

III.

Action collective, équité et réciprocité



Capital social, processus sociaux et capacité d'action collective

par Emmanuel Lazega*

CAPACITÉS INDIVIDUELLES ET CAPACITÉS COLLECTIVES

Il n'est pas rare de trouver des théories sur l'importance des relations sociales pour la capacité d'action individuelle. De ce point de vue, centré exclusivement sur l'individu, le capital social est défini comme un ensemble de ressources auxquelles les acteurs individuels ont accès grâce à leurs relations ou à leur position dans une structure relationnelle [Burt, 1992 ; Lin, 2001]. Il est plus rare, en revanche, de trouver des théories sur l'importance des relations sociales (en fait, des structures relationnelles relativement stables composées par ces relations sociales) pour la capacité d'action collective. Pourtant, il semble difficile de concevoir une action collective organisée qui ne s'appuie pas, par exemple, sur certaines formes de solidarité entre les membres du collectif. Cette solidarité peut être observée empiriquement, notamment, au travers de l'existence d'une réciprocité directe ou indirecte¹ dans les échanges entre les membres du collectif (ou entre certains membres seulement). De ce second point de vue, cette solidarité est un processus social. On peut concevoir le capital social du collectif comme un ensemble de *processus sociaux* qui facilitent, sous certaines conditions, l'action collective. Le capital social apparaît dès lors comme une capacité collective identifiable par la présence de processus spécifiques, eux-mêmes reconstitués grâce à l'analyse des réseaux sociaux.

Dans la vie au travail, par exemple, les relations sociales et les structures relationnelles sont des ressources de premier rang pour l'accomplissement de toutes sortes de tâches. Dans les ensembles organisés, la participation à l'action collective – par exemple, dans le travail en équipe, dans la négociation ou la délibération sur les règles à adopter, dans la mise en œuvre des accords – requiert

* Université de Lille I, IUF.

1. On retrouve ici la distinction de Claude Lévi-Strauss [1949] entre échange restreint et échange généralisé. Pour la méthodologie d'analyse et de modélisation de ces formes de réciprocité directe et indirecte, voir Lazega, Van Duijn [1997] et Lazega, Pattison [1999, 2001].

l'échange de toutes sortes de ressources. Ces ressources comprennent les moyens utiles aux fins individuelles et collectives, comme par exemple, l'information, la bonne volonté des collègues, le conseil, ou encore des ressources qui n'ont pas de lien direct avec le processus de production, comme le soutien émotionnel ou la définition de la situation. Pour participer aux efforts collectifs (et en bénéficier), les membres doivent compter sur l'existence, dans leurs réseaux de relations, de sous-structures relationnelles (uniplexes ou multiplexes²) dont le rôle est de les aider à coopérer et à échanger de manière régulière, durable et adaptée à leurs objectifs collectifs. Ces sous-structures relationnelles témoignent à leur tour de l'existence de processus qui intéressent le sociologue. Dès lors, le fonctionnement de ces processus sociaux peut être considéré comme un atout collectif, une composante du capital social de l'organisation [Coleman, 1990 ; Leenders, Gabbay, 1999 ; Lazega, 1999, 2002 ; Godechot, Mariot, 2004 ; Lecoutre, 2005].

Cette approche du capital social s'inscrit dans le cadre de la sociologie néostructurale. Cette sociologie part du principe que les comportements sont largement déterminés par le système de relations auquel l'acteur appartient, c'est-à-dire par un système d'interdépendances qu'il faut reconstituer pour comprendre les comportements et les performances. Le concept principal de la sociologie néostructurale est celui d'interdépendance. Les acteurs individuels sont interdépendants de manières multiples et multilatérales. Ces interdépendances se lisent dans leurs interactions et relations sociales. Le terme « structural » se réfère ici à des régularités observées dans des relations d'échange social multiples, formelles et informelles, entre membres³. Dans une organisation, des relations d'échange stables et durables représentent des interdépendances multilatérales en matière d'accès aux ressources. Elles s'agrègent et se combinent en une trame de liens réguliers, en une structure relationnelle. Celle-ci est appelée structure précisément du fait de la stabilité des opportunités offertes (et des contraintes imposées) par ces interdépendances. Les processus sociaux sont, en partie, le produit de ces régularités dans la gestion des interdépendances. L'accent mis sur les processus est ici fondamental. En effet, sans une telle approche des interdépendances de ressources et des engagements (qui définissent les relations sociales), il est difficile de comprendre les « mécanismes sociaux » génériques [Hedström, Swedberg, 1998] qui caractérisent toute forme d'action collective.

Les processus sociaux qui constituent le capital social d'un collectif (c'est-à-dire d'un capital social différent du capital relationnel des membres individuels de ce collectif) ne sont identifiables, dans leur dimension relationnelle, que par

2. La multiplicité renvoie à l'existence de plusieurs types de relations entre deux personnes ou plus, et par conséquent à l'idée que différents types de ressources sont transférées ou échangées entre elles pour rendre possible la production en commun.

3. Le néostructuralisme contemporain est très différent du structuralisme des années soixante parce qu'il s'appuie sur une théorie de l'action individuelle [Lazega, 2003a].

l'analyse des réseaux dits « complets⁴ ». Seule cette analyse des réseaux dits « complets » permet au sociologue de reconstituer un système complexe d'interdépendances et de comprendre les ressorts du capital social comme capacité collective. Les approches en termes de réseaux personnels et de sociabilité sont à cet égard stériles puisqu'elles ne permettent aucune analyse des interdépendances, des structures relationnelles que les acteurs stabilisent ou sur lesquelles ils s'appuient pour participer à l'action collective (voire, le cas échéant, pour refuser d'y participer). Par extension, faute de connaissance des interdépendances et des processus sociaux, les approches du capital social par la sociabilité manquent aussi les relations de pouvoir si importantes pour comprendre la société organisationnelle et marchande contemporaine.

