

Capital social et théories sociologiques

Michel Lallement¹

in A. Bevort, M. Lallement eds, *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, Paris, La découverte, 2006, p. 71-88.

La notion de « capital social » connaît à l'heure actuelle un véritable succès d'estime au sein des sciences sociales. En témoigne au premier chef les nombreux articles et ouvrages parus ces toutes dernières années dans le champ de la sociologie, de la science politique, de l'économie voire même de l'histoire. Cet intérêt pour le capital social n'est certainement pas sans lien avec le retentissement des travaux de R. Putnam – et notamment de son ouvrage *Bowling alone* paru en 2000 – ni, plus généralement, avec la floraison de réflexions qui en appellent aujourd'hui à la confiance, aux réseaux, à la réciprocité... pour rendre raison de l'évolution des relations sociales au sein des sociétés modernes². Si divers soit l'usage de ces notions, le détour par le capital social sert un même objectif : comprendre comment des individus et des institutions peuvent atteindre le plus efficacement et le plus justement possible des objectifs communs.

L'usage du terme « capital » peut surprendre. Le recours à une telle sémantique économique tient pour partie, mais pour partie seulement³, aux conditions intellectuelles qui informent la conceptualisation du capital social au cours des années 1980. De manière explicite ou non, les réflexions pionnières sur le capital social proposent de développer des points de vue complémentaires aux thèses du capital humain de G. Becker [1975]. J. Coleman qui, un des premiers, fournit un effort systématique de définition et d'opérationnalisation de la notion de capital social était un proche de G. Becker. Son article séminal de 1988 est significativement intitulé « Social Capital in the Creation of Human Capital ». Quant à P. Bourdieu, qui livre lui aussi, en 1980 une définition du capital social⁴, on sait sa fascination ambivalente, rarement avouée en tant que telle, pour la théorie économique en générale et pour la micro-économie beckerienne en particulier [Bourdieu, 1984]. Partant, on comprend mieux l'enjeu de cette première définition du capital social que nous livrons en guise d'introduction : « le capital social diffère du capital humain. Le premier est une qualité créée entre acteurs, alors que le second est une qualité propre aux individus (...) Le capital social est le complément contextuel du capital humain » [Burt, 1995, p. 601].

Une telle approche est loin d'être consensuelle et c'est bien précisément l'objectif de cette contribution que de fournir un ensemble d'éclairages partiels afin de mettre en évidence la diversité des questionnements et des problématiques qui accompagnent la mobilisation de la notion de capital social. Je dois m'empresseur de préciser que, à de nombreux égards, cette contribution souffre de lacunes multiples puisque le tour d'horizon proposé est fort lacunaire

¹ Griot-Lise (CNRS), Cnam.

² F. Adam et B. Roncevic [2003] ont brossé récemment un tableau général et fort utile des discussions récentes relatives à la notion de capital social. Pour un aperçu des problématiques et des travaux menés à l'aide de l'approche du capital social à partir d'une entrée « réseaux », voir, par exemple, N. Lin, K. Cook, R. Burt [2001].

³ R. Putnam [1995, 2000] remarque que le capital social a fait l'objet de définitions multiples au cours du XX^{ème} siècle et il impute la paternité à un éducateur du nom de L.J. Hanifan qui définit le capital social comme ensemble de relations sociales marquées par la bonne volonté, la camaraderie, la sympathie... R. Putnam estime cependant que le premier usage académique du terme doit être attribué à J. Jacobs [1961, p. 138]. C'est J. Coleman qui, ensuite, exploite le véritable potentiel heuristique de la notion (cf. *infra*)

⁴ P. Bourdieu définit le capital social comme « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un *réseau durables de relations* plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes) mais sont aussi unis par des *liaisons* permanentes et utiles » [Bourdieu, 1980, p. 2].

et qu'il manque surtout d'une assise problématique forte. Mon propos, nécessairement limité donc, se divise en deux arguments majeurs. Je souhaite d'abord montrer que si la dénomination « capital social » s'impose avec les années 1980 et obtient le succès qu'on lui connaît aujourd'hui, il est néanmoins toute une série d'intuitions déjà présentes dans le corpus de la sociologie classique. J'ai bien conscience des risques associés à une telle démarche. La lecture rétrospective se nourrit vite d'anachronisme et d'ethnocentrisme, surtout lorsqu'il s'agit de rendre raison d'une notion qui fait sens avant tout dans un contexte situé (celui des sociétés contemporaines en l'occurrence). La seconde ambition consiste à baliser *a minima* l'espace des définitions contemporaines du capital social afin de mettre à jour les tensions et les options qui séparent les sociologues, politistes... qui revendiquent et font travailler la notion de capital social.

LA SOCIOLOGIE CLASSIQUE ET LE FAIT ASSOCIATIONISTE AUX ETATS-UNIS

Les travaux sur le capital social qui opèrent, même furtivement, un retour généalogique sur la notion qu'ils mobilisent imputent le plus souvent la paternité de leur approche à A. de Tocqueville. Dans l'introduction à son article de 1995, R. Putnam note ainsi l'importance de *De la démocratie en Amérique* dans l'analyse des relations entre démocratie et société civile. R. Putnam cite A. de Tocqueville pour rappeler que, lorsque ce dernier visite les Etats-Unis dans les années 1830, il est extrêmement impressionné par le penchant des américains pour les associations, instruments privilégiés qui permettent de faire fonctionner la démocratie [Putnam, 1995, p. 65]. C'est au même auteur que F. Fukuyama fait référence quand il entreprend de définir, lui aussi, le capital social. « La fonction politique du capital social dans une démocratie moderne a été le mieux mise en évidence par Alexis de Tocqueville qui a utilisé la notion d'art de l'association pour décrire l'inclinaison américaine en faveur des associations » [Fukuyama, 1999, p. 4]. Dans cette généalogie minimaliste que nous entreprenons, A. de Tocqueville est donc difficilement contournable. Mais, comme nous allons le voir, on trouve également chez M. Weber des idées fortes qui alimentent pareillement l'approche par le capital social.

Des associations en Amérique : l'interprétation tocquevillienne

C'est en raison des vertus qu'il prête aux associations qu'A. de Tocqueville est souvent considéré comme l'une des figures pionnières des théories du capital social. Le cœur de l'argumentaire tocquevillien n'est plus un mystère pour personne. A. de Tocqueville développe une réflexion sur la démocratie entendue non comme une forme de gouvernement mais comme un mouvement historique qui conduit à l'égalisation des conditions. De là sa question fondamentale : comment un état social égalitaire peut-il éviter de conférer le pouvoir absolu à un seul (configuration où l'individualisme étroit le dispute à la prise en charge par le pouvoir central des intérêts communs) et conduire à un régime politique de liberté ? Lorsqu'il séjourne aux États-unis, A. de Tocqueville constate que ses habitants savent se départir de la propension à l'égoïsme et prendre sur eux pour participer aux affaires communes : « l'habitant des États-unis apprend dès sa naissance qu'il faut s'appuyer sur lui-même pour lutter contre les maux et les embarras de la vie ; il ne jette sur l'autorité sociale qu'un regard défiant et inquiet, et n'en appelle à son pouvoir que quand il ne peut s'en passer [...] Aux États-unis, on s'associe dans des buts de sécurité publique, de commerce et d'industrie, de morale et de religion. Il n'y a rien que la volonté humaine désespère d'atteindre par l'action libre de la puissance collective des individus » [Tocqueville, 1986, t. I, p. 287-288].

