition économique néo-classique : Putnam, par exemple, n'hésite pas à citer Kenneth Arrow : « *Virtuellement toute transaction commerciale comporte un élément de confiance, à tout le moins toute transaction conduite sur une certaine période de temps. On peut raisonnablement défendre qu'une grande part du sous-développement économique dans le monde peut être expliquée par un manque de confiance mutuelle*<sup>17</sup> ».

Dès lors, il n'est pas étonnant qu'une partie de la littérature place la confiance elle-même au cœur du concept (Fukuyama, 1995). Ce « glissement conceptuel » (déjà évoqué plus haut) n'est pas sans conséquence sur le flou de la théorie. En effet les réseaux, d'une part, et la confiance, de l'autre, sont des concepts de nature fort différente.

Si le réseau de relations peut assez aisément être considéré – au moins par analogie – comme un « actif » mobilisable par un individu donné (symbolisé par le carnet d'adresses comme signalé plus haut), la confiance apparaît plutôt comme un concept collectif par essence. Celui qui dispose de plus de relations qu'autrui est avantagé dans la compétition tout comme celui qui dispose de rela-

17 Kenneth Arrow, Gifts and exchanges, *Philosophy and Public Affairs*, 1972, cité par Putnam (2000 : 288).

tions particulières, difficilement accessibles aux autres. En revanche, celui qui fait davantage confiance que les autres sera *désavantagé* dans la compétition, toutes autres choses étant égales<sup>18</sup>. De la même façon, la valeur de l'honnêteté et de la réciprocité s'épuise tout entière dans leur caractère collectif : une communauté où les gens se sentent tenus par des obligations de réciprocité mutuelle est a priori avantagée pour la réalisation d'objectifs collectifs par rapport à des sociétés plus opportunistes et individualistes. À l'inverse, un individu plus honnête que les autres au sein de sa communauté ou qui se sentirait davantage tenu par des obligations de réciprocité est surtout plus susceptible d'être grugé.

Le capital social est donc un concept à double face puisqu'il agrège, sous un seul vocable, des phénomènes parfaitement individualisables, comme les ressources relationnelles, et des phénomènes essentiellement collectifs, comme la confiance ou les normes. Pour le courant dominant, ces deux aspects font système : la multiplication des réseaux engendre la confiance, l'honnêteté et la réciprocité, qui à leur tour favorisent le maintien et le développement des réseaux relationnels ; c'est le « cercle vertueux » du capital social. Pour les auteurs plus critiques, il y a non seulement un problème d'hétérogénéité du concept, mais un risque de raisonnement circulaire : l'existence même des réseaux relationnels ne suppose-t-il pas déjà un certain seuil de confiance ? Dès lors qui précède l'autre : l'œuf de la confiance ou la poule des réseaux ?

Pour Putnam, (1993 : 171) « *la causalité va essentiellement de l'adhésion à la confiance* ». Kenneth Newton (1999 : 16-17) fait remonter cette conception à Tocqueville qui, étudiant la démocratie américaine à ses débuts, voyait dans l'associationnisme le correctif à l'individualisme exacerbé prévalant dans la jeune république. Ce serait la « passion associative » qui aurait permis aux citoyens américains de construire les vertus civiques susceptibles de pallier la disparition du pesant dispositif normatif de l'ancien régime. Mais Newton est lui-même sceptique par rapport à cette idée : « *L'école, le travail, la famille, la vie municipale enseignent également les valeurs de réciprocité, de confiance, de compromis et de coopération et ils représentent une bien plus grande proportion de la vie de la plupart des citoyens* ». Newton propose donc une causalité inversée : « *En bref, l'argument est que les gens rejoignent des associations parce qu'ils se font mutuellement confiance plutôt que l'inverse* ». Mais cela ne fait que reporter le problème : d'où vient alors la confiance ?

Quelle que soit la solution adoptée pour ce problème de l'œuf et de la poule, les distinctions concernant le concept de confiance suivent d'assez près

---

18 Par contre, on parlera métaphoriquement de « capital de confiance » pour parler de la « bonne réputation » d'un acteur. La confiance que l'on reçoit peut donc constituer une espèce de capital individuel, à l'inverse de la confiance offerte.



celles qui concernent les réseaux de relation: la confiance peut être «dense» (*thick*) lorsqu'elle se présente au sein de liens de types «bonding»; elle sera «diffuse» (*thin*) lorsqu'elle se déploie au sein du «*bridging social capital* <sup>19</sup>». Enfin, la théorie s'intéresse surtout à la confiance «abstraite» ou «généralisée», à savoir le degré de confiance a priori que l'on éprouve à l'égard des inconnus avec qui l'on est amené à entrer en contact dans les circonstances normales de la vie <sup>20</sup>. Pour pas mal d'auteurs, dans les sociétés de plus en plus impersonnelles et fluides du monde contemporain, cette forme «faible» de confiance est amenée à jouer un rôle majeur au sein des relations sociales. On retrouve donc ici un analogue de la distinction entre «liens forts» et «liens faibles» proposée par Granovetter (voir plus haut).

Cette dualité conceptuelle (réseaux d'un côté, confiance et normes de l'autre) a attiré une part importante de la critique à la théorie du capital social. Elle présente beaucoup d'inconvénients: 1) en agrégeant des notions relatives à des phénomènes sociaux aussi différents que des relations, des attitudes (la confiance) et des normes sociales (l'honnêteté et la réciprocité), elle fragilise fortement la consistance interne du concept; 2) elle fragilise également l'analogie avec le concept de «capital» qui serait certainement plus facile à défendre si elle ne s'appliquait qu'aux réseaux de relation; 3) elle occulte la possible dimension individuelle et privative du capital social au profit de sa seule dimension de bien public; 4) elle suppose que l'on agrège des indicateurs dont la corrélation doit être établie empiriquement et pas par principe.

On pourrait donc raisonnablement suivre la proposition de John Field (2003: 65) et faire de la confiance un concept dérivé: «*La confiance est certainement étroitement liée au capital social, empiriquement et conceptuellement [...]. Cependant, il vaut certainement mieux la traiter comme un facteur indépendant, qui est généralement une conséquence plutôt qu'une partie intégrante du capital social*». Mais ce n'est jusqu'à présent pas cette attitude qui a été le plus généralement choisie par la littérature, la grande majorité des auteurs faisant de la confiance une composante intrinsèque (voire la composante centrale) du concept de capital social. C'est donc ainsi qu'on l'abordera dans les différents chapitres de cet ouvrage.

---

19 Les termes «dense» et «diffus» sont de nous, «épais» et «mince» ne nous ayant pas paru très adéquats.

20 La confiance généralisée étant en général approchée au moyen d'items comme «*De manière générale, estimez-vous que l'on peut encore faire confiance à la plupart des gens ?*», emprunté aux *World Values Surveys*.

## 5. ENJEUX

À travers le dédale de la littérature qui s'est développée sur une douzaine d'années apparaissent de multiples enjeux autour de la notion : enjeux théoriques, idéologiques, politiques. On ne prolongera pas davantage la discussion proprement conceptuelle, qui a déjà été largement abordée dans les quatre premières sections. Par contre, on pointera quatre enjeux plus directement sensibles du point de vue d'une approche en termes de politiques publiques : ils concernent la conception de la société qui serait (ou non) impliquée par la théorie et les usages que l'on peut faire de cette théorie<sup>21</sup>.