La dimension relationnelle n'est pas la seule dimension des processus sociaux qui nous intéresse ici. Par exemple, constater qu'un collectif se caractérise par des formes de réciprocité indirecte (entre ses membres) particulièrement nombreuses et multiplexes conduit à se poser la question des conditions de possibilité de cette solidarité : notamment l'existence des frontières que le collectif se donne (avec toute la dimension stratégique de cette construction complexe basée sur des exclusions) et l'existence de règles que ses membres doivent formuler et mettre en œuvre [Favereau, Lazega, 2002]. Il s'ensuit, comme pour l'étude de tous les phénomènes sociaux, qu'une diversification des méthodes est nécessaire pour l'étude du capital social dans sa dimension collective. Le capital social du collectif est envisageable dès lors comme produit de toute l'activité « politique » de ses membres. Il n'est pas que le sous-produit d'interactions entre individus instrumentalisant leurs relations⁵ en vue de l'accumulation de ressources appropriables individuellement.

Il ne s'ensuit pas que, en tant que capacité collective, telle ou telle forme de capital social constitue nécessairement un avantage et une ressource de même importance pour tous les membres du collectif⁶. On peut supposer, par exemple, que ces ressources ne sont accumulables et appropriables qu'à l'échelle minimale de ce que l'on a appelé par ailleurs des « niches sociales ». Le capital social du collectif peut dès lors accroître autant que diminuer des inégalités particularistes. La connaissance de l'apport différentiel des processus sociaux à telle ou telle sous-catégorie de membres du collectif dépend, notamment, de la connaissance

4. L'expression « méthode des réseaux complets » désigne la méthode de recueil de données sur laquelle est basée l'analyse structurale en sociologie. Elle signifie que le chercheur sait, après enquête dans un ensemble social aux contours prédéfinis, si une (ou plusieurs) relation(s) existe(nt) entre deux personnes, quelles qu'elles soient dans cet ensemble social. La définition du contour de cet ensemble et des relations dont on observe l'existence fait l'objet, de la part du chercheur, de décisions de nature substantive. Ces décisions dépendent de l'objectif prioritaire de la recherche.

5. L'idée que l'ordre social n'« émerge » que des interactions entre les membres du collectif a une longue histoire en sociologie. Dans le champ de la sociologie des organisations, voir par exemple, les travaux d'Anselm Strauss [1978] et une critique de cette approche [Lazega, 1992].

6. Cette idéalisation du capital social sans mesure convaincante est l'un des problèmes posés par les études du capital social en sciences politiques [Putnam, 2000].

de la morphologie sociale de ce collectif au niveau méso-social. Par niveau méso-social, on entend toutes les formes organisationnelles d'affirmation collective au niveau « intermédiaire » entre l'État et la société civile, des grandes entreprises aux réseaux associatifs, aux professions et aux autres intérêts collectifs (y compris les parentèles) constitutifs du monde social réel [Rosanvallon, 2004]. Dans cette société organisationnelle, seule l'analyse des réseaux « complets » – malgré toutes ses limites – offre à ce jour des garanties suffisantes de robustesse pour procurer une connaissance fiable de ce niveau méso-social.

LES PROCESSUS SOCIAUX FACILITANT L'ACTION COLLECTIVE

Toute forme d'action collective repose sur de multiples processus sociaux qui dépendent eux-mêmes de formes variables de « discipline sociale » perçue comme légitime par les membres. Par discipline sociale, nous entendons la capacité de l'acteur à s'auto-restreindre, au cours de ses négociations avec autrui, dans la définition de ses propres intérêts individuels et dans la définition de l'étendue du champ de ses revendications, ainsi que dans l'exercice de son pouvoir individuel – notamment de son pouvoir d'exploitation. Cette auto-restriction n'est pas nécessairement permanente et ne vaut que dans des conditions limitées. Mais elle est synonyme d'une capacité de politisation qui incite l'acteur à introduire la durée dans ses échanges⁷.

En sociologie économique, au cours des trente dernières années, la description de cette discipline a pris la forme d'études des relations et des normes sociales là où les transactions économiques étaient supposées n'exister que par elles-mêmes et dans le calcul maximisateur à court terme⁸. Pour accepter cette

7. La discipline sociale caractérise à la fois l'individu et le collectif. Du point de vue de l'individu, l'auto-restriction dans les négociations découle de la politisation des échanges, de la mise en œuvre des engagements constitutifs des relations sociales, mais aussi de la création ou de l'entretien de niches sociales et de la construction du statut. Du point de vue du collectif, il s'agit des processus sociaux qui s'appuient sur cette mise en œuvre : les processus de solidarité, de contrôle et de régulation par exemple. Cela ne signifie pas qu'il existe nécessairement un lien mécanique entre l'existence d'une discipline sociale (considérée comme légitime) et la performance/survie d'une organisation quelle qu'elle soit. Utiliser la notion de discipline sociale ne conduit pas nécessairement à un raisonnement fonctionnaliste car la politisation des échanges repose toujours sur la définition des intérêts et que ces définitions ne sont pas nécessairement convergentes dans un collectif. Bien au contraire : cette politisation s'appuie souvent sur des re-hiérarchisations des allégeances (ou recompositions identitaires) dont la violence est trop souvent ignorée par les théories de la socialisation.

8. Cette discipline relève de ce que Karl Polanyi [1944] appelait l'« encastrément » (*embeddedness*), terme repris dans un sens quelque peu différent, et avec le succès que l'on sait, par Mark Granovetter [1985]. Plus généralement, cette conception du capital social de l'organisation s'inscrit facilement dans une tradition sociologique qui s'intéresse aux mécanismes sociaux sous-tendant l'activité économique, à commencer par Émile Durkheim et Max Weber, et maintenant bien établie [voir Smelser, Swedberg, 1994, pour une vue d'ensemble]. Le concept de capital social est souvent utile pour situer les acteurs, au niveau individuel, par d'autres formes de capital que le capital économique et le « capital humain » (niveau d'éducation). Mais cette approche centrée sur l'individu n'épuise pas l'intérêt de ce concept comme articulation entre économie et sociologie.

articulation entre discipline sociale et processus sociaux, il faut comprendre la relation sociale à la fois comme le lieu de circulation de ressources hétérogènes et le lieu d'un engagement, c'est-à-dire d'une promesse, d'une obligation ou d'une convention morale introduisant la durée dans cet échange de ressources et présupposant un dispositif de contrôle social rendant cette promesse crédible. On peut illustrer cette articulation entre discipline sociale et processus sociaux au moyen de trois exemples.