Cette façon d'agir en commun bénéficie du support d'un ensemble d'institutions (types d'élections, gouvernement local, liberté de la presse, jury populaire, associations...) qui encouragent le rapprochement entre les individus, offrent l'opportunité de partager des problèmes quotidiens et d'éprouver la force des dépendances réciproques... La liberté d'association sert ainsi aux citoyens à se connaître les uns les autres, à définir des buts communs, à se rassembler et à nommer des mandataires chargés de défendre leurs intérêts. Mais les associations n'ont pas qu'une nature politique. Elles promeuvent des enjeux multiples dont la nature et l'importance importent peu finalement : l'essentiel est que, par la voie de l'association, se créent des communautés d'égaux qui soient la « garantie nécessaire contre la tyrannie de la majorité ».

Les historiens nous ont appris que de multiples facteurs structurants ont fait du « local » - et de la commune en particulier - le niveau pertinent de réalité américaine. Mais ce constat ne suffit pas à expliquer pourquoi chaque individu s'intéresse aux affaires de sa commune, de son canton et même de celles de l'Etat comme s'il s'agissait de ses propres affaires. Cette question, dont on conviendra aisément qu'elle recoupe grandement les interrogations contemporaines sur le capital social, suscite dans l'oeuvre d'A. de Tocqueville un double écho quelque peu paradoxal. Le premier élément de réponse que fournit l'observateur français relève du principe de l'intérêt bien entendu. A la différence de l'aristocrate qui accepte de se sacrifier à ses semblables parce qu'il est noble et grand de se conduire de la sorte, l'*homo democraticus* agit conformément à ses intérêts particuliers. En se mobilisant pour ses semblables, en s'occupant des « petites affaires communes », chaque individu œuvre aussi pour lui-même. Comme l'a noté P. Chénial, les associations occupent, dans le modèle tocquevillien, le rôle de la main invisible dans la théorie d'A. Smith. Ce sont elles en effet qui servent à lier intérêt particulier et intérêt général.

Il est une seconde explication, moins utilitariste, que l'on trouve également couchée sous la plume d'A. de Tocqueville. Celle-ci peut s'énoncer comme suit : dans les sociétés démocratiques, les associations servent de substitut fonctionnel à l'aristocratie. Dans l'Ancien régime, l'aristocratie présentait un double intérêt. Elle constituait d'abord un barrage de poids contre les tentations d'omnipotence étatique. Par sa superbe sociale et sa façon de dépenser sans compter, elle incarnait ensuite l'esprit de l'action désintéressée et universelle. Telles sont les deux fonctions qu'assument désormais les associations. En premier lieu, vecteur indispensable à la promotion d'un régime politique de liberté, elles savent affaiblir « l'empire moral de la majorité » pour mieux se prémunir du risque tyrannique. Autrement dit encore, ce sont les associations qui, en démocratie, « doivent tenir lieu de particuliers puissants que l'égalité des conditions a fait disparaître ». En second lieu, elles contribuent au resserrement du lien social et elles sont le creuset où s'élabore une maïeutique de l'esprit civique. « La doctrine de l'intérêt bien entendu ne produit pas de grands dévouements ; mais elle suggère chaque jour de petits sacrifices ; à elle seule, elle ne saurait faire un homme vertueux ; mais elle forme une multitude de citoyens réglés, tempérants, modérés, prévoyants, maîtres d'eux-mêmes ; et, si elle ne conduit pas directement à la vertu par la volonté, elle en rapproche insensiblement par les habitudes » [Tocqueville, 1961, t. II, p. 175-176].

Des associations en Amérique : le modèle « sectaire » de M. Weber

Si les analyses tocquevilliennes sont bien connues, l'expérience américaine de M. Weber fait en règle générale l'objet de commentaires beaucoup moins nourries de la part de ceux qui, pourtant, pourraient s'en réclamer pour conforter la réflexion sur l'archéologie d'un savoir dédié au capital social. Afin d'avancer dans une telle direction, je m'appuie sur un texte de M. Weber initialement paru dans la *Frankfurter Zeitung* en 1906, puis repris et développé pour paraître sous le titre « Kirchen und Sekten » dans la *Christliche Welt* [1906]. Dans cet

article, M. Weber fait part, à l'instar de d'A. de Tocqueville, des leçons qu'il tire du séjour outre-Atlantique qu'il entreprend en 1904. Le constat initial qu'opère M. Weber est le suivant : aux États-unis, le nombre de personnes sans confession est faible, or le fait d'appartenir à une communauté religieuse comporte des charges financières beaucoup plus lourdes qu'en Allemagne par exemple. « Entre autre cas, j'ai personnellement connu, dans une ville des bords du lac Erié, une paroisse presque entièrement composée de bûcherons immigrés d'Allemagne dont la contribution annuelle aux besoins de l'Eglise s'élevait à près de 80 dollars, le gain moyen étant de 1000 dollars. Chacun sait qu'en Allemagne des exigences financières infiniment moins grandes auraient pour conséquence un exode massif des fidèles hors de l'Eglise » [Weber, 1964, p. 258].

La solution à ce paradoxe apparent est simple. Si les autorités politiques américaines ne se soucient guère de l'appartenance religieuse des citoyens, en revanche, « celle-ci est presque toujours en cause dans la vie sociale ou professionnelle, lesquelles dépendent de relations durables et de la bonne réputation » [Weber, 1964, p. 259]. M. Weber multiplie les anecdotes à ce propos. Il narre sa rencontre avec un voyageur de commerce dans un train, il rapporte le récit d'un médecin allemand installé aux États-unis, il restitue l'observation d'une cérémonie de baptême dans une communauté baptiste... et cela de façon à montrer qu'aux États-unis l'admission dans une communauté équivaut à bénéficier d'une garantie officielle de probité morale. Avant d'être accepté dans une secte, tout impétrant est en effet soumis à une enquête minutieuse qui remonte jusqu'à sa plus tendre enfance. En procédant de la sorte, la secte s'assure qu'elle recrute un individu dont la conduite est « moralement qualifiée ». De manière symétrique, le nouveau membre bénéficie d'un label de qualité éthique à même de favoriser son intégration sociale et sa réussite économique. Comme le note M. Weber, être admis dans une communauté, c'est être un « homme fait ». A l'inverse, « l'exclusion de la secte pour infractions d'ordre éthique signifiait perte du crédit en affaires et déclassement social » [Weber, 1964 p. 262]. Quels sont, plus précisément, les avantages de l'intégration communautaire ? Le premier est que lorsqu'un membre d'une secte change de résidence, il emporte avec lui un certificat délivré par sa communauté qui lui assure à la fois de pouvoir renouer des contacts immédiats avec l'entourage de son nouvel environnement mais aussi de trouver des crédits pour ses affaires professionnelles. Autre intérêt : lorsqu'un individu connaît des difficultés économiques, la secte le soutient. Elle donne des garanties aux financiers et apporte son aide car, selon le principe biblique de Luc, *mutuum date nihil inde sperantes*⁵.