### 5.1 Logique compétitive et logique coopérative

La littérature sur le capital social est en résonance avec l'inquiétude contemporaine relative à l'individualisation des sociétés occidentales et la fragilisation concomitante du lien social. Pour beaucoup, c'est ce qui explique son succès extrêmement rapide (Newton, 1999 ; Schuller, Baron & Field, 2000 ; Field, 2003). Les formules emphatiques ne manquent pas chez Putnam qui, indépendamment de la qualité de ses analyses, peut parfois être pris en défaut de prophétisme. Mais il n'est pas le seul. Les chercheurs, même pas forcément les plus enthousiastes, peuvent faire preuve d'un certain lyrisme : « *Le capital social [...] est l'équivalent fonctionnel de la fraternité [...]. C'est une façon de réintroduire la fraternité dans l'analyse sociologique contemporaine de la démocratie [...]. La démocratie sans fraternité n'est pas davantage possible que la démocratie sans liberté. Le sens de la fraternité est ce qui transforme un intérêt exclusif et autodestructeur pour la liberté individuelle en un souci soutenable pour la liberté collective* » (Newton, 1999 : 5).

Si on suit Newton, on peut évidemment se demander pourquoi il a fallu considérer la fraternité comme une forme de « capital » pour que le concept connaisse dans la littérature un tel succès. Mais peut-être la réponse réside-t-elle en partie dans cette transformation : la relabellisation du lien social sous le terme « capital » n'est-elle pas susceptible d'accroître sa crédibilité dans le cadre du discours économique « orthodoxe » ? L'hypothèse que l'on voudrait suggérer est la suivante. La vision dominante de la « bonne gouvernance » dans nos sociétés est aujourd'hui traversée d'une contradiction lourde : les deux objectifs majeurs que sont la cohésion sociale, d'une part, et la croissance économique, de l'autre, mobilisent des registres valoriels fondamentalement opposés. Le premier objectif valorise la solidarité, la production de lien social et la coopération ;

21 On s'est limité aux points qui ont paru essentiels, un relevé exhaustif de ces enjeux justifiant un livre à lui seul. À ce sujet, on lira avec beaucoup d'intérêt les contributions – souvent très élaborées – collectées dans l'ouvrage de Baron, Field et Schuller (2000).

le second promeut avant tout les notions de concurrence, de compétitivité et d'opportunisme. Le premier objectif soutient la construction d'objectifs de long terme, le second insiste sur la flexibilité nécessaire pour s'adapter rapidement. Dès lors, dans le discours de la gouvernance, le « social » et « l'économique » sont très souvent articulés, soit sur le mode du conflit (une société doit arbitrer entre plus de social et plus de croissance), soit sur le mode de la priorité : l'économique précède le social puisque, selon la formule bien connue, « *avant de penser à la distribution, il faut avoir quelque chose à distribuer* »<sup>22</sup>.

Cette contradiction pèse évidemment sur l'articulation des politiques publiques. Les valeurs, les concepts et les outils mis en œuvre dans l'approche de questions telles que la fragilisation du lien familial, la montée de l'insécurité, l'exclusion sociale des moins qualifiés, et la montée de la pauvreté sont souvent largement contradictoires avec ceux qui, à l'autre bout de l'échelle sociale, visent à promouvoir la croissance économique et la compétitivité dans la « société de la connaissance ». Les politiques publiques ne s'en sortent qu'en se « sectorisant » : chaque secteur s'adresse à un problème spécifique, avec le risque évident que ce qui est produit d'un côté soit défait de l'autre<sup>23</sup>.

Certes, on n'a pas attendu la théorie du capital social pour critiquer cette contradiction, mais le champ des recherches en sciences sociales s'est souvent écartelé entre une perspective critique (hétérodoxe) peu soucieuse de réfléchir à des politiques publiques (puisque, dans cette perspective, le capitalisme n'est globalement pas « amendable ») et une perspective pragmatique (orthodoxe) qui tend à considérer la compétition comme une contrainte extérieure, et qui est donc peu susceptible de peser sur la contradiction soulignée.

On peut faire l'hypothèse raisonnable que la théorie du capital social s'inscrit précisément à l'articulation de ces deux perspectives : en insistant sur la dimension coopérative indispensable aux performances économiques elles-mêmes, elle est susceptible d'attirer à la fois des chercheurs travaillant dans une perspective orthodoxe, mais qui commencent à douter de la pertinence du « tout

22 La dualité des discours ne caractérise pas seulement les politiques publiques ou les acteurs sociaux. Elle met aussi en danger l'identité personnelle, comme le montre bien Richard Sennett (2000) à travers l'histoire de Rico, ce cadre américain « hyper-compétitif » qui découvre que les valeurs qu'il vit dans sa vie professionnelle sont l'exact inverse de celles qu'il essaye d'enseigner à ses enfants : d'un côté, l'opportunisme et l'égoïsme, de l'autre, la loyauté et la confiance.

23 Comment, par exemple, faire tenir ensemble le discours sur « l'incivilité », qui sert de plus en plus de justificatif aux politiques de sécurité, avec l'éloge de l'opportunisme individuel et la critique des institutions collectives qui sous-tend le discours économique dominant ? Ou comment faire tenir ensemble le discours moral qui sous-tend la politique d'insertion sociale (valorisation de la personne, construction d'un « projet de vie » à long terme) avec le discours moral adressé aux futures « élites » : « *the winner takes it all* » ?

compétitif», et des chercheurs travaillant dans une perspective hétérodoxe mais qui s'inquiètent de la stérilité d'une critique totalement «externe».

Peut-être n'est-ce pas un hasard si Joseph Stiglitz, avant d'écrire *La grande désillusion*<sup>24</sup>, a lui-même pris une part active, en tant que Chef du Département des Recherches à la Banque mondiale (et Vice-Président), à «l'Initiative Capital social» déjà mentionnée plus haut. L'idée que là se situe un des enjeux majeurs de la théorie est exprimée d'une autre façon par des observateurs attentifs du débat scientifique: « (*Selon cette hypothèse*) nous assistons à une revalorisation des relations sociales dans le discours politique après une période de disqualification plutôt rude face aux relations marchandes globalisées. [...] La perception d'une rapide érosion de la confiance dans les relations quotidiennes dans de multiples sphères, mais notamment dans le travail et la famille, ont généré le souhait de refocaliser l'attention sur la qualité de ces relations et le capital social s'est révélé un bon instrument pour ce faire». (Schuller, Baron & Field, 2000: 13).

Sous réserve d'inventaire, la théorie du capital social pourrait ainsi aider à la cohérence des politiques publiques, écartelées entre des registres valoriels contradictoires et cet aspect n'est sans doute pas pour rien dans son succès, tant auprès de chercheurs que des décideurs.

## 5.2 Vision conflictuelle ou vision consensuelle de la société

Dans le cadre de l'hypothèse précédente, le caractère plurivoque de la notion pourrait donc bien être le prix à payer pour son succès. En effet, elle peut être interprétée de deux manières très différentes.