Un premier processus social facilitant l'action collective porte sur la création, souvent dans des niches sociales au sein du collectif, d'un système informel d'échange généralisé et multiplexe. Ce système aide les membres à échanger plusieurs types de ressources hétérogènes liées à la production, directement ou indirectement, permettant une circulation durable tout en suspendant partiellement le comportement perçu comme opportuniste. On l'a déjà mentionné, l'analyse de réseaux « complets » permet d'observer, dans une organisation, la présence de sous-structures relationnelles cycliques caractérisant la réciprocité indirecte et différée – et par extension la présence de ce processus. Le rapprochement analytique entre la notion de niche sociale et celle de solidarité tient à ce que la seconde repose notamment sur les frontières et les normes définies par la première.

Un deuxième processus générique consiste en une organisation informelle des rappels à l'ordre entre membres. Face à des comportements déviants ou perçus comme opportunistes, avant d'en arriver à la mise en œuvre des règles par des moyens juridiques coûteux, un collectif fait fonctionner un système de contrôle social qui aide à sélectionner des sanctionneurs et à construire un accès personnalisé aux déviants qu'il faut rappeler à leurs engagements. Ce processus permet de résoudre le problème du « passager clandestin de second ordre » en abaissant les coûts du contrôle par l'utilisation de relations personnelles entre sanctionneurs et déviants. Il s'appuie lui aussi sur l'existence de niches et sur celle de formes particulières et spécialisées de statut social, celui des « protecteurs du bien commun ». Le lien entre niches, statut et contrôle social est établi par l'observation de régularités dans les chemins relationnels informels par lesquels ces sanctions sont mises en œuvre pour protéger le bien commun.

Enfin, l'approche structurale permet de formaliser le processus « régulateur », c'est-à-dire la redéfinition des règles du jeu entre membres, des normes de justice qui stabilisent leurs engagements et leurs échanges sociaux, y compris l'évaluation des ressources et les jugements d'équité [Kellerhals *et alii*, 1988 ; Reynaud, 1989]. La concurrence de statut (définie notamment dans sa dimension relationnelle, au moyen de mesures de centralité dans les réseaux sociaux) est un élément important de ce processus, qu'il aboutisse à de réels changements ou à des résistances au changement. En effet, une dynamique particulière caractérise ce processus : celle d'une négociation oligarchique de valeurs précaires. Il ne s'agit pas d'affirmer simplement que le plus fort impose ses règles. L'analyse de réseaux montre que ce sont les acteurs qui occupent des formes non congruentes de statut social qui sont les plus influents dans cette définition des règles priori-

taires, car ils associent à leur pouvoir (le contrôle de ressources dont les autres ont besoin) une forme de légitimité (une capacité de parler de manière crédible au nom du collectif). Cette approche crée un lien entre normes ou valeurs d'une part, intérêts, pouvoir et structure relationnelle de l'autre.

La liste des processus sociaux qui forment le capital social du collectif et qui sont modélisables par l'analyse de réseaux dits « complets » est indéfinie parce qu'il n'existe pas de liste finie de ces processus et parce qu'il n'existe pas de processus social sans dimension relationnelle. Ces processus ne sont séparés que de manière analytique, car leur existence dépend d'une discipline sociale commune et sous-jacente. À titre d'exemple, on a proposé ailleurs – avec l'aide de statisticiens créatifs – des modélisations de ces trois processus génériques, mais aussi d'autres processus relationnels et informels caractérisant l'action collective entre pairs : les processus d'équilibrage des pouvoirs, d'accentuation et de modération de la concurrence de statut, d'évaluation de la qualité de la production, d'apprentissage collectif, d'extraction de performances économiques étonnantes lorsque tout pousse au comportement opportuniste, de désolidarisation et d'exploitation de collaborateurs salariés et/ou subordonnés qui acceptent de jouer le jeu de l'association par cooptation [Lazega, 2001 ; Comet, 2004]. Tous ces processus peuvent être considérés comme faisant partie d'une forme collective du capital social de l'organisation étudiée – bien que cette dernière soit construite pour amasser des profits au bénéfice premier de certains de ses membres.

L'ANALYSE DES RÉSEAUX « COMPLETS » : UNE MÉTHODE POUR L'ÉTUDE DES PROCESSUS SOCIAUX

Cette approche du capital social comme ensemble de processus relationnels facilitant l'action collective prend toute sa dimension dans l'analyse des réseaux dits « complets » des relations entre participants. C'est dans cette formalisation – seule capable de rendre compréhensible un système complexe d'interdépendances – que se trouve aujourd'hui la valeur ajoutée de cette notion de capital social – notion par ailleurs trop générale pour innover conceptuellement sans l'apport de cette méthode. La notion d'équivalence structurale est à cet égard exemplaire. Les modèles algébriques et statistiques d'analyse de réseaux « complets » proposés par Harrison White *et alii* [1976] et par leurs successeurs [Wasserman, Faust, 1994] sont des modèles basés sur cette notion d'équivalence structurale et sur ses approximations. Ces modèles permettent d'exploiter de manière systématique (et multi-niveaux) des informations sur les relations entre acteurs : ils sont proches des acteurs, de leurs relations, de leurs positions et des relations entre ces positions – et ainsi du niveau d'analyse méso-social. C'est cette dimension méthodologique qui éclaire de manière plus pénétrante que par le passé le fonctionnement des acteurs collectifs organisés. L'avantage de cette formalisation est qu'elle permet du même coup de reconstituer les processus sociaux qui nous intéressent en

s'appuyant sur une description systématique de la morphologie méso-sociale du collectif. On ne peut se passer de l'analyse de réseaux « complets » si l'on donne une priorité analytique à l'étude de ce niveau méso-social.

On concèdera que l'expression « réseaux complets » est absurde dans la mesure où cette « complétude » n'est pas substantive. Elle ne signifie pas que l'on cherche à tracer des frontières artificielles autour d'un objet (« le réseau ») dont on pourrait penser par ailleurs que sa spécificité est de ne pas avoir de frontières⁹. Cette complétude est plutôt technique : elle renvoie à l'idée que, dans un collectif aux frontières déjà définies (même si cette définition n'est jamais que stratégique et temporaire), on cherche à connaître de manière exhaustive la présence ou l'absence d'une relation spécifique entre deux membres de ce collectif quels qu'ils soient, c'est-à-dire entre tous les membres de ce collectif. Ainsi, l'usage de données (statiques ou longitudinales) sur des organisations de petite taille est particulièrement propice à l'illustration du fonctionnement des processus sociaux puisque les organisations définissent le contexte de l'action individuelle et collective (par exemple, en termes d'incitation et de fixation d'interdépendances fonctionnelles).