Non seulement M. Weber constate le rôle déterminant des sectes mais, comme A. de Tocqueville, il est frappé plus généralement par l'importance du fait associatif. Un « Yankee typique » ne peut ignorer le *Boy's Club* ou l'*Athletic Club* de son école, la *Greek Letter Society* ou le clubs d'étudiants de son université, le club d'hommes d'affaire de son milieu professionnel, les clubs ploutocratiques de la grande ville où il habite... Plus encore, il lui faut en être. « Au collège, un étudiant qui ne pouvait se faire admettre dans aucun club (ou dans une société du même genre) quelle qu'en fût la nature, devenait une sorte de paria (certains se sont suicidés, m'a-t-on dit, pour y avoir échoué) » [Weber, 1964, p. 266]. Selon M. Weber, ces clubs et groupements ne sont rien d'autre en fait que le produit d'un processus de sécularisation du prototype sectaire. Au début du XX^{ème} siècle, ces associations (dont le signe

⁵ Ce sont de telles observations qui ont conduit M. Weber à élaborer l'opposition Eglise/secte ensuite reprise et développée par son collègue et ami E. Troeltsch. Selon les termes de M. Weber, l'Eglise est un corps constitué en vue de la grâce et qui administre les biens religieux du salut, telle une fondation de *fideicommissis*. L'appartenance à l'Eglise est, en principe, obligatoire et ne saurait donc rien prouver en ce qui concerne les vertus de ses membres. Une secte constitue en revanche une association volontaire, exclusive de ceux qui sont religieusement et moralement qualifiés pour y adhérer. C'est volontairement qu'on y entre, si toutefois l'on s'y trouve admis par la volonté de ses membres, et cela en vertu d'une probation (*Bewährung*) religieuse.

d'appartenance passe dans la moyenne bourgeoisie par le port d'un petit insigne de couleur variable) prennent en charge des fonctions similaires à celles des communautés religieuses. L'accès aux associations est conditionné par une enquête de moralité et par un vote positif. Les clubs créent ensuite des réseaux d'interconnaissance : « La rosette à la boutonnière voulait dire : je suis un gentleman breveté après enquête et probation, je suis dûment garanti en tant que membre de l'association » [Weber, 1964, p. 264]. Et, comme dans le cas des sectes, cette reconnaissance produit de la confiance, augmente par voie de conséquence les chances de crédit et elle accroît celles de réussite économique. Enfin, les associations font souvent fonction de sociétés d'assurance mutuelles en cas de décès ou de difficultés économiques. Pour toutes ces raisons, M. Weber estime que les associations constituent le véhicule typique d'ascension sociale pour cette classe moyenne bourgeoise que sont les entrepreneurs (les fermiers inclus).

En résumé, on l'aura compris, la thèse de M. Weber diffère de celle d'A. de Tocqueville puisque, au risque de l'anachronisme, l'on peut dire que pour le sociologue allemand l'accumulation du capital social américain est davantage la manifestation de pratiques religieuses qui vont en se sécularisant qu'elle ne manifeste la force d'enjeux proprement politiques. Pour M. Weber, la même matrice structure les sectes puritaines et les associations laïques. Ces deux types obéissent en effet à trois principes organisationnels de base. Le principe volontariste de libre admission tout d'abord : il faut être qualifié pour être admis dans une association. Le principe de souveraineté de la communauté sacramentelle locale ensuite : seule la communauté locale est apte à juger de la qualification d'un de ses membres grâce aux réseaux de connaissance, à une enquête... Troisième principe enfin : une discipline morale extraordinairement rigide au sein de communautés qui s'administrent elles-mêmes⁶. A ces trois principes explicitement recensés par M. Weber, je serai tenté d'en ajouter un quatrième qui n'est pas sans rapprocher, cette fois-ci, de l'interprétation tocquevillienne : il s'agit, en l'occurrence, de l'appel à l'intérêt individuel. « Les sectes puritaines utilisèrent pour les fins de cette éducation disciplinée les intérêts individuels tout puissants sur le plan social de l'estime de soi-même. Ces mobiles individuels et ces intérêts personnels furent donc mis au service du maintien et de la propagation de l'éthique puritaine bourgeoise » [Weber, 1964, p. 290]. Autrement dit, appartenir à une secte assure un « bénéfice psychologique » important : être reconnu par une communauté sectaire est non seulement une manière de s'affirmer soi-même mais aussi un moyen de participer pleinement et légitimement à un ensemble de pratiques puritaines qui optimisent ses chances de salut.

Cette dernière remarque nous mène en terrain connu. M. Weber s'intéressait moins, on le sait, aux contenus éthiques des religions qu'à leurs conséquences sur le comportement économique des individus. Dans le texte de 1906 que je viens de parcourir, la démarche est bien aussi de cet ordre. M. Weber conclut que l'appartenance à une secte (indice de capital social dirait-on aujourd'hui) favorise le développement économique. Mais toute insertion organisationnelle n'est pas en soi le garant d'un surplus de dynamisme économique. A preuve, le cas de la corporation. Cette dernière réunit en son sein des hommes exerçant un métier similaire aux fins de limiter la concurrence entre eux, de tempérer les désirs d'acquisition rationnelle, d'enseigner des vertus civiques, d'imposer des règles traditionnelles et d'agir sur le groupe par l'entremise des « moyens d'existence ». Conséquence : « le succès, au sens capitaliste, ruinait l'esprit corporatif – comme cela s'est produit en Angleterre et en France – et, de ce fait, il était regardé avec horreur » [Weber, 1964, p. 292]. La corporation est, en d'autres termes, un obstacle à l'organisation capitaliste du travail et plus généralement

⁶ La discipline sectaire est plus forte que celle d'une Eglise et elle est comparable à une discipline monastique. M. Weber en liste les impératifs : interdiction parfois d'entretenir des relations avec des non frères, refus de laisser les théologiens prendre le pouvoir (pour le maintien de la discipline, les laïcs jouent le rôle central), devoir d'entraide entre frères, préférence donnée à ses frères dans les relations d'affaire...

au développement de l'esprit du capitaliste bourgeois. Le modèle de la secte est tout différent. Cette organisation ne rassemble pas des individus techniquement qualifiés pour exercer une profession semblable. Elle réunit des « compagnons de croyance » dont la conduite est réglementée sur le plan éthique mais pas, en revanche, du point de vue des moyens d'existence. Le succès économique d'un membre de la secte est alors vécu autrement que dans le cas des corporations : dans la mesure où il est interprété comme un indicateur de mérite, la secte s'en trouve grandie, elle aussi, sur le plan de sa légitimité. En bref, « la corporation ne pouvait enfanter l'*ethos* capitaliste bourgeois des temps modernes. Seul, le mode de vie méthodique des sectes ascétiques était en mesure de légitimer en les transfigurant les motivations économiques « individualistes » de celui-ci » [Weber, 1964, p. 292-293].