D'une part, on peut considérer la théorie sous l'angle de son prescrit normatif au moins implicite: en insistant sur l'importance des relations personnelles, de la confiance et des normes sociales au sein même de la production de valeur économique (en ce compris, la production de capital humain, qui est un des thèmes récurrents de la théorie), la notion de capital social peut être vue comme une critique de la perspective économique néo-classique, qui se construit centralement autour de l'idée de compétition. En ce sens, la théorie du capital social pousserait les politiques publiques dans le sens d'une plus grande attention à tout ce qui est de l'ordre de la coopération et, au minimum, d'une «domestication» plus poussée de la logique compétitive. Elle s'inscrirait dans la critique de la marchandisation généralisée de la vie sociale.

Mais, par ailleurs, on peut considérer la notion de capital social sous l'angle de son impact descriptif: présenter la société comme un vaste et multiple

24 Joseph Stiglitz : *La grande désillusion*, Paris Fayard, 2002. Ce livre lui a valu d'être «adopté» – au moins partiellement – par le mouvement altermondialiste.

réseau de liens coopératifs, c'est en offrir une vision largement fonctionnaliste, faisant l'impasse sur les inégalités et les conflits sociaux. Ainsi, la théorie du capital social aurait moins pour résultat de critiquer les excès de la compétition que d'en masquer l'impact en distillant une vision lénifiante du monde social : « *Si des notions comme la confiance, les valeurs partagées et les objectifs communs sont au cœur du capital social, il est certain que cela signale une vue consensuelle et unitaire du monde où le conflit est soit nié, soit supprimé.* » (Schuller, Baron & Field, 2000 : 35).

Il est vrai que dans *Bowling alone*, on chercherait en vain une référence aux inégalités sociales. Il est frappant, par exemple, que le creusement des inégalités de revenus ne figure même pas au rang des hypothèses possibles de l'effritement constaté du capital social aux États-Unis<sup>25</sup>. De la même façon, l'impact du capital social sur les inégalités n'est pas du tout envisagé comme un objet possible d'intérêt pour la recherche. C'est que, chez Putnam, on l'a vu plus haut, le capital social est envisagé comme étant « ordinairement » un bien public. Mais on sait que cette perspective n'est pas la seule possible au sein de la théorie. Dans la perspective de Bourdieu (et aussi, dans une certaine mesure, dans celle de Coleman, par exemple), le capital social est un bien avant tout privatif susceptible d'être inégalement approprié (nous n'avons pas tous accès au même réseau) et de produire des inégalités dans d'autres domaines (nos réseaux nous aident ou au contraire nous handicapent dans la constitution d'un capital culturel et économique).

Or, les deux perspectives ne sont pas forcément inconciliables. Dans la définition canonique (réseaux, normes sociales et confiance), si certains éléments sont de fait a priori des biens publics (les normes sociales et la confiance), d'autres sont des biens susceptibles d'un usage privatif. On peut donc considérer que le capital social comporte une dimension individuelle et une dimension collective. On peut aussi parfaitement suggérer (et étudier empiriquement) l'idée que les éléments individuels (les réseaux relationnels) soient susceptibles de produire des externalités positives : si, au sein d'une société donnée, les individus ont accès inégalement aux réseaux relationnels et aux avantages qu'ils peuvent fournir, on peut imaginer que même les individus les moins « connectés » profitent de la densité réticulaire du groupe ou de la société à laquelle ils appartiennent. Le concept « d'externalité » paraît donc a priori adéquat pour

---

25 Putnam envisage bien « le manque d'argent » comme un facteur possible, mais c'est pour l'écartier en un paragraphe. Par ailleurs, l'objet de ce paragraphe n'est pas le creusement des inégalités en tant que telles mais l'évolution de la conjoncture économique. On remarquera que la prise en compte explicite de l'égalité des conditions matérielles comme objectif de politique publique ne figure pas non plus dans la présentation du concept de « cohésion sociale » tel qu'il a été élaboré notamment par les instances européennes (voir le chapitre 2).

assurer la transition entre les réseaux comme actif «privatif» dans la compétition et les réseaux comme actif collectif favorisant la coopération sociale.

La position défendue ici est donc qu'il est théoriquement possible de construire une théorie du capital social qui n'induit ni une vision essentiellement conflictuelle de la société, ni une vision essentiellement consensuelle, mais qui tienne en compte ces deux aspects inévitables de la construction de l'ordre social<sup>26</sup>.

Une telle conceptualisation, à condition qu'on puisse la traduire en objectifs de politique publique – ce qui est loin d'être fait dans l'état de la question – permettrait ainsi de dégager deux grands «méta-objectifs» des autorités publiques par rapport au capital social : un objectif de *maximisation* en ce qui concerne sa dimension collective et un objectif d'*égalisation* en ce qui concerne sa dimension individuelle.

### 5.3 État, marché et société civile

Le troisième enjeu régulièrement souligné dans la littérature est la manière dont la théorie du capital social peut venir sanctionner ou soutenir certaines conceptions du rôle de l'État.

En effet, l'insistance sur les réseaux spontanés de sociabilité pourrait servir en définitive à justifier une certaine forme de désengagement de l'Etat, en particulier dans tout ce qui touche à la sphère de la sécurité sociale (Schuller, Baron et Field, 2000 : 34). C'est en particulier la suspicion qui pèse sur l'intérêt évident manifesté pour le concept par la Banque mondiale (Pirrotte, 2005). C'est aussi pourquoi certains commentateurs britanniques voient avec beaucoup de méfiance l'engouement pour la théorie dans les «boîtes à penser» du New Labour : «*Il est clair que certaines théories de la Troisième Voie ont présenté plus ou moins explicitement le capital social comme une alternative aux politiques sociales d'inspiration social-démocrate*» (Field, 2003 : 118).

Cette critique pointe une possibilité réelle : la notion de capital social peut être utilisée dans le cadre d'une perspective strictement libérale où toute intervention de l'État est vue comme néfaste. C'est la perspective de Fukuyama (1995), en particulier, qui voit le capital social à la fois comme central dans la prospérité économique et comme création essentiellement spontanée de la

---

26 En cela, la théorie du capital social peut s'articuler aisément au sein de la théorie de la démocratie : une théorie complète de la démocratie suppose de prendre en compte à la fois la construction nécessaire d'un cadre commun (c'est la perspective kantienne de Habermas, Rawls ou Walzer) et l'irréductibilité de la dimension conflictuelle (c'est la perspective machiavélique de Marx, Lefort ou Gauchet, par exemple).

« société civile » (toute intervention de l'État risquant de détruire le processus de cette création spontanée).

Dans cette perspective, les réseaux, les normes et la confiance apparaissent comme des substituts aux formes universalistes de la solidarité assurées par l'intervention étatique. À cette critique, cruciale, on peut répondre, d'abord, que l'idée générale du caractère « auto-destructeur » de l'État-providence n'a pas attendu la théorie du capital social pour se manifester. Elle est largement présente, par exemple dans la littérature politologique française. On trouvera chez Rosanvallon (1981, 1998) et chez Marcel Gauchet (2002) l'idée que la croissance de l'État social est notamment productrice d'individualisme et donc déconstructrice de solidarité spontanée. La même idée peut aussi être tirée des travaux de l'Américain Ronald Inglehart sur le post-matérialisme (1977, 1997). L'idée que l'État social a besoin de refonder périodiquement sa légitimité constitue un problème réel, y compris pour ceux qui le défendent avec le plus de détermination.