Ce n'est donc pas parce que l'expression « réseaux complets » est absurde que le sociologue doit se priver de l'algèbre matricielle et d'une forme nouvelle (et encore balbutiante) de statistique qui lui permettent d'analyser des systèmes d'interdépendances (relationnelles) extraordinairement complexes. C'est l'examen systématique de la dimension relationnelle des processus sociaux qui exige une approche en termes de réseaux « complets » ; mais cette approche, malgré ses limites, trouve toute sa justification dans le fait que nous vivons dans une société organisationnelle et que les réseaux sociaux n'ont aucun sens, autre que métaphorique, sans l'étude des appareils formels qui structurent le niveau méso-social dans cette société organisationnelle¹⁰.

9. Nous pensons par ailleurs que « le réseau » comme acteur collectif (distinct d'autres types d'acteur collectif comme l'organisation) n'existe que de manière métaphorique. Cela signifie qu'en toute rigueur, « le réseau » n'existe pas – en tout cas pas pour une approche scientifique qui, dans ce domaine spécifique, a de loin dépassé le temps des métaphores. La méthode de l'analyse de réseaux est au service de cette approche : elle sert à modéliser ces processus. Elle ne présuppose aucune « théorie des réseaux » et ne considère en rien « le réseau » comme une entité (qui se mobilise, qui accueille, qui exclut, qui coordonne, etc.) indépendante des appareils organisationnels construits par les acteurs individuels et collectifs. Lorsque l'on dit que l'analyse de réseaux est une méthode sociologique qui formalise pour exploiter des informations sur les relations entre acteurs, on ne dit pas nécessairement que l'analyse de réseaux n'est qu'une « boîte à outils ». Il ne viendrait à personne l'idée de diminuer les mérites de Galilée sous prétexte que l'une de ses lunettes a permis de vérifier les idées de Copernic. La théorie néostructurale de l'action individuelle et collective et les méthodes d'étude des interdépendances relationnelles ne sont pas plus séparables que ne le sont Copernic et Galilée.

10. La critique de l'approche par les réseaux « complets » [Grossetti, 2003] est aussi absurde que l'expression « réseau complet » elle-même. Comment imaginer l'étude systématique de la solidarité sans modélisation de la réciprocité directe, indirecte et multiplexe, c'est-à-dire sans cette méthode dite d'analyse des réseaux « complets » ? Comment comprendre le sens d'une position sociale sans la situer dans un système de positions méso-social et comment examiner ce système sans données de réseaux « complets » compris au sens défini ci-dessus ? Les méthodes qui se centrent sur (ou s'arrêtent

Le caractère multi-niveaux de cette approche tient au fait que les processus sociaux sont expliqués par les caractéristiques des individus, des relations entre eux et du collectif dans son ensemble. Comme dans la théorie classique, le lien conceptuel entre structure et comportement est souvent assuré par la notion de rôle, même s'il ne s'agit pas de rôle et de fonction prescrits *ex ante*, à la manière des fonctionnalistes. Ici, l'identification inductive de rôles est d'autant plus pertinente que, dans une organisation, les membres ont des relations souvent multiplexes, que l'acteur est supposé capable d'endogénéiser la structure, de gérer des relations (des ressources et des engagements) d'une manière qui permet de reconnaître une discipline sociale comme légitime¹¹.

LES PROCESSUS SOCIAUX DANS LA SOCIÉTÉ ORGANISATIONNELLE ET MARCHANDE

En résumé, l'analyse de réseaux « complets » a peu d'intérêt pour la sociologie contemporaine indépendamment de la prise en compte des appareils organisationnels grâce auxquels les acteurs sociaux essaient de se coordonner entre eux. Cette méthode est donc utile à la compréhension des processus sociaux caractérisant la société organisationnelle. Son apport réside avant tout dans la mise au jour de la dimension relationnelle de tous les processus sociaux qui rendent possible l'action collective et qui donnent vie à ces appareils. C'est aussi dans les méthodes de modélisation qu'elle propose que se trouve aujourd'hui la valeur ajoutée de cette mise au jour. Cette dimension méthodologique éclaire de manière originale le fonctionnement des appareils organisationnels quels qu'ils soient.

Le développement de cette méthode par H. White et ses élèves à partir des années soixante¹² est contemporain – et ce n'est certainement pas un hasard – de préoccupations fortes soulevées par l'émergence d'organisations énormes qui deviennent des entités sociales d'un genre nouveau autant que des entités économique. De nombreux auteurs – de Robert Presthus [1962] à James Coleman [1982] et Charles Perrow [1991] – affirment que la sociologie contemporaine doit s'intéresser de prime abord au fait que nous vivons dans une société dominée par de grandes machines organisationnelles. Par « société organisationnelle », il

à) l'étude des réseaux « personnels » (interactionnisme purement « égo-centré ») et de sociabilité à l'échelle macro sont totalement incapables de reconstituer des processus sociaux et ne peuvent que spéculer de manière déréalisée sur des dimensions essentielles de la vie collective.

11. L'étude de la société organisationnelle requiert une théorie de l'action où l'acteur est capable, dans ses interactions et négociations, de percevoir un collectif comme structure d'opportunités et de contraintes, de politiser les échanges pour structurer les contextes d'interaction en faisant appel à des autorités et à des normes de comportement. Pour une théorie de l'endogénéisation de la structure par le jugement de pertinence et pour une théorie de la relation entre rationalité de l'acteur et processus sociaux, voir Lazega [1992, 2003a].

12. L'idée d'équivalence structurale est née de l'étude, par H. White [1970], d'un marché interne du travail. Voir aussi, à ce sujet, l'apport fondamental de Ronald Breiger [1974].

faut aussi entendre une société qui exige une quantité inédite de coordination étroite entre membres hautement interdépendants – sans pour autant que les responsabilités sociales de ces grands acteurs collectifs soient, pour l'instant, clairement définies. La condition d'existence de cette société organisationnelle est la généralisation et le développement de l'action collective formalisée dans un ordre social multi-niveaux, hypertrophiant le niveau *méso-social* (entre les niveaux micro et macro-sociaux, entre l'État et la société civile).