LE TRIANGLE DU CAPITAL SOCIAL

Bien qu'ils soient déjà plus ou moins connus, les éléments qui viennent d'être rapportés en glanant dans les œuvres d'A. de Tocqueville et de M. Weber permettent au moins d'affirmer qu'il existe déjà, au sein du corpus de la sociologie classique, un questionnement et des schèmes d'analyse pour partie redondants avec ceux portés aujourd'hui par les théories du capital social. Il serait à la fois naïf sur le plan épistémologique et erroné d'un strict point de vue théorique d'en tirer la conclusion que ces théories étaient déjà « en germe » chez A. de Tocqueville, M. Weber ou chez quelque autre « père fondateur ». Il serait tout aussi niais, me semble-t-il, d'affirmer l'inverse et de prétendre à la radicale novation des théories du capital social qui fleurissent à l'orée des années 1980. Je n'entrerai pas plus avant dans ces considérations gnoséologiques qui, à elles seules, mériteraient d'amples développements. Dans cette seconde partie, mon objectif n'est donc pas de me livrer à un travail de généalogie mais, plus simplement, de baliser sommairement l'espace des théories contemporaines du capital social. Je le ferai d'abord en prêtant attention à deux points de vue fondateurs, ceux de J. Coleman et de R. Putnam en l'occurrence. L'objectif est de mettre en évidence l'existence d'une première tension dans l'espace des théories du capital social. Dans un second temps, je radicaliserai quelque peu la démarche pour suggérer que les approches qui revendiquent l'étiquette de théorie du capital social s'organisent en fait dans un ensemble tripolaire. A y regarder de près, l'on s'aperçoit en effet que celles-ci donnent souvent priorité à une entrée – celle de la confiance, celles des réseaux ou, enfin, celle de la réciprocité - pour appréhender tant théoriquement qu'empiriquement ce que peut être le capital social.

De Coleman à Putnam

Dans la littérature sociologique consacrée aujourd'hui au capital social, l'article publié par J. Coleman en 1988 dans l'*American Journal of Sociology* est certainement l'un des plus cités. Dans cette contribution, l'auteur revendique une perspective non déterministe de l'action sociale et il fait explicitement référence aux approches de théories économiques de type néo-classique. Pour rendre raison des actions et des interactions sociales, J. Coleman dit ensuite ne pas se satisfaire des théories de l'échange et de la justice distributive (Homans) ou encore de celle de la norme de réciprocité (Gouldner). Pour mieux se démarquer des points de vue précédents, il forge alors la notion de capital social, ensemble multiforme qui se définit par les caractéristiques suivantes. Le capital social est d'abord une ressource pour les acteurs (personnes, entreprises...) puisqu'il facilite l'action de ces derniers au sein des structures dans lesquels ils prennent place. Il est éligible au principe d'économicité puisqu'il prête à calcul : un acteur peut constater par exemple qu'il est bénéfique pour lui de rompre les liens de confiance qui l'attache à une communauté donnée. Comme d'autres types de

capitaux, le capital social a, en second lieu, une valeur productive : recourir et investir dans du capital social, c'est se donner les moyens de concrétiser certains objectifs qui, sans ce dernier, n'auraient pu être atteints. A la différence du capital physique ou du capital humain, le capital social ne fait pas cependant l'objet d'investissement systématique alors même que nombre d'acteurs y auraient intérêt. La raison en est l'existence d'effets d'externalités dont l'anticipation peut conduire les acteurs à ne pas investir temps et énergie dans du capital social. Troisième caractéristique : comme le capital humain et le capital physique, le capital social n'est pas complètement fongible. Plus encore, une forme donnée de capital social peut s'avérer utile pour certaines situations ou domaines d'activités et nuisible dans d'autres. Dernier point enfin, le capital social est moins la propriété des acteurs que la caractérisation d'une structure de relations.

Ayant ainsi défini le capital social, J. Coleman met en exergue ses vertus. Le capital social facilite tout d'abord les transactions sur les marchés. C'est le cas, note J. Coleman, du marché des diamants. A New York, ce marché est presque intégralement pris en charge par une communauté fermée, celle d'israélites dont les familles sont liées par de nombreux mariages, qui vivent presque tous à Brooklyn, qui fréquentent les mêmes synagogues... Cette communauté est support de confiance et elle facilite le bon fonctionnement marchand : si un acteur venait à tromper un autre (en ne rendant pas des pierres prêtées temporairement par un autre par exemple), il serait immédiatement exclu et perdrait attache familiale, communautaire et religieuse. Le capital social présente d'autres avantages encore. Il facilite la mise en œuvre de l'action collective (J. Coleman évoque le cas d'étudiants activistes sud-coréens qui ont pu s'organiser clandestinement car ils provenaient tous de la même institution scolaire), il est facteur de sécurité collective (laisser ses enfants circuler librement à Jérusalem est plus facile que dans la banlieue de Détroit car à Jérusalem l'attention spontanée des adultes pour n'importe quel enfant est plus développée), etc.

Dans l'effort de mise en forme conceptuelle qu'il produit, J. Coleman distingue trois formes de capital social : les obligations et attentes réciproques qui dépendent du degré de confiance mutuelle au sein d'une structure sociale donnée, des canaux de communication informels à même de faire circuler efficacement les informations et, enfin, l'existence de normes et surtout l'assurance de l'application de ces dernières (« les normes qui rendent possible le fait de marcher seul la nuit sont aussi celles qui contraignent l'activité des criminels » [Coleman, 1988, p. 105]). J. Coleman distingue par ailleurs deux types de structures qui facilitent l'accumulation et qui renforcent l'efficacité du capital social. Des réseaux sociaux « clos » sur eux-mêmes facilitent, les premiers, l'application effective des normes, alimentent les effets de réputation (« la réputation ne peut pas croître dans une structure ouverte »), favorisent la production de confiance et encouragent *in fine* le développement d'une logique réciprocaire. Les organisations (*appropriable social organisations*), second type de structure, présentent cet autre avantage d'avoir été formellement fondées pour atteindre un objectif et de pouvoir servir en fait à en réaliser d'autres, grâce tout simplement aux multiples contacts qu'elles engendrent.