On peut imaginer que certains seront tentés de radicaliser cette perspective à partir de la théorie du capital social: en mettant en œuvre des politiques sociales de grande ampleur, l'État découragerait la solidarité « naturelle » entre les membres de la société et ferait pire que mieux<sup>27</sup>. Mais la théorie en elle-même n'implique nullement cette interprétation particulière.

Putnam lui-même récuse cette thèse, dans un paragraphe fort court, sans doute, mais assez peu équivoque: « *Parmi les démocraties occidentales, la confiance sociale et la participation associative sont, en tout état de cause, positivement corrélées avec la taille du gouvernement; c'est dans les solides États-providence de Scandinavie que l'on trouve le capital social le plus élevé* » (Putnam, 2000: 281).

On défendra ici que l'équilibre entre solidarité formelle universaliste, d'un côté, solidarité informelle particulariste, de l'autre, est une question de choix social et non pas de théorie. Plutôt que de servir à justifier le retrait de l'État pour laisser se déployer les solidarités « naturelles » (dont on sait combien elles sont inégalitaires et aléatoires), la théorie du capital social pourrait être mobilisée pour défendre au contraire leur soutien mutuel: non pas la société civile contre l'État mais l'alliance de l'une et de l'autre. Dans cette perspective, on peut imaginer toutes les combinaisons et même un renforcement du rôle de l'État qui, outre son obligation de pourvoir à la solidarité formelle, serait chargé de soutenir la « production » de capital social, générateur de solidarité informelle.

27 Il y aurait beaucoup à dire sur cette théorie qui mérite une discussion solide. Mais ce n'est pas notre propos ici.

Ceci nous amène au dernier enjeu que nous examinerons brièvement dans cette introduction : dans quelle mesure et comment peut-on construire des politiques publiques à l'égard du capital social ?

#### 5.4 Quelle place pour les politiques publiques ?

La possibilité pour les politiques publiques d'intervenir dans la création de capital social est certainement un des points aujourd'hui les plus controversés : l'enthousiasme manifesté par certains décideurs politiques (aux États-Unis, en Grande-Bretagne et à la Banque mondiale en particulier) a précédé la clarification des possibilités et des instruments. Du moins cet enthousiasme a-t-il eu pour effet de « doper » la recherche et on peut donc espérer que la question avance.

Toute discussion de politique publique en la matière demande que soit clarifiée la relation possible entre intervention publique et création de lien social. Dans la logique de Putnam, le capital social est avant tout une création sociale spontanée, fruit d'une histoire culturelle. En Italie, les différences entre le nord et le sud sont supposées remonter à une divergence dans les trajectoires historiques remontant au Moyen Âge. Dans le cas des États-Unis, le « stock » de capital social accumulé par ce qu'il appelle la « longue génération civique<sup>28</sup> » est attribué à l'expérience de l'adversité : la mobilisation de la société durant la Seconde Guerre mondiale, en particulier, aurait été un « booster » d'engagement civique et de construction du lien social. Dans une telle vision, si le fonctionnement des institutions est lourdement influencé par le capital social disponible dans une société, l'inverse n'est pas vrai : comment imaginer qu'une politique publique puisse modifier des tendances construites à travers des décennies, voire des siècles d'histoire, façonnée par de lourdes expériences traumatiques ?

Dans une telle perspective, l'idée même d'une politique publique en faveur du capital social est inconséquente. C'est d'ailleurs à peu près la position de Fukuyama évoquée plus haut. Mais on peut défendre que cette conception – qui a le mérite de reconnaître l'autonomie du social – est largement irréaliste dans sa sous-estimation du poids des facteurs politiques dans la création du lien social. On se permettra un exemple.

Lorsqu'il est devenu le premier maire socialiste de Madrid après la disparition du franquisme, le vieil opposant Tierno Galvan avait proposé cette solution à l'insécurité montante au sein de la société madrilène : il avait invité ses concitoyens à occuper les rues le soir. L'idée peut a priori paraître plus amusante que sérieuse et, bien sûr, elle est plus aisément applicable à la latitude de

28 *Grosso modo*, les gens nés entre 1915 et 1945.



Madrid, mais au-delà de son côté anecdotique, elle constitue sans doute avant la lettre l'application d'une politique publique favorable au lien social : inviter les gens à sortir ensemble et à revendiquer un territoire plutôt que de multiplier les caméras de surveillance dans des rues désertes.

En ce sens, l'idée de Tierno Galvan est symbolique de ce que l'on pourrait appeler une attitude « accueillante » à l'égard du capital social, c'est-à-dire d'une sensibilité à l'impact des politiques publiques en termes de fragilisation ou de consolidation du lien social en général. C'est que, comme le remarque Field (2003 : 115-135), beaucoup de politiques publiques déjà menées en vue d'objectifs spécifiques ont des implications secondaires – parfois importantes – en termes de création ou de destruction de capital social. Par exemple, le soutien au secteur associatif, la création de « clusters » d'entreprises ou l'éducation civique à l'école, qui caractérisent à des degrés divers les politiques de pratiquement toutes les démocraties occidentales, sont précisément des politiques « accueillantes », dans la mesure où, soit elles soutiennent la formation de capital social, soit elles s'appuient sur celui qui existe pour la réalisation de leurs objectifs spécifiques.

Dans le cadre de cette introduction – et de l'état de la recherche au niveau wallon – il serait téméraire de vouloir faire des suggestions précises. Mais ce sur quoi tous les auteurs s'accordent, c'est sur l'utilité d'une prise en compte de l'impact de *toutes* les politiques publiques sur les différentes dimensions du capital social. Dans ce contexte, il semble raisonnable de suggérer trois pistes générales, à titre exploratoire.

La première de ces pistes serait sans doute d'appliquer le fameux adage médical « *primum non nocere*<sup>29</sup> ». Autrement dit, s'interroger, dans le cadre de l'évaluation de toute politique publique, sur des effets pervers possibles à l'encontre du capital social. C'est encore à John Field que l'on empruntera cet exemple parlant d'effet latéral indésirable : « *Dans le cas de la politique du logement britannique après la guerre, par exemple, ce que les décideurs voulaient faire était de supprimer les taudis et de les remplacer rapidement par des maisons modernes, attrayantes et économiques. On sait aujourd'hui qu'indépendamment des mérites de cette politique en tant que telle, elle a eu pour conséquence inattendue de détruire beaucoup de connexions de voisinage dans les quartiers ouvriers et de créer des enclaves fermées sur elles-mêmes et où les aspirations sociales étaient basses* » (Field, 2003 : 121-122). Cet exemple ne constitue bien sûr pas un argument contre les politiques de rénovation urbaine : c'est plutôt un argument destiné à les rendre sensibles à tous les effets inattendus qu'elles peuvent produire sur le lien social. Les décideurs en auraient-ils tenu compte dans le cas qui

---

29 « *Avant tout, ne pas nuire.* »

précède, sans doute auraient-ils pu atténuer cet effet en modifiant la manière dont la rénovation était envisagée.