Les grandes organisations publiques et privées constituent donc des institutions clés de la société contemporaine, y compris toutes les formes d'affirmation collective au niveau intermédiaire [Rosanvallon, 2004]. Dans cette société « organisationnelle », elles imposent des règles et des politiques qui normalisent fortement les comportements des citoyens, gérant de manière formelle, omniprésente et sophistiquée leurs interdépendances. Par exemple, les règles qu'imposent les assurances structurent directement ou indirectement les pratiques de populations entières de ménages et d'entreprises. Or nous ne savons que peu de choses sur cette dimension méso-sociale de la société contemporaine, sur la manière variable dont ses multiples sources de contraintes et d'opportunités s'articulent pour des acteurs hétérogènes. Nous disposons en effet de peu d'informations systématiques sur les interrelations entre organisations et donc sur les systèmes d'action qu'elles constituent « ensemble¹³ ».

L'étude des interdépendances de ressources à l'échelle intra et inter-organisationnelle est importante notamment pour les sociologues de l'activité économique. Les organisations (administrations publiques ou entreprises privées) n'agissent pas comme des unités isolées. Elles entretiennent des liens de coopération avec d'autres organisations, souvent concurrentes par ailleurs. Elles gèrent leurs interdépendances par une sélection et un contrôle très systématique de leurs partenaires d'échange. En effet, les échanges inter-organisationnels ne sont pas tous des échanges purement marchands. Par exemple, les cadres supérieurs d'entreprises, même lorsqu'ils cherchent à agir de la manière la plus utilitariste, s'engagent dans des activités marquées par une discipline sociale soigneusement entretenue. Sans cette discipline, les alliances stratégiques, la recherche et développement,

13. Voir à ce sujet la notion d'*organizational field* de Paul DiMaggio [1986]. La statistique publique actuelle n'est pas encore faite pour l'étude de cet ordre méso-social et la recherche sociologique manque de données systématiques sur les relations inter-organisationnelles d'échange, de contrôle et de régulation. Ce manque est d'autant plus inquiétant que les données existantes sont très difficilement accessibles – alors même que les méthodes de formalisation permettant l'étude systématique des interdépendances (les contrats, les transactions, les relations d'échange social multiplexes) entre acteurs ont beaucoup progressé au cours des dernières décennies. Le cœur de la statistique d'entreprises actuelle concerne leurs activités, leurs performances et les « facteurs de production » qu'elles mobilisent. Les relations entre statistique d'entreprise et comptabilité d'entreprise sont notoirement faibles. On trouve heureusement quelques travaux qui parviennent à contourner quelques-unes de ces limites. Dans le travail de Sébastien Delarre [2005], les groupes d'entreprises n'apparaissent pas seulement comme des entités économiques et juridiques, mais aussi comme des entités sociales. Reste que la connaissance de ces entités sociales n'a pas atteint un niveau suffisant pour que l'on puisse affirmer que l'on connaît leur « capital social » au sens entendu ici.

les formes diverses de partenariat industriel et de *lobbying* auprès du politique n'existeraient pas. En suivant ces efforts, les sociologues de l'économie peuvent contribuer à la connaissance des relations entre coopération et concurrence dans la société marchande contemporaine, en particulier dans le monde des affaires qu'ils examinent au travers de l'activité économique d'entrepreneurs interdépendants [Lazega, Mounier, 2002].

Une base empirique solide existe déjà pour l'extension, à l'échelle inter-organisationnelle, de la théorie et des modèles souvent développés à l'échelle intra-organisationnelle. L'exploration des processus sociaux tels que la solidarité, le contrôle et la régulation à l'échelle méso-sociale doit s'appuyer sur des études de cas originales, ponctuelles et ciblées, mais aussi sur une sociologie quantitative des organisations. Que ce soit dans l'étude des grands groupes et des élites économiques, à l'échelle nationale ou européenne, ou dans celle du contrôle social et de la régulation économique dans et par des institutions très officielles, la connaissance de cette discipline sociale caractérisant les relations inter-organisationnelles passe par un effort accru d'analyse de données statistiques d'entreprises.

Un tel programme néostructural de recherche sur la société organisationnelle soulève de nombreuses difficultés, la première provenant de son parti pris empirique. Il est basé sur la collecte ou l'analyse secondaire de données relationnelles multiplexes, longitudinales et multi-niveaux – par exemple, dans et sur le monde des affaires et des institutions économiques. L'étude du capital social comme capacité collective se heurte donc au problème de la rareté des données sur les interdépendances et, lorsqu'elles existent, au problème de l'accès à ces données. Ces données sont en effet considérées comme « sensibles » par les organisations concernées. Par ailleurs, la connaissance du niveau méso-social a besoin de mesures opératoires de la discipline sociale à l'échelle inter-organisationnelle. Ces mesures dépendent d'un travail critique de sélection d'indicateurs pertinents et statistiquement fondés. On trouve plusieurs prolongements scientifiques de cette problématique dans des thèmes de recherche comme la théorie des indicateurs (leur construction sociale, fonctions, impacts, usages) et la recherche d'indicateurs de substitution du capital social d'une communauté lorsque les données directes qui seraient utiles semblent difficiles à recueillir. La réflexion sur les mesures du capital social doit notamment donner moins d'importance aux agrégats qui n'ont pas de signification sociale et créer des liens plus étroits entre statistiques d'entreprises et statistiques sociales, entre sociologie des organisations et sociologie de la stratification sociale.

CONCLUSION

Nous avons proposé une approche du capital social comme ensemble des processus relationnels constituant une capacité d'action collective. Parmi les enjeux de cette approche du capital social, on peut mentionner la question de la

capacité d'acteurs collectifs (familles, entreprises, etc.) à mobiliser leurs ressources « propres » pour suppléer au retrait partiel de l'État-providence. La notion de « capital » peut être trompeuse ici pour les mesures de cette capacité à l'échelle d'un collectif. En effet, la mesure de ce capital collectif ne repose pas sur une comptabilité qui permet d'apprécier des niveaux d'accumulation ; elle ne renvoie pas à des additions ou soustractions comptables de relations ou de ressources. Elle repose davantage sur une méthode de reconstitution des interdépendances de ressources complexes.