J. Coleman illustre ses propos en se faisant sociologue de l'éducation. La réussite scolaire, remarque-t-il, peut s'expliquer en prenant en considération trois formes de capital : le capital financier (revenu et patrimoine des parents), le capital humain (niveau d'éducation des parents, l'environnement cognitif au sein de la famille) et, enfin, le capital social (relations effectives entre parents et enfants⁷). Le sociologue américain met en évidence, de ce dernier point de vue, la corrélation entre taux d'abandon dans les études et capital social familial (ce dernier étant mesuré par la présence d'un ou de deux parents, par le nombre de frères et de

⁷ J. Coleman évoque le cas de cette école publique nord-américaine où les familles asiatiques immigrées faisaient systématiquement une copie des livres de classe de leurs enfants de manière à pouvoir soutenir au mieux ces derniers dans leur travail scolaire.

sœurs, par l'attente des parents du point de vue des études à venir...). Le résultat est similaire lorsque l'on considère le capital social accumulé hors de la famille. Changer de lieu de résidence signifie se démunir en relations amicales. *Ceteris paribus*, les enfants dont les parents déménagent le plus obtiennent des résultats moins bons que les autres. De même, certaines écoles confessionnelles pourvoient davantage leurs élèves (et leurs parents) en capital social et assurent des succès scolaires plus importants...

C'est en marchant explicitement sur ce type de brisées colemaniennes que R. Putnam entreprend pour sa part, à compter des années 1970, des travaux sur l'Italie. Cette recherche aboutit à la publication de *Making the Democracy Work* [Putnam, 1993]. Dans l'article de 1995 qui annonce ses travaux sur les Etats-Unis, R. Putnam fait encore référence, en note de bas de page, à l'article séminal de J. Coleman dont il vient d'être question précédemment. R. Putnam reconnaît à son collègue sociologue le mérite d'avoir, le premier, développé une interprétation théorique du capital social⁸. Sans s'appesantir autant que J. Coleman sur les fondements de la notion, R. Putnam propose la définition suivante : « par analogie avec les notions de capital physique et de capital humain – outils et instruments de développement qui améliorent la productivité individuelle – le « capital social » renvoie aux caractéristiques des organisations sociales tels que les réseaux, les normes ou la confiance sociale qui facilitent la coordination et la coopération en engendrant un bénéfice mutuel » [Putnam, 1995, p. 67]. Les réseaux et les normes de réciprocité qui constituent le capital social sont donc des atouts majeurs pour le bon fonctionnement des sociétés. « Ils ont de la valeur pour les gens qui en font partie [des réseaux] et ils ont, au moins dans certains cas, des effets externes démontrables, ce qui fait que le capital social présente à la fois un caractère public et privé » [Putnam, 2001a]. Ce sont les effets externes qui, en fait, importent le plus à R. Putnam. On connaît les résultats obtenus à ce propos dans l'ouvrage publié en 2000. R. Putnam met en évidence l'existence de corrélations entre niveau de capital social, performance scolaire, bien-être des enfants, temps passé par les enfants à regarder la télévision, taux de crimes violents, humeur plus ou moins batailleuse des individus, santé, fraude fiscale, tolérance, égalité économique, égalité civique... Il s'agit bien, R. Putnam en a tout à fait conscience, de corrélations et non de causalités. Si le propos du politiste américain concerne avant tout l'esprit civique, il serait erroné d'en faire pour autant le chantre d'un communautarisme désuet. Ainsi qu'il le mentionne explicitement dans *Bowling alone*, c'est aussi le capital social qui explique le succès économique, à commencer par celui de la *Silicon Valley* [Putnam, 2000, p. 324].

Les travaux de R. Putnam ont permis d'avancer sur de multiples fronts de la théorie du capital social. Sans prétendre offrir un panorama exhaustif de l'argumentaire de R. Putnam⁹, je retiendrai de ses recherches quelques propositions qui me paraissent fortes et originales. En vertu de la première, certaines formes de capital social sont bonnes à certains égards mais pas à d'autres. Une association (un parti politique extrémiste ou un réseau maffieux par exemple) peut avoir des objectifs nuisibles pour le bien commun. Aux yeux de R. Putnam, l'une des grandes priorités de recherche consiste en conséquence à élaborer des typologies de capital social et à esquisser des dimensions théoriquement cohérentes et empiriquement valides le

⁸ R. Putnam évoque également les travaux sur l'encastrement de M. Granovetter. La distinction que propose R. Putnam entre capital social créateur de liens ouverts (*bridging*) et capital social source de liens fermés (*bonding*) est en parfaite congruence avec la théorie des liens forts et faibles de M. Granovetter. Cette double qualité est telle que le « capital social agit comme une « colle » et un « lubrifiant » sociologique » [Bevort, 2001, p. 60]. En forçant quelque peu le trait dans la lecture des auteurs qu'ils mobilisent, O. Godechot et N. Mariot distinguent pareillement deux conceptions du capital social : « l'une qui, dans le sillage de Burt [1992], fait du capital un bien individuel, s'appréciant dans des structures relationnelles diversifiées et poreuses, l'autre, à la suite de Coleman – et dans une certaine mesure de Bourdieu, qui en fait un bien collectif, ayant pour support des structures relationnelles cohésives et denses. » [Godechot, Mariot, 2004, p. 244].

⁹ Cf., à ce propos, l'article d'A. Bevort [2003].

long desquelles le capital social devrait varier. Seconde proposition : certaines formes de capital social (une association de parents d'élèves, un organisme social...) sont très institutionnalisées tandis que d'autres ne le sont pas (une réunion d'un soir dans un bar, le signe de tête que l'on échange avec la personne que l'on voit occasionnellement au supermarché en faisant la queue à la caisse...). Dans tous les cas cependant, l'on a affaire à des réseaux dans lesquels une réciprocité peut facilement voir le jour et où des gains sont dès lors possibles pour tous les protagonistes en jeu.

La dotation en capital social est, troisième proposition, évolutive dans le temps. C'est, on le sait, la grande thèse de R. Putnam. Lorsqu'on le mesure à l'aide d'indicateurs multiples comme le nombre d'adhérents à des associations bénévoles, la participation active à des organismes civiques, politique ou religieux, le niveau de confiance, les dons de charité, les relations sociales informelles (recevoir des amis, jouer aux cartes ou au bowling...), force est de constater, en dépit de quelques contre-tendances (groupes de soutien mutuel, mouvements religieux et développement des télécommunications), le déclin du capital social américain depuis le milieu des années 1960. Cette évolution, largement imputable à un « effet de génération », s'explique par l'action conjointe de plusieurs paramètres : la course après le temps et la pression de l'argent (qui vont de pair avec un taux d'activité féminin croissant), des modes de vie urbains qui impliquent davantage de déplacements quotidiens (« re-potting » hypothesis), la consommation télévisuelle et surtout le développement de loisirs électroniques.