On pourrait très aisément transposer l'exemple qui précède aux politiques de prévention en matière de sécurité. Aussi justifiées qu'elles soient du point de vue de leur propre objectif, les campagnes de sensibilisation à certains risques sécuritaires peuvent conduire à produire un réflexe de « méfiance généralisée » dans les relations sociales et donc affaiblir les ressources relationnelles disponibles pour faire face à l'insécurité elle-même. On peut se demander à partir de quel moment la sensibilité au risque devient productrice d'effets pervers, voire à partir de quel moment elle devient contre-productive pour la sécurité elle-même, dans la mesure où les gens qui pourraient constituer des ressources les uns pour les autres s'abstiennent par manque de confiance.

Les effets pervers des politiques publiques sont bien sûr souvent déjà discutés par les spécialistes de ces politiques. Mais si elle tient ses promesses, la théorie du capital social pourrait constituer un cadre général pour apprécier ces effets et tenter de les réduire.

Une deuxième piste de réflexion essentielle à l'examen de la littérature, c'est que la dynamique du capital social devrait être envisagée sous toutes ses facettes, y compris ses côtés négatifs. Il peut être de bonne politique publique de ne pas se laisser construire des formes de connexions (en particulier les formes de type « *bonding* ») si elles sont contre-productives du point de vue de la société en général. On sait que le capital social acquis en prison par un délinquant aura pour effet le plus probable de lui offrir des raisons et des opportunités de récidive. La « socialisation » carcérale est donc, au moins par certains aspects, une forme de capital social qu'il vaut mieux minimiser que maximiser.

Dans la même veine, la constitution de réseaux ethniques au sein d'une société multiculturelle est au moins ambivalente : source de soutien pour les plus fragiles, elle peut aussi produire un risque d'enfermement au sein d'une logique communautaire, voire, dans des cas extrêmes, servir de base à des réseaux délinquants. C'est la logique de la « ghettoïsation ». On pourrait ainsi énumérer beaucoup de situations où il faut prendre en compte les effets des connexions, mais moins pour les encourager que pour les diversifier, voire les décourager. Le capital social peut conduire au « délit d'initié » en matière économique et financière. De même, en matière judiciaire, la proximité des juges avec les parties est prohibée.

La troisième piste de réflexion serait précisément d'utiliser la théorie du capital social pour penser les rapports entre l'État et ce que l'on appelle généralement la « société civile ». C'est la tradition en termes d'enjeux de politique

publique, du point 5.c *supra*. La solidarité sociale est largement assurée dans nos sociétés par des mécanismes institutionnels à vocation universelle. C'est la solidarité sociale « formelle ». À côté de cette solidarité sociale formelle coexistent des formes de solidarité informelles, soit à travers les réseaux personnels, mais aussi, c'est important, à travers le mouvement associatif. On a noté plus haut que certains voudraient utiliser la théorie du capital social comme argument pour faire de la solidarité universaliste et formelle une sorte de mécanisme résiduel. Une façon d'écarter ce risque serait précisément de penser systématiquement l'alliance possible entre les pouvoirs publics et la société civile, en particulier le monde associatif.

Ces trois pistes de réflexion générales sont ici avancées avec prudence, mais elles peuvent à tout le moins constituer un cadre global pour l'approche des politiques publiques en termes de capital social.

## 6. L'OUVRAGE

---

Le présent ouvrage a pour point de départ, on le rappelle, l'enquête « Identités et capital social en Wallonie » réalisée entre novembre 2003 et janvier 2004. Cette enquête, commanditée par le Gouvernement wallon, a été élaborée en commun par l'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS) et le Centre d'Étude de l'Opinion de l'Université de Liège (CLEO-ULg). Elle a porté sur un échantillon de 2500 personnes représentatif de la population wallonne de 18 ans et plus (échantillon probabiliste sans remplacement, passation téléphonique). C'est la première enquête systématique portant sur la problématique du capital social en Wallonie.

Bien entendu, l'enquête quantitative, même si elle est largement utilisée dans la littérature, ne peut prétendre saisir tous les aspects de la problématique, comme le rappellent d'ailleurs plusieurs des contributeurs à ce livre (voire notamment le chapitre 4) : en particulier, elle ne peut aborder de la notion de réseau que les éléments statiques et d'autres méthodes d'investigation sont nécessaires pour apprécier la dynamique réticulaire.

Si les différentes contributions qui suivent s'appuient largement sur les résultats de cette enquête, elles en débordent le cadre puisque les différents auteurs mobilisent aussi les données propres à leur thématique spécifique. L'objectif de ce livre en est effet double : d'une part, à partir de données obtenues, faire un premier « état des lieux » en Région wallonne. En second lieu, contribuer au départ de l'enquête, au débat scientifique international autour du capital social.

Dans le chapitre 1, Patrick Italiano s'est surtout intéressé à la pertinence même de la théorie et à ce que l'on peut en dire au départ des données de l'enquête.

L'auteur commence par décrire le cadre conceptuel qui a été utilisé pour concevoir les indicateurs, inspiré notamment des travaux de l'OCDE et de la Banque mondiale. On convient d'appeler «capital social structurel» la dimension réticulaire du capital social, et «capital social cognitif» sa dimension normative et attitudinale, centrée surtout sur les principales dimensions de la confiance. Le capital social structurel se décline lui-même en une dimension «formelle», qui recense surtout la participation à des associations, et une dimension «informelle», qui recense la sociabilité de proximité et qui est représentée dans l'enquête par des questions relatives aux ressources relationnelles disponibles ainsi qu'aux comportements d'entraide (comme acteur ou comme bénéficiaire).

Le capital social cognitif peut lui-même être représenté par de multiples indicateurs: si la question la plus fréquemment retenue par les organismes internationaux relève de la confiance interpersonnelle généralisée (que nous avons aussi qualifiée plus haut de confiance «abstraite»), on peut aussi envisager des formes plus focalisées de confiance comme la confiance accordée aux différentes institutions publiques, par exemple. Enfin, la composante «engagement dans l'espace public», qui ne rentre pas explicitement dans la typologie «structurel/cognitif» de l'OCDE et de la Banque mondiale, a été ici classée par proximité dans le capital social cognitif et est représentée par la participation électorale. Soit dit en passant, il vaudrait la peine de s'intéresser à ce qui peut apparaître comme un glissement conceptuel, puisque la dimension proprement civique du capital social, qui était centrale dans les travaux de Putnam sur la démocratie italienne, est aujourd'hui souvent considérée comme un output plutôt que comme une composante du capital social.

À partir de la description des principaux indicateurs retenus, Patrick Italiano s'interroge alors sur leur cohérence empirique: s'il s'agit bien d'indicateurs d'une même réalité conceptuelle sous-jacente, on devrait s'attendre à ce qu'ils soient fortement corrélés entre eux<sup>30</sup>. Or les résultats sont finalement assez mitigés: si la confiance interpersonnelle est significativement corrélée à certaines variables de capital social informel, elle dépend davantage encore de facteurs sociodémographiques classiques (comme l'âge et la situation financière). Quant à la confiance dans les institutions, elle est encore moins liée aux indicateurs

30 En faisant remarquer, bien sûr, le fait qu'il s'agit ici de mesurer une corrélation intra-personnelle: tous les indicateurs relevés dans notre enquête sont relatifs à des sujets individuels et non à des collectifs.

retenus pour le capital social structurel. La corrélation entre confiance interpersonnelle et capital social structurel «formel» (la participation associative) est plus intéressante, mais sa signification sociale reste limitée par le fait que seul un petit nombre des sujets de l'enquête appartient à plus d'une association.