La mesure des processus sociaux constitutifs d'une discipline sociale perçue comme légitime par les acteurs peut permettre d'évaluer les capacités d'actions collectives particularistes. Par exemple, dans le domaine du travail, la généralisation de formes diverses de « flexibilité », l'éclatement des statuts d'emploi, l'inégalité plus forte du rapport salarial, l'idéologie de la gestion individualisée des risques contractuels, tout cela ne signifie pas nécessairement que l'acteur au travail se retrouve entièrement seul à négocier [Barreau, Brochard, 2003 ; Aballea *et alii*, 2003]. L'affaiblissement des solidarités syndicales (par des politiques de gestion des ressources humaines visant la désolidarisation) n'est pas assimilable à une absence de politisation des échanges dans les organisations contemporaines. Reste que l'on trouve peu d'informations sur les formes prises par ces nouvelles actions collectives et disciplines sociales dans la sociologie actuelle de l'économie, du travail et des organisations.

En conclusion, pour construire une sociologie de la société organisationnelle, le sociologue doit s'intéresser de manière spécifique au niveau méso-social des phénomènes sociaux et à ses formalisations. Les enquêtes originales sur les interdépendances entre organisations, l'analyse secondaire de fichiers publics et privés plus standard ainsi que la recherche méthodologique constituent ensemble les moyens les plus prometteurs de ce programme. Il est vrai aussi que la recherche empirique qui s'appuie sur l'étude des réseaux « complets » est coûteuse, risquée et exigeante d'un point de vue déontologique. Il faut cependant, à cet égard, rappeler que la production de la connaissance fondamentale sur le niveau méso-social n'est pas l'apanage exclusif des organisations académiques, universités et organismes de recherche publique. Les administrations publiques (police, armée) et les entreprises privées (*marketing*, conseil stratégique) construisent et exploitent des bases de données relationnelles qui leur permettent d'avoir une connaissance sophistiquée des interdépendances économiques et sociales entre acteurs individuels et/ou organisationnels. Il est de la responsabilité des sciences sociales de ne pas laisser aux départements « recherche et développement » des grands groupes ou aux entreprises de *marketing* le soin exclusif de produire une connaissance de plus en plus systématique sur les interdépendances, les processus sociaux et le capital social au sens entendu ici. La sociologie académique – et c'est là une de ses responsabilités dans une société organisationnelle – ne doit pas abandonner à ces entreprises la connaissance nécessaire à la protection de l'intérêt général [Lazega, 2003b]. Le seul moyen est de ne pas reculer devant la

difficulté de l'application de méthodes qui permettent l'étude systématique du niveau méso-social. Cette approche peut contribuer à produire de la lisibilité et de la visibilité de la société organisationnelle où l'intérêt général, comme toujours, est un objet de conflit.

BIBLIOGRAPHIE

- ABALLÉA F., BEVORT A., GADEA C., LALLEMENT M., TRANCART D., 2003, « Réseaux et innovations organisationnelles, une approche par les relations professionnelles », *Travail et emploi*, n° 95, juillet, p. 87-99.
- BARREAU J., BROCHARD D., 2003, « Les politiques de rémunération des entreprises : diversification, individualisation et segmentation », *Travail et emploi*, n° 93, janvier, p. 45-59.
- BREIGER R. L., 1974, « The Duality of Persons and Groups », *Social Forces*, 53, p. 181-190.
- BURT R. S., 1992, *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- COLEMAN J. S., 1982, *The Asymmetric Society*, Syracuse, Syracuse University Press.
- 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., Belknap et Harvard University Press.
- COMET C., 2004, *Réseaux et chantiers. Performance et capital social des entrepreneurs du bâtiment*, thèse de doctorat, université de Lille 1.
- DELARRE S., 2005, « La reproduction des groupes d'entreprises comme entités socio-économiques stables », *Revue française de sociologie*, vol. 46, n° 1.
- DiMAGGIO P., 1986, « Structural Analysis of Organizational Fields », in STAW B., CUMMINGS L. L., *Annual Review of Sociology*, 13, p. 243-282.
- FAVEREAU O., LAZEGA E. (sous la dir. de), 2002, *Conventions and Structures in Economic Organization*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- GODECHOT O., MARIOT N., 2004, « Les deux formes du capital social. Structure relationnelle des jurys de thèse et recrutement en science politique », *Revue française de sociologie*, 45, p. 243-282.
- GRANOVETTER M., 1985, « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Sociological Review*, 91, p. 481-510.
- GROSSETTI M., 2003, compte rendu de lecture de LAZEGA E., *The Collegial Phenomenon. The Social Mechanisms of Cooperation among Peers in a Corporate Law Partnership*, *Revue française de sociologie*, 44, p. 186-189.
- HEDSTRÖM P., SWEDBERG R., 1998, *Social Mechanisms*, Cambridge University Press.
- KELLERHALS J., COENEN-HUTHER J., MODAK M., 1988, *Figures de l'équité. La construction des normes de justice dans les groupes*, Paris, PUF.
- LAZEGA E., 1992, *Micropolitics of Knowledge*, New York, Aldine/de Gruyter.
- 1999, « Generalized Exchange and Economic Performance », in LEENDERS R., GABBAY S. (sous la dir. de), *Corporate Social Capital and Liability*, Boston, Kluwer, p. 237-265.
- 2001, *The Collegial phenomenon : The Social Mechanisms of Cooperation among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford, Oxford University Press.
- 2002, « Réseaux et capacité collective d'innovation : l'exemple du *brainstorming* et de sa discipline sociale », in ALTER N. (sous la dir. de), *Les Logiques de l'innovation*, Paris, La Découverte.
- 2003a, « Rationalité, discipline sociale et structure », *Revue française de sociologie*, 44, p. 305-330.