Dernière proposition enfin : la dotation d'un espace donné en capital social peut s'expliquer à l'aide de variables historiques. R. Putnam s'aventure sur la piste d'une telle intuition en dressant la carte du capital social aux États-Unis. Il apparaît alors, entre autres résultats, que plus un État est proche de la frontière canadienne, plus sa dotation en capital social est forte. Selon R. Putnam, deux facteurs expliquent une telle situation. L'ampleur de l'esclavage au XIX^{ème} siècle en premier lieu : dans les États à forte tradition esclavagiste, la dotation en capital social est moins forte qu'ailleurs puisque l'esclavage a d'abord divisé les Noirs entre eux puis, ultérieurement, pauvres, Blancs et Noirs. L'immigration en second lieu : selon R. Putnam, le meilleur déterminant positif du capital social fondé sur la migration est la fraction de la population qui est de descendance scandinave. Bref, comme on peut le constater, bien qu'il ait commencé par adosser son analyse du capital social sur la définition offerte par J. Coleman et bien qu'il partage également avec ce dernier certains postulats importants (le capital social comme levier favorable à l'action collective par exemple), R. Putnam n'en développe pas moins une perspective qui n'a plus guère à voir avec celles de la problématique micro-sociologique initialement mobilisée par J. Coleman pour développer sa théorie du capital social. De fait c'est le néo-durkheimisme exacerbé de R. Putnam qui a fait l'objet récemment de vives critiques à l'encontre de sa démarche de recherche [Skocpol, Fiorina, 1999].

Les mots du capital social : confiance, réseaux, réciprocité

Le développement de travaux empiriques sur la production, les usages et les effets du capital social révèlent à l'heure actuelle la diversité des conceptions de cette notion. Intéressant est, de ce point de vue, la trajectoire intellectuelle de R. Putnam. Ce dernier reconnaît ainsi : « pendant une dizaine d'années, lors de mes recherches en Italie, j'ai utilisé la définition du capital social de James Coleman. Mais je m'en suis ensuite écarté car, pour Coleman, les réseaux sociaux et les normes ne peuvent avoir que des effets positifs. Pourtant, certains réseaux comme le Ku Klux Klan ou le parti nazi ont eu des effets désastreux. Depuis dix ans, je me suis donc écarté de cette définition. Pierre Bourdieu s'est aussi intéressé au capital social, mais davantage pour les bénéfiques que les individus peuvent en tirer pour eux-

mêmes. Ainsi, si vous cherchez du travail, vous utilisez vos réseaux. Pour moi, le capital social peut aussi avoir des conséquences « externes », c'est-à-dire qu'il profite aussi aux personnes qui n'en sont pas dotées » [Putnam, 2001b, p. 63].

Cette prise de distance avec les premières définitions canoniques du capital en sociologie n'est pas le propre de R. Putnam. Nombreux sont les articles qui, à l'heure actuelle, ont pour ambition première de raffiner la notion pour en clarifier son usage. J. Nahapiet et S. Ghosal [1998] proposent par exemple d'appréhender le capital social à l'aide d'une triple dimension : structurelle (les supports institutionnels aux relations sociales), relationnels (le respect, l'amitié, la confiance...) et cognitive (les représentations, les interprétations communes). A. Portes [1998] différencie, pour sa part, quatre sources de capital social : les valeurs, la solidarité, la réciprocité et la confiance. Je pourrais démultiplier aisément les références et les citations tant la littérature est aujourd'hui abondante sur le sujet. Il me semble moins intéressant en fait d'ambitionner une improbable recension que de souligner que les théories sociologiques du capital social s'ordonnent autour de trois pôles dominants.

Le premier d'entre eux associe systématiquement capital social et *confiance*. C'est le cas par exemple de F. Fukuyama [1995]. Perceptible dans la façon dont se vivent au jour le jour les interactions entre individus, cette confiance a souvent des racines historiques et religieuses profondes, si bien qu'il est pertinent de mettre en comparaison les trajectoires des différentes sociétés modernes sur la base de leur dotations respectives en capital social. F. Fukuyama a mis ainsi en évidence l'existence de corrélations significatives entre développement économique et performances des structures industrielles d'une part et degré de confiance d'autre part. Ce qui le conduit à opposer nettement des espaces nationaux à haute teneur en confiance (Allemagne, Japon, USA) à d'autres (Taiwan, Hong Kong, Italie, France) où, à l'inverse, la défiance est nettement plus élevée. C'est dans un même esprit que S. Knack et P. Keefer [1997] ont mobilisé un double indicateur - degré de confiance en autrui, norme de coopération civique – pour évaluer eux aussi, de manière comparative, les effets bénéfiques, sur le plan économique, du capital social.

Une seconde option consiste à donner priorité à l'examen du rôle des *réseaux* dans l'accumulation du capital social¹⁰. On tombe alors sur un ensemble de travaux maintenant bien connus du public français et qui présentent trois traits assez spécifiques. Même si tel n'est pas toujours le cas, il s'agit plutôt d'approches micro ou méso-sociologiques, à l'instar par exemple de l'étude pionnière de M. Granovetter [1974] sur les liens faibles. Ces travaux portent ensuite une attention prononcée au bénéfice économique procuré par la mise en réseaux. Le capital social est alors analysé comme une ressource au profit d'acteurs intéressés et les relations sociales souvent réduites à de purs échanges d'informations¹¹. L'outillage de mesure est, enfin, assez sophistiqué. Le modèle des trous structuraux de R. Burt [1992] offre une illustration quasiment paradigmatique de cette façon de faire. Dans ce modèle, c'est la contrainte de réseau qui mesure le capital social. Ce dernier varie avec la taille, la densité et la

¹⁰ La notion de réseau mériterait plus amples commentaires. La sociologie des réseaux contemporaine est en effet loin d'être homogène et, à de nombreux égards, les approches par le capital social se différencient nettement de nombre de ces dernières. E. Lazega [1996] met en évidence l'existence d'au moins deux utilisations bien différentes du terme « réseau » dans la sociologie économique actuelle. Le réseau peut être appréhendé comme une forme de coordination alternative au marché et à l'organisation hiérarchisée [Powell, 1990] ou alors, dans une perspective structurelle, comme l'expression de structures relationnelles [Burt, 1992 ; Lazega, 2001]. Pour une synthèse sur la sociologie des réseaux, cf. l'ouvrage d'A. Degenne et M. Forsé [1994].