Au total, cette première investigation empirique incite pour le moins à la prudence : au niveau interindividuel, les différentes dimensions du capital social apparaissent relativement peu corrélées et il paraît plus adéquat de les traiter comme des réalités liées mais distinctes.

La contribution de Rébecca Cardelli, Christine Ruyters et Vincenzo Verardi (chapitre 2) apparaît d'emblée ambitieuse puisqu'elle tente d'articuler deux cadres de références distincts : d'une part, celui du capital social, et de l'autre, celui de la *cohésion sociale* dont les auteurs reconnaissent qu'elle constitue elle aussi un «quasi-concept» plutôt qu'une notion théorique achevée.

Synthétisant brièvement les discussions autour de cette seconde notion, les auteurs distinguent plusieurs approches : la cohésion sociale peut être vue, soit comme variable dépendante et son étude s'apparente dès lors aux théories de l'ordre social (comment un système social complexe réagit-il aux chocs exogènes ?), soit comme variable indépendante et on s'intéressera alors à ses effets en termes de croissance, de bien-être et de participation. Sous cet angle, on voit d'emblée la parenté avec certains aspects de la théorie du capital social et l'intérêt qu'il y a à tenter de confronter les deux approches.

Le texte distingue cinq dimensions de la cohésion sociale : l'appartenance, l'inclusion, la participation, la tolérance, la confiance. Il tente de voir dans quelles mesures ces cinq dimensions sont congruentes avec quatre dimensions du concept de capital social : le réseau, les ressources, les formes de participation et le bénévolat. Il s'agit de voir, dans un premier temps, quelles relations empiriques les différentes dimensions des deux cadres théoriques entretiennent entre elles ; dans un deuxième temps, les auteurs ébauchent un indicateur synthétique de l'ensemble des deux concepts (baptisé, pour éviter toute équivoque, indicateur *d'insertion sociale*), et s'intéressent aux variables exogènes le plus susceptibles d'influencer l'insertion sociale ainsi définie.

Sans exposer tous les résultats d'une analyse extrêmement fouillée, on peut s'attarder un moment sur quelques éléments particulièrement intéressants. Ainsi, la relation entre la dimension «appartenance» de la cohésion sociale et la dimension «réseau» en termes de capital social mérite d'être approfondie. En première approche, les individus ayant un fort sentiment d'appartenance à

une communauté<sup>31</sup> ont aussi un réseau relationnel étendu, mais le symétrique n'est pas vrai : on peut avoir un réseau important sans éprouver de sentiment d'appartenance. Les auteurs, prudemment, ne tirent pas de conclusion, mais ce constat devrait venir renforcer l'intérêt pour la distinction entre « *bonding social capital* » et « *bridging social capital*<sup>32</sup> ».

La faiblesse des réseaux relationnels associés à la situation de chômage vient s'ajouter aux nombreuses données empiriques mettant en évidence le relatif isolement des chômeurs. Le fait que cet isolement ne s'étend ni aux retraités ni aux ménagères est évidemment particulièrement intéressant. Si, là également, le texte reste très prudent, on ne peut s'empêcher de se demander, dès lors, si c'est l'inactivité en tant que telle qui isole, ou, plus vraisemblablement, l'inactivité socialement stigmatisée, ce qui recadre significativement les choses.

Un troisième résultat que l'on voudrait souligner est le suivant : si une faible participation associative s'accompagne d'une faible participation politique, la proposition symétrique n'est pas vraie : une forte participation associative et une forte participation politique ne vont pas forcément de pair. On peut dès lors suggérer qu'il y a sans doute différentes logiques de participation associative, ne conduisant pas toutes à l'engagement public. Une logique semblable prévaut pour la relation entre participation et tolérance<sup>33</sup> : si les gens qui n'appartiennent à aucune association sont relativement bas en termes d'indicateur de tolérance, les gens fortement insérés en termes associatifs ne sont pas nécessairement plus tolérants. Ici aussi, on sera tenté de renvoyer à la distinction entre participation associative de type « *bonding* » ou « *bridging* ».

Le chapitre se termine sur une proposition de modèle explicatif de « l'insertion sociale », concept qui, rappelons-le, tente de synthétiser les notions de capital social et de cohésion sociale. Les résultats obtenus qui, statistiquement, paraissent robustes, mettent en évidence, assez logiquement, le lien entre insertion sociale, d'une part, et de l'autre, des facteurs comme l'activité professionnelle, le sentiment de sécurité, la pratique religieuse, en particulier. Mais plus encore que dans le reste du chapitre, les trois auteurs se montrent prudents et appellent surtout à davantage d'investigations ; à juste titre, sans doute : si l'étude de concepts problématiques invite à la prudence, la synthèse de deux concepts problématiques la réclame davantage encore.

31 Mesuré ici par le sentiment d'appartenance à la communauté « politique » déclinée en sentiment wallon, sentiment belge et sentiment européen.

32 Le sentiment d'appartenance devant être, logiquement, davantage associé à des réseaux de type « *bonding* » que de type « *bridging* ».

33 Nous renvoyons le lecteur au texte lui-même pour la construction précise des indicateurs.

Le chapitre de Dimitri Deflandre (chapitre 3) s'adresse directement à une question envisagée (brièvement) par Putnam lui-même dans *Bowling Alone* : l'entrée des femmes sur le marché du travail aurait-elle pu contribuer au déclin du capital social aux États-Unis ? Selon Putnam, cela dépend : si on considère le capital social formel, à savoir les formes d'engagement relatives à l'espace public (ce qu'il appelle *machings* – voir *supra*), alors les études disponibles montrent que les femmes professionnellement actives sont davantage engagées que les femmes au foyer. Par contre, si l'on considère le capital social informel (le *schmoozing* dans son vocabulaire), il est vraisemblable que la croissance rapide du taux d'activité professionnelle chez les femmes ait mis à mal toute une tradition de relations sociales amicales (clubs, soirées entre amis, etc.) qui reposaient largement sur le temps disponible des femmes au foyer.

Dimitri Deflandre réexamine cette hypothèse au départ des données de l'enquête « Identité et capital social ». L'auteur rappelle d'abord que le genre constitue un « espace de stratification sociale » : les hommes sont évidemment nettement plus nombreux à être au travail et ils sont aussi sensiblement en meilleure situation financière. La relation avec le niveau d'études est plus complexe : les femmes au travail sont plus diplômées que les hommes au travail, mais les femmes inactives sont moins diplômées que les hommes inactifs.

Comment le capital social vient-il se « distribuer » dans cet espace de stratification ? Pour le capital social « formel » (mesuré ici à travers le nombre d'associations dont on est membre et la participation électorale), ce sont les hommes actifs qui viennent en tête, suivis par les femmes professionnellement actives, les hommes inactifs et les femmes inactives. On observe donc sur les différents indicateurs, un cumul des effets de genre et des effets de l'activité professionnelle. Ce qui signifie qu'en termes de capital social formel, les femmes sont doublement pénalisées : par l'effet spécifique au genre, d'abord, et ensuite parce qu'elles sont plus nombreuses à être professionnellement inactives.