- 2003b, « Networks in Legal Organizations : On the Protection of Public Interest in Joint Regulation of Markets », Wiarda Chair – discours inaugural, Wiarda Institute Publications, faculté de droit, université d'Utrecht.
- LAZEGA E., MOUNIER L., 2002, « Interdependent Entrepreneurs and the Social Discipline of their Cooperation : a Research Program for Structural Economic Sociology in a Society of Organizations », in FAVEREAU O., LAZEGA E. (sous la dir. de), *Conventions and Structures in Economic Organization : Markets, Networks and Hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 147-199.
- LAZEGA E., PATTISON P. E., 1999, « Multiplexity, Generalized Exchange and Cooperation in Organizations : A Case Study », *Social Networks*, 21, p. 67-90.
- 2001, « Social Capital as Social Mechanisms and Collective Assets », in NAN L., KAREN C., BURT R. (sous la dir. de), *Social Capital. Theory and Research*, New York, Aldine/de Gruyter, p. 185-208.
- LAZEGA E., VAN DUJN M., 1997, « Position in Formal Structure, Personal Characteristics and Choices of Advisors in a Law Firm : a Logistic Regression Model for Dyadic Network Data », *Social Network*, 19, p. 375-397.
- LECOUTRE M., 2005, « Le capital social dans les transitions entre l'école et l'entreprise », in BEVORT A., LALLEMENT M. (sous la dir. de), *Le Capital social. Performance, équité et réciprocité*, La Découverte/M.A.U.S.S. (cf. le présent ouvrage).
- LEENDERS R., GABBAY S. (sous la dir. de), 1999, *Corporate Social Capital and Liability*, Boston, Kluwer.
- LÉVI-STRAUSS C., 1949, *Les Formes élémentaires de la parenté*, Paris, Plon.
- LIN N., 2001, *Social Capital*, New York, Cambridge University Press.
- PERROW C., 1991, « A Society of Organizations », *Theory and Society*, 20, p. 725-62.
- POLANYI K., 1944, *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- PRESTHUS R., 1962, *The Organizational Society*, New York, Knopf.
- PUTNAM R. D., 2000, *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Touchstone/Simon & Schuster.
- REYNAUD J.-D., 1989, *Les Règles du jeu*, Paris, Armand Colin.
- ROSANVALLON P., 2004, *Le Modèle politique français. La société civile contre le jacobinisme*, Paris, Seuil
- SMELSER N., SWEDBERG R. (sous la dir. de), 1994, *Handbook of Economic Sociology*, New York, Russell Sage.
- STRAUSS A., 1978, *Negotiations. Varieties, Contexts, Processes, and Social Order*, Jossey-Bass.
- WASSERMAN S., FAUST K., 1994, *Social Network Analysis. Theory and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WHITE H. C., 1970, *Chains of Opportunity. System Models of Mobility in Organizations*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- WHITE H. C., BOORMAN S. C., BREIGER R. L., 1976, « Social Structure from Multiple Networks I. Blockmodels of Roles and Positions », *American Journal of Sociology*, 81, p. 730-80.

Le capital social associatif en France hier et aujourd'hui

par Jean-Pierre Worms*

LA PORTÉE HEURISTIQUE DU CONCEPT DE CAPITAL SOCIAL¹

La différence entre ce que recouvre le concept de capital social chez Robert Putnam et l'acception dans laquelle Pierre Bourdieu l'utilise est stimulante. Pour P. Bourdieu, ce concept renvoie aux réseaux relationnels dont disposent les élites dirigeantes au sein des lieux de pouvoir. C'est un bien individuel qu'elles sont seules à posséder et que leurs membres utilisent pour asseoir leur domination sur le reste de la société. Pour R. Putman, ce concept² renvoie à un bien collectif, une composante essentielle de toute société et de tout groupe humain constitué comme tel, ce qui en « colle » ensemble les différents éléments, pour reprendre une expression fréquemment utilisée par R. Putnam lui-même (*social glue*). Ce n'est donc pas un outil de domination, mais la ressource mobilisée pour tisser un lien social, à la fois la matière et la dynamique du lien social, de tout lien social. On a dès lors affaire à un concept particulièrement ouvert et malléable, apte à s'appliquer à une grande variété de réalités dans une non moins grande variété de situations. C'est à la fois sa faiblesse et sa force. Sa faiblesse, dans la mesure où il désigne tant de choses différentes qu'on pourrait ne plus savoir très bien ce dont on parle quand on l'utilise. Mais c'est aussi sa force car cette virtuelle polysémie du concept oblige à en préciser les déclinaisons. Là précisément réside, à mes yeux, la principale valeur heuristique du concept de R. Putnam : à la fois sa grande plasticité et les moyens offerts pour la maîtriser.

* Président de la FONDA, vice-président de France Initiative Réseau.

1. Je développe ici certaines remarques introductives de ma contribution (« Old and New Civic and Social Ties in France ») à l'ouvrage collectif sur l'évolution du capital social dans huit « démocraties avancées » dirigé par Robert Putnam [2002].

2. La définition que je propose regroupe plusieurs formulations de R. Putnam : j'appelle « capital social » les réseaux de communication et/ou d'appartenance que les individus utilisent pour la production en commun d'une utilité collective et les valeurs, normes et représentations partagées auxquelles ils se réfèrent pour le faire.

Les déclinaisons du capital social

Les déclinaisons auxquelles procède R. Putnam se réfèrent soit à la forme des réseaux, soit à leur orientation. Relèvent des premières distinctions celles entre « réseaux formels » et « réseaux informels », « réseaux organisés » et « réseaux diffus », « liens forts » et « liens faibles », et celle relative à la « densité » des réseaux relationnels (*thick et thin networks*) qui renvoie au nombre et au degré de recouvrements et de renforcement mutuel des réseaux auxquels peut participer un individu. Pour chacun de ces critères de distinction entre différents types de capital social, R. Putnam s'est efforcé de repérer des indicateurs quantifiables.

Les secondes déclinaisons que R. Putnam utilise se réfèrent à l'orientation et aux fonctionnalités des réseaux de relations et sont moins aisément quantifiables, celle entre réseaux « tournés vers l'intérieur » ou « tournés vers l'extérieur » (*inward looking/outward looking*) et celle, particulièrement féconde, entre le capital social qui attache les uns aux autres les membres d'un réseau sur la base de caractéristiques sociales et d'une identité partagées incarnant à la fois des liens d'affinité et d'appartenance (*bonding social capital*, que R. Putnam illustre fréquemment à l'aide du dicton « birds of a feather flock together », dont l'équivalent français serait « qui se ressemble s'assemble »), le capital social qui regroupe dans un même réseau des personnes relevant d'identités sociales et culturelles différentes (*bridging social capital*) et enfin le capital social qui relie à l'espace public, qui établit des passerelles entre la société civile et les appareils institutionnels de sa régulation (*linking social capital*).