¹¹ Cela est vrai, dans une moindre mesure, chez P. Bourdieu. Dans la perspective de ce dernier, le capital social est le produit de stratégies d'investissement destinées à instituer ou à reproduire des relations (famille, voisinage, commerce...) potentiellement profitables pour celui qui investit. Selon P. Bourdieu, le rendement de ce type d'investissement est d'autant plus conséquent que le volume de capital détenu est important. La reproduction du capital social n'est cependant possible qu'à la condition de s'appuyer sur un ensemble de pratiques, d'échanges continus et de lieux de rencontre qui assurent à ce capital les risques de l'obsolescence.

hiérarchie du réseau dans lequel un acteur est inséré. Pour être plus précis, ainsi que le montre l'étude empirique réalisée par R. Burt auprès de « directeurs » d'une grande organisation, les bénéfices en information et en contrôle dépendent de l'existence de trous structuraux (séparation entre contacts non redondants) : « les promotions sont tardives pour les directeurs contraints par un capital social concentré entre les mains d'un seul contact, là où la contrainte vient du fait que l'on a trop peu de contacts (taille du réseau), ou trop fortement connectés les uns aux autres (densité du réseau), ou encore des contacts trop fortement connectés à un seul autre (hiérarchie de réseau) » [Burt, 1995, p. 626].

Le dernier pôle structurant des théories du capital social est celui de la *réciprocité*. Plusieurs auteurs, et non des moindres (F. Fukuyama, R. Putnam...), y font explicitement référence. Il me semble que, en dépit de l'anachronisme évident, les réflexions d'A. Gouldner ont été pionnières en la matière¹². Selon A. Gouldner, la norme de réciprocité est une composante culturelle aussi importante et universelle que le tabou de l'inceste. Dans sa forme générale, cette norme repose sur deux exigences de base : aider ceux qui vous ont aidé d'une part, ne pas nuire à ceux qui vous ont aidé d'autre part. Cette norme de réciprocité varie certes selon les positions qu'occupent les participants à l'intérieur d'une société donnée et elle fonctionne souvent de manière différente d'une culture à l'autre. Mais, en évoquant de la sorte cette norme réciprocitaire, A. Gouldner met bien le doigt sur un mécanisme qui a directement à voir avec ce nous nommons aujourd'hui « capital social » : « si vous voulez être aidé par d'autres, vous devez les aider ; de fait il est opportun et pas seulement correct de respecter les droits statutaires d'autrui et de conformer à la norme générale. C'est à la fois la croyance à l'existence de la norme de réciprocité et à la norme elle-même qui mobilisent les motivations égoïstes au service de la stabilité du système social » [Gouldner, 1992, p. 163]¹³. La force du propos d'A. Gouldner consiste à montrer que l'ordre social ne découle pas simplement du jeu d'attentes réciproques qui ne cessent de se renforcer (thèse de T. Parsons et de G. Homans) ni même du produit de calculs d'opportunités. « Notre thèse est que la réciprocité n'est pas seulement motivée par le plaisir qu'Ego a donné à Alter mais également par le fait qu'Alter a intégré une norme de réciprocité spécifique qui moralement l'oblige à satisfaire ceux qui l'ont satisfait » [Gouldner, 1992, p. 163].

La norme de réciprocité n'offre pas que la garantie d'un ordre social stable. Elle participe également de ce que A. Gouldner nomme un « mécanisme initiateur ». Autrement dit, cette norme aide à engager des interactions sociales et donc à mettre en branle une vie de groupe. On trouve ici une solution aux apories de la théorie économique standard déjà relevée par A. Gouldner et identifiées ultérieurement avec plus de précisions encore par L. Cordonnier [1997]. Dans la théorie économique standard en effet, et aussi paradoxal cela puisse-t-il apparaître, aucun échange ne devrait avoir lieu. En dépit d'un intérêt bien compris à troquer une marchandise contre un autre, les agents économiques réputés rationnels peuvent avoir légitimement peur de s'engager dans un acte d'échange. Rien ne garantit en effet

¹² C'est bien d'ailleurs en référence et en opposition aux travaux d'A. Gouldner sur la réciprocité que J. Coleman [1988] se propose de définir le capital social. A la différence d'A. Gouldner, J. Coleman revendique une orientation ouvertement utilitariste.

¹³ Réfléchir sur la norme de réciprocité conduit naturellement à poser la question de l'équivalence : que rendre en contrepartie du don ou de l'aide accordée ? Selon A. Gouldner, afin de répondre à cette question, deux cas de figures doivent être distingués. Dans le cas d'une réciprocité hétéromorphique, les choses échangées peuvent être de nature différente mais de valeur égale (un prêté pour un rendu). Avec la réciprocité homomorphique, les échanges doivent être concrètement semblables ou de forme identique tant au niveau des choses échangées que des circonstances (un rendu pour un rendu). « Historiquement, note A. Gouldner, on trouve la plus importante expression de la réciprocité homomorphique dans les normes de réciprocité négative, c'est-à-dire dans la vengeance où l'on ne rend pas des bienfaits mais des préjudices, le meilleur exemple de cette réciprocité nous est fournie par la *lex talionis* » [Gouldner, 1992, p. 161].

qu'après qu'Ego ait cédé son bien à Alter, ce dernier lui fournisse en contrepartie un bien de valeur équivalente. Par un classique effet de composition, l'échange ne devrait donc pas avoir lieu sauf si, précisément, une norme est à même de lever l'incertitude et d'engager les protagonistes sur la voie réciprocaire.

CONCLUSION

Bien qu'A. Gouldner n'ait pas mobilisé le terme de capital social, sa réflexion n'est pas sans converger, me semble-t-il, avec certains efforts, encore inaboutis, pour fournir un fondement micro aux approches plutôt macro du lien social. R. Putnam convient ainsi que la théorie des jeux est au cœur de la logique du capital social : « si j'entretiens des rapports étroits et des réseaux de réciprocité avec d'autres gens, je n'ai pas besoin d'avoir un contrat avec mon voisin ; lui et moi allons ratisser les feuilles. Nous le faisons sans être liés par contrat et je ne le poursuis pas s'il ne fais pas sa part de ratissage » [Putnam, 2001a, p. 8]. Les économistes ne démentiraient certainement pas un tel propos. Certains d'entre eux proposent de fait d'appréhender le capital social comme produit de jeux répétés. « Un jeu de type dilemme du prisonnier à un coup ne produit pas de la coopération car la défection constitue l'équilibre de Nash pour les deux joueurs ; cependant, si le jeu est réitéré, une simple stratégie comme celle du tit-for-tat (répondre à la coopération par la coopération et à la défection par la défection) mène les deux joueurs sur la voie coopérative. En des termes qui ne sont plus ceux de la théorie des jeux, si les interactions individuelles se répètent dans le temps, elles favorisent un climat et une réputation d'honnêteté et de fiabilité. Ainsi qu'Adam Smith l'a observé, dans une société où l'on commerce, les interactions marchandes incitent au développement de vertus sociales comme l'honnêteté, l'application et la prudence. Une société entièrement composée de « diables rationnels » à la Kant devrait, avec le temps, produire du capital social, tout simplement parce qu'il en va de l'intérêt, à long terme, de ces diables » [Fukuyama, 1999, p. 9].