Ce « déficit » féminin quant au capital social formel serait-il compensé, comme le suggère Putnam, par une plus grande participation au capital social informel ? Les femmes seraient-elles davantage des « *schmoozers* » ? Les résultats de l'enquête ne vont pas dans ce sens. Si l'on prend comme indicateur le nombre d'amis proches ou la connaissance des voisins, on ne découvre pas de différence entre hommes et femmes (dès lors qu'on contrôle les effets de l'âge et du niveau d'études). Si l'on prend comme indicateur le nombre de personnes-ressources disponibles en cas de besoin, on s'aperçoit que ce sont les actifs (hommes et femmes) qui sont les mieux pourvus.

La prise en considération simultanée des effets du genre et de l'activité professionnelle ne plaide donc pas en faveur de l'idée d'une « substitution » pos-

sible du capital social aux autres formes de ressources ; au contraire, on assiste plutôt au déploiement d'une sorte d'équivalent de « l'effet Mathieu » repéré par les théoriciens des politiques sociales : les ressources relationnelles viennent s'ajouter aux autres formes de ressources mobilisables plutôt que les compenser. Certes, ce résultat dépend en partie des indicateurs choisis et il s'impose donc de poursuivre l'analyse ; il reste que la prise en compte des effets simultanés du genre et de l'activité professionnelle éclaire l'importance des autres formes de ressources dans la constitution du capital social lui-même.

C'est en partie ce à quoi s'attache précisément le chapitre 4, puisque la contribution d'Ariane Baye et de Christine Mainguet vise à une première approche des relations entre la tradition théorique du capital social et celle, plus ancienne, du capital humain <sup>34</sup>.

Les auteures rappellent d'abord que pour Putnam, capital humain et capital social s'entretiennent mutuellement dans un « cercle vertueux réciproque ». Mais elles insistent sur la nécessité de clarifier le niveau auquel se situe l'analyse : entre l'école comme lieu de formation, l'École comme institution sociale et l'éducation comme résultat de la formation scolaire, il importe de toujours distinguer de quoi on parle. De la même façon, le concept de capital social relève à la fois de l'analyse microsociologique (ressources individuelles), de l'analyse mésosociologique (réseaux et normes de réciprocité) et de l'analyse macro-sociologique (les résultats sociaux du capital social). Les deux auteures rappellent également les limites d'une enquête par questionnaire, qui ne permet pas de prendre en compte la dimension dynamique des réseaux sociaux.

Dans le cadre de ces limites, l'enquête permet cependant une première approche de la relation entre niveau d'étude (comme un des « résultats » de l'action de l'école) et certaines dimensions structurelles ou cognitives du capital social. En particulier, la contribution d'Ariane Baye et Christine Mainguet montre que la détention d'un diplôme de l'enseignement supérieur s'accompagne d'une attitude globalement plus favorable à l'immigration (ce que l'on peut considérer comme un indicateur général de tolérance). Les ressources relationnelles dont on dispose sont significativement plus faibles parmi ceux qui ont un faible niveau d'étude (au maximum primaire) et plus élevées parmi ceux qui détiennent un diplôme de l'enseignement supérieur. La satisfaction par rapport à la vie semble également tributaire du niveau d'études : significativement plus faible chez les moins diplômés et significativement plus élevée chez les diplômés

---

34 Il faut rappeler que via les travaux de James Coleman, la notion de capital social doit beaucoup à la sociologie de l'éducation. Coleman a repris le concept à son compte et l'a réactualisé en étudiant l'impact des réseaux relationnels sur les performances scolaires des élèves. Le chapitre 4 envisage la relation dans l'autre sens : dans quelle mesure l'école favorise-t-elle (ou défavorise-t-elle, le cas échéant) certaines dimensions du capital social ?



du supérieur. Le chapitre remarque aussi que cet impact du capital humain ne se limite pas à ce qui est acquis «à l'école» *stricto sensu*: le fait de suivre une formation ou la connaissance des langues étrangères s'accompagnent d'effets similaires.

Dans leur conclusion provisoire, les auteures signalent l'ambiguïté de ces résultats en termes de «performance» du système scolaire: d'une part, la présence d'une relation positive entre capital humain et capital social va dans le sens du «cercle vertueux» avancé par Putnam; d'autre part, la faiblesse des ressources personnelles, de la satisfaction par rapport à la vie ou de la tolérance chez les moins diplômés peut être vue aussi en termes d'effet de «sélection» (surtout si l'on garde à l'esprit que la probabilité de réussite dans le système scolaire n'est pas indépendante de la position sociale d'origine), l'enseignement supérieur n'étant atteint actuellement que par moins de 40% des jeunes.

À côté du capital humain, l'usage des médias joue un rôle important dans la théorie «canonique» du capital social. C'est à ce thème qu'est consacrée la contribution de Marc Jacquemain (chapitre 5).

Pour Putnam, la télévision est sans conteste le grand destructeur de capital social parmi la jeunesse américaine contemporaine. Il consacre un chapitre entier dans *Bowling alone* à démontrer que l'ampleur de la consommation télévisuelle est négativement corrélée avec pratiquement tous les indicateurs de capital social. Avec toutefois une nuance importante: c'est la télévision comme loisir qui est en cause. L'usage de la TV comme outil d'information est plutôt favorable au développement du capital social.

À propos d'Internet, le même auteur ne peut faire que des conjectures puisqu'au moment où il écrit son livre, l'usage d'Internet est en pleine ascension aux États-Unis et les enquêtes sur le sujet sont encore rares. Mais ses anticipations sont également pour le moins négatives.

Dans le chapitre 5, Marc Jacquemain évalue le pessimisme de Putnam à la lumière des données de l'enquête wallonne. Les résultats relatifs à l'usage de la télévision apparaissent mitigés: ils corroborent l'analyse de Putnam, mais seulement sur certaines dimensions du capital social. Ainsi (dès lors que l'on contrôle l'âge, le revenu et le niveau d'étude en particulier), la télévision n'a guère d'influence sur la dimension «cognitive» du capital social, mesurée ici par le sentiment de confiance généralisée et le sentiment de sécurité<sup>35</sup>. Par contre, elle a clairement un impact sur sa dimension «structurelle»: la consommation télévisuelle est en relation inverse avec le nombre d'associations auquel

35 Ce dernier pouvant être considéré, selon les auteurs, comme une dimension du capital social ou plutôt comme un de ses «produits».

on appartient et avec la probabilité de voter aux élections. Elle est aussi positivement corrélée avec le sentiment de solitude.

Par contre, les anticipations de Putnam ne sont pas du tout vérifiées concernant Internet : les gros consommateurs d'Internet sont plus susceptibles de participer aux consultations électorales et sont aussi plus fréquemment membres d'associations. Il n'y a pas de relation entre l'usage d'Internet et la dimension cognitive du capital social.

Ces résultats contrastés entre la consommation d'Internet et la consommation de télévision se confirment lorsqu'on décrit les publics de ces deux médias : si le public « branché Internet » est manifestement jeune, fortement éduqué et plutôt financièrement à l'aise, le public gros consommateur de télévision présente le profil inverse. Par ailleurs, l'analyse montre bien qu'il y a un effet « d'éviction » entre les deux médias : à profil sociodémographique équivalent, la consommation d'Internet et la consommation télévisuelle sont négativement corrélées (ne serait-ce que sous l'effet de la contrainte du temps disponible).