Deux approches complémentaires de la problématique du capital social sont en outre nécessaires pour qu'elle s'applique utilement à la situation française : l'approche par les conditions et modalités de la production du capital social, comme de sa transformation et de son éventuel déclin, et celle par sa relation à l'appareil d'État. On ne peut en effet se satisfaire, pour constater l'état du capital social d'une société, d'en distinguer les différentes formes, de tenter d'évaluer l'importance de chacune et d'en tirer un « indice global » du « montant » du capital social qu'elle recèle, et de procéder à ces différentes « mesures » à plusieurs moments de son histoire. Le capital social n'est pas une donnée statique ; c'est une ressource sociale dynamique, inséparable de son utilisation, et c'est précisément cette dynamique d'usage qu'il est important de saisir.

Entre offre et demande

Pour entrer dans cette logique d'usage, il est important de garder à l'esprit que le capital social a toujours une double face : d'un côté, le capital social « offert » par la collectivité à ceux qui vont l'utiliser, un capital social dont l'existence précède l'usage (les réseaux de communication déjà installés ainsi que les normes et valeurs de coopération et les représentations qui en provoquent et orientent l'usage) ; de l'autre côté, le capital social créé par ceux qui vont le mobiliser et en faire bénéficier

la collectivité (les réseaux qu'ils créent pour les besoins de leur cause ou qu'ils vivifient de leur participation, les normes, les valeurs et les représentations qu'ils perpétuent, modifient ou fabriquent de toutes pièces du simple fait d'y adhérer et de s'y référer). Le capital social est un produit volatil de l'échange social dans une relation entre une offre et une demande. Si le capital social préexistant, offert aux individus, leur paraît sans intérêt pour les buts qu'ils poursuivent, si les avantages qu'ils peuvent en retirer ne sont pas ceux qu'ils recherchent, ce capital social risque de dépérir faute d'être utilisé. À l'inverse, plus on s'en sert, plus un capital social se renforce. Dès lors que l'on constate une baisse apparente de capital social dans tel ou tel secteur de la société, il est donc important de s'interroger sur la pertinence des formes du capital social offert aux membres des groupes sociaux en cause par rapport à leurs attentes et de prêter attention aux nouvelles formes de capital social qu'ils créent en lieu et place de celui qu'ils désertent.

Cette logique de production du capital social dans une relation d'offre et de demande dans l'échange social est particulièrement évidente quand on constate l'importance de la relation entre l'État et la « société civile » sur la création du capital social français. Dans tout pays, la relation entre l'État et la société civile est une relation de production réciproque. La caractéristique du nôtre est sans doute que, plus qu'ailleurs, cette logique de co-production réciproque a été fortement déséquilibrée dans le sens de la production de la société par l'État. Les travaux de Pierre Rosanvallon [1990, 1992, 2004] concernant « l'État producteur de la nation » et « l'État instituteur du social » en fournissent une démonstration éclatante. Certes, en France comme ailleurs, les institutions étatiques ont été aussi, pour partie, le produit des dynamiques sociales constitutives de notre « nation », et l'État social (« l'État-providence ») s'est développé en intégrant progressivement dans un ensemble de droits sociaux ainsi que dans les prestations et services qui en découlent, les demandes nouvelles et les initiatives qui y répondent issues de la société civile et portées par des expériences associatives.

Mais, incontestablement, en France, c'est le mouvement inverse qui a dominé. C'est l'État qui a unifié la nation en créant une « communauté de citoyens », selon la belle expression de Dominique Schnapper [1996], c'est-à-dire en imposant à tous ses ressortissants les mêmes règles et les mêmes institutions politiques et administratives de leur commune citoyenneté et en diffusant, à travers l'instruction publique obligatoire notamment, un ensemble de valeurs, de normes et de représentations aptes à assurer non seulement leur adhésion aux institutions de la République, mais leur contribution à la construction du bien commun dans le cadre des instances de participation qui leur sont proposées : il s'agit d'un capital social national « organisé », « offert » aux citoyens. Et, parallèlement, c'est l'État social qui a distribué les citoyens entre différents groupes et catégories disposant chacun de statuts et de droits sociaux spécifiques. Ces « ayants droit » se regroupent dès lors pour défendre et promouvoir leurs intérêts propres et leurs identités sociales particulières. Ils construisent leurs réseaux de communication et de solidarité, définissent le « projet » qui les réunit, c'est-à-dire, notamment, un

système de valeurs, de normes et de représentations adaptées à leur positionnement dans l'espace public. Il s'agit de sites de capital social construits par les acteurs sociaux, mais dans les cadres qui leur sont offerts par l'État. C'est ainsi que l'État est très directement producteur non seulement de la nation dans son ensemble et de son unité, mais également de chacune de ses composantes dans leurs spécificités et leur diversité, de leurs dynamismes internes comme des relations qu'elles établissent entre elles et avec lui. C'est cette relation complexe entre l'État et la société civile dans la production du capital social français et surtout son évolution au cours des dernières décennies que l'analyse fine du monde associatif met en évidence de façon particulièrement significative.

QUELQUES DONNÉES SUR LES ASSOCIATIONS FRANÇAISES³

Après une longue gestation et un douloureux accouchement, la loi de 1901 accorde enfin aux citoyens français la liberté de s'associer⁴. Elle incarne dans son principe une vraie rupture culturelle, voire idéologique, en reconnaissant une légitimité à un corps civique intermédiaire entre le citoyen et l'État. Loi de liberté civique, elle n'impose aucune forme particulière pour créer une association et participer à ses activités. La déclaration en préfecture, notamment, ne conditionne en rien l'existence d'une association. Mais dans toutes les statistiques sur les associations, seules sont comptabilisées les associations déclarées en préfecture. C'est dire que les chiffres avancés dans différentes études relatifs au nombre d'associations, voire d'adhérents, sont nécessairement approximatifs et, en tout état de cause, largement inférieurs à la réalité. Bien plus, c'est cette vaste zone grise des associations « de fait », non déclarées en préfecture, qui constitue une partie importante de notre capital social, notamment parce que c'est là que se trouve le vivier essentiel de son renouvellement.

Une mise en perspective historique

Cela étant dit, dans une première approche quantitative, que peut-on tirer des statistiques sur les associations déclarées ? Dans mon travail avec R. Putnam, je me suis essentiellement appuyé sur les travaux