Constater que la théorie des jeux est un opérateur analytique qui transcende les frontières des disciplines constituées n'est guère nouveau [Lallement, 2000]. Il est plus intéressant en revanche de remarquer combien demeurent diverses les préoccupations que les uns et les autres peuvent manifester en recourant à la notion de capital social. S'ils ne sont pas antagonistes en tant que tels, le souci économique (volonté de montrer que le capital social réduit les coûts de transactions, facilite la coordination, bénéficie au développement des connaissances...), le souci politique (conviction que le capital social favorise une société civile active et alimente une vie démocratique de qualité) ou encore le souci social (éclairage original sur la dynamique de certaines inégalités, comme celles relative au genre¹⁴) renvoient bien néanmoins à des registres et des objectifs fort différents. Il en va de même, nous l'avons vu, des options analytiques. Selon que l'on mette l'accent sur la confiance, les réseaux ou la réciprocité, la perception des vertus et des limites du capital social n'est pas la même, tout comme n'étaient pas convergents les diagnostics et les raisons de l'intérêt porté par A. de Tocqueville et par M. Weber pour les associations américaines. Comment s'étonner en conséquence qu'un des enjeux les plus pressants pour améliorer notre intelligence du capital social soit tout simplement d'ordre méthodologique ? Comme le constate à juste titre F. Fukuyama, « une des plus grande faiblesses du concept de capital social est l'absence de consensus sur la façon de le mesurer » [1999, p. 6].

¹⁴ Sur ce plan, cf., par exemple, R. Burt [1998] ou J.M. Hagan [1998].

BIBLIOGRAPHIE

- Adam F., Roncevic B., 2003, « Social capital : recent debates and research trends », *Social Science Information*, 42(2), p. 155-183.
- Becker G., 1975, *Human Capital*, Chicago, University of Chicago Press, 2nde édition.
- Bevort A., 2001, « La vie sociale en crise : un débat américain », *Sciences Humaines*, Hors série n° 33, juin-juillet-août, p. 60-62.
- Bevort A., 2003, « A propos des théories du capital social : du lien social à l'institution politique », *Sociologie du travail*, n° 3, vol. 45, juillet-septembre, p. 407-419.
- Bourdieu P., 1980, « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, janvier, p. 2-3. Article reproduit dans ce volume.
- Bourdieu P., 1984, « Réponses aux économistes », *Economies et sociétés*, tome XVIII, n° 10, série PE n° 2, octobre, p. 23-32.
- Burt R., 1992, *Structural Holes : The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- Burt R., 1995, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, XXXVI, p. 599-628.
- Burt R., 1997, « The Contingent Value of Social Capital », *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, p. 339-365.
- Burt R., 1998, « The Gender of Social Capital », *Rationality and Society*, vol. 10, p. 5-46.
- Chanial P., non daté, « Honneur, vertu et intérêt. Les sociologies de l'association d'Alexis de Tocqueville », Lasar, université de Caen, miméo., 15 pages.
- Coleman J., 1988, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, vol. 94, p. 95-210.
- Cordonnier L., 1997, *Coopération et réciprocité*, Paris, PUF.
- Degenne A., Forsé M., 1994, *Les réseaux sociaux*, Paris, Colin.
- Fukuyama F., 1995, *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Penguin Books.
- Fukuyama F., 1999, « Social Capital and Civil Society », paper prepared for the International Monetary Fund Conference on Second Generation Reforms, October 1st, 13 pages.
- Godechot O., Mariot N., 2004, Les deux formes du capital social. Structures relationnelles des jurys de thèses et recrutement en science politique, *Revue française de sociologie*, 45, 2, avriul-juin, p. 234-282.
- Gouldner A., 1992, « La norme de réciprocité : un exposé préalable », *Genèse*, juin, n° 8, p. 160-168. La traduction de cet article reprend des passages d'une allocution prononcée par A. Gouldner en 1959 lors de l'assemblée annuelle de l'Association américaine de sociologie.
- Granovetter M., 1973, « The Strength of the Weak Ties », *American Journal of Sociology*, 78, p. 1360-1380.
- Granovetter M., 1974, *Getting a Job: a Study of Contacts and Careers*, Cambridge, Harvard University Press.
- Hagan J.M., 1998, « Social Networks, Gender, and Immigrant Incorporation: Resources and Constraints », *American Sociological Review*, vol. 63, February, p. 55-67.
- Jacobs J., 1961, *The Death and Life of Great American Cities*, New York, Random House.
- Knack S., Keefer P., 1997, « Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 62, n° 4, p. 1251-1288.
- Lallement M., 2000, « Jeu, rationalité et négociation », in Thuderoz C., Giraud-Heraud A. eds, *La négociation sociale*, Paris, éditions du CNRS, p. 29-44.
- Lazega E., 1996, « Arrangements contractuels et structures relationnelles », *Revue française de sociologie*, XXXVII, 3, juillet-septembre, p. 439-456.

- Lazega E., 2001, *The Collegial Phenomenon. The Social Mechanisms of Cooperation among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford, Oxford University Press.
- Lin N., Cook K., Burt R. eds, 2001, *Social capital : A Theory of Social Structure and Action*, New York, Aldine de Grueter.
- Nahapiet J., Ghosal S., 1998, « Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage », *Academy of Management Review*, vol. 23, n° 2, pp. 242-266.
- Portes A., 1998, « Social Capital : its origins and applications in Modern Sociology », *Annual Review of Sociology*, vol. 24, p. 1-24.
- Putnam R., with R. Leonardi and R.Y. Nanetti, 1993, *Making Democracy Work : Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Putnam R., 1995, « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, 6 :1, janvier, p. 65-78.
- Putnam R., 2000, *Bowling Alone : The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster.
- Putnam R., 2001a, « Mesure et conséquences du capital social », *ISUMA*, vol. 2, n° 1, printemps, p. 1-18.
- Putnam R., 2001b, « Le déclin du capital social aux Etats-Unis. Entretien avec M. Zuber », *Sciences Humaines*, Hors série n° 33, juin-juillet-août, p. 63.
- Skocpol T., Fiorina M. eds, 1999, *Civic Engagement in American Democracy*, Brookings Institution Press and Russell Sage Foundation.
- Tocqueville A. [1835, 1840], 1961, 1986, *De la démocratie en Amérique*, Paris, Gallimard, 2 tomes.
- Weber M. [1906], 1964, « Kirchen und Sekten », traduit sous le titre « Les sectes protestantes et l'esprit du capitalisme » in *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, p. 255-293.
- Woolcock M., Narayan D., 2000, « Social capital : implications for development theory, research policy », *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n° 2, p. 225-249.