Internet étant toujours en plein essor au moment de l'enquête (notamment sous l'effet du renouvellement générationnel), les résultats sont plutôt rassurants à première vue : on pourrait imaginer progressivement que la domination d'un média plutôt « accueillant » au capital social succède à celle d'un média fortement destructeur. Mais l'auteur se garde d'un excès d'optimisme : ce que montre la littérature scientifique de ces dernières années, c'est que le type de consommation est plus déterminant que le médium lui-même pour façonner un certain nombre d'attitudes. Internet étant par définition un outil extrêmement plastique, il pourra être utilisé autant comme mode de loisir passif que comme outil d'information. Enfin, Internet pose une question plus radicale : à côté de son impact sur le capital social au sens où on l'entend ici, il produit son propre type de mode relationnel à travers la construction d'une sociabilité « *on line* ». Verra-t-on dès lors à l'avenir se développer une forme virtuelle de capital social et sera-ce toujours du capital social ? Sur ces deux questions, la recherche n'en est qu'à ses premiers balbutiements.

Le dernier chapitre se distingue de tous les autres en ce qu'il envisage plutôt le capital social comme variable indépendante<sup>36</sup> : Jean-Luc Guyot et Patrick Italiano (chapitre 6) s'interrogent sur le rôle du capital social dans la propension à devenir entrepreneur. À partir d'une revue de la littérature sur l'entrepreneuriat, il apparaît en effet que différentes formes de réseaux de soutien jouent un rôle facilitateur important.

36 Étant bien entendu que les données empiriques sur une seule enquête ne permettent pas de définir le sens de la causalité : c'est l'orientation *théorique* de chacun des chapitres qui fait que les variables de capital social apparaissent plutôt comme explicatives ou plutôt comme expliquées.

Le chapitre s'appuie sur une classification de l'échantillon interrogé en trois catégories : il distingue, selon leur réponse à un ensemble de questions, des entrepreneurs effectifs (qui ont effectivement une activité comme indépendants ou chefs d'entreprise), des entrepreneurs potentiels (qui ont envisagé de le devenir à un moment donné) et des non-entrepreneurs (pour qui la question ne s'est jamais posée).

Le résultat le plus significatif, parce qu'il se reproduit sur différents indicateurs de capital social, est que ce sont les entrepreneurs potentiels qui sont apparemment le mieux dotés en capital social, plutôt que les entrepreneurs effectifs. Ainsi, les entrepreneurs effectifs appartiennent en moyenne à moins d'associations que le reste de la population, alors que les entrepreneurs potentiels appartiennent à davantage d'associations que la moyenne. Dans la même logique, ce sont les entrepreneurs potentiels qui ont le réseau d'entraide le plus étendu et non les entrepreneurs effectifs.

L'hypothèse des auteurs de l'article est dès lors que l'esprit d'entreprise et le capital social seraient liés par une relation non linéaire : si le capital social des non-entrepreneurs est le plus bas, c'est chez ceux qui ont envisagé une activité entrepreneuriale qu'il est le plus élevé. Jean-Luc Guyot et Patrick Italiano suggèrent que si le capital social est bien une forme de capital, c'est-à-dire un « actif » qui suppose des investissements, alors la disposition d'un capital social élevé viendrait soutenir la décision d'entreprendre (passage de l'état de « non entrepreneur » à celui « d'entrepreneur potentiel », mais le passage à l'acte aurait comme effet induit de réduire le temps disponible pour entretenir le capital social antérieurement acquis (moins de possibilités de fréquenter des amis, d'organiser des réunions ou de participer à des associations). C'est évidemment un constat important car, s'il se vérifie, il pointe la difficulté à construire un « cercle vertueux » entre activité économique et capital social <sup>37</sup>.

Par ailleurs, l'article explore également – dans une perspective davantage proche de celle de Bourdieu que de celle de Putnam – les autres types de capitaux disponibles susceptibles de favoriser l'entrepreneuriat. Il apparaît, de manière inattendue pour les auteurs, que les entrepreneurs effectifs ne sont pas très bien positionnés, ni sur la plan du capital humain (niveau de scolarité), ni sur le plan du capital financier (niveau de revenu). Sans doute ce constat doit-il se comprendre à la lumière de la grande diversité sociale dans la catégorie « entrepreneurs » : elle réunit aussi bien le jeune sans diplôme qui se lance dans la micro-restauration que le propriétaire d'une société d'informatique de pointe.

---

37 Difficulté qui est d'ailleurs notée par Putnam à propos de l'activité professionnelle en général : si l'activité facilite la formation de capital social, cela vaut jusqu'à un certain point seulement, point où l'entretien des réseaux devient concurrent avec les autres activités, sous la contrainte du temps disponible.

En montrant la relation complexe existant entre les différents capitaux et l'esprit d'entreprise, ce dernier chapitre vient clore cette première exploration en ramenant à deux débats évoqués plus haut : d'abord, le capital social doit-il être conçu comme un bien essentiellement privatif (Bourdieu) ou essentiellement collectif (Putnam)? Ensuite, le capital social est-il bien un «capital» au sens économique du terme, c'est-à-dire un actif que l'on entretient par l'investissement?

## BIBLIOGRAPHIE

- Bourdieu P. (1980), Le capital social : notes provisoires, *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, pp. 2-3.
- Field J. (2003), *Social Capital*, London and New York, Routledge.
- Fukuyama F. (1995), *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, London, Hamish Hamilton.
- Gauchet M. (2002), *La démocratie contre elle-même*, Paris, Gallimard, coll. «Tel».
- Granovetter M. (1973), The Strength of Weak Ties, *American Journal of sociology*, 78, 1360-1380.
- Inglehart R. (1977), *The Silent Revolution*, Princeton, Princeton University Press.
- Inglehart R. (1997), *Modernization and Post-Modernization*, Princeton, Princeton University Press.
- Grootaert C. and Van Bastelaer T. (Ed.) (2002), *Understanding and measuring social capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners*, Washington D.C, The World Bank.
- Maskell P. (2000), Social Capital, Innovation and Competitiveness, in Baron S., Field J. and Schuller T. (Ed), *Social Capital. Critical Perspectives*. Oxford, Oxford University Press.
- Newton K. (1999), Social capital and democracy in modern Europe, in van Deth J., Maraffi M., Newton and Whiteley P.F. (Ed), *Social Capital and European Democracy*, London and New York, Routledge.
- Pirotte G. (2005), Le capital social : une introduction, *Working Paper*, Pôle-Sud, Université de Liège.
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Putnam R. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, London, Toronto, Sydney, Singapore, Simon and Schuster.
- Putnam R. (Ed.) (2002), *Democracies in flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Societies*, Oxford, Oxford University Press.
- Schuller T., Baron S. and Field J. (2000), Social Capital: A Review and Critique, in Baron S., Field J. and Schuller T., *Social Capital. Critical Perspectives*, Oxford, Oxford University Press, pp. 5-23.
- Rosanvallon P. (1981), *La crise de l'État-providence*, Paris, Le Seuil, Coll. «Points».
- Rosanvallon P. (1998), *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, Paris, Le Seuil.
- Stiglitz J. (2002), *La grande désillusion*, Paris, Fayard.
- Woolcock (1998), Social Capital and Economic Development: toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*, 27,2, pp. 151-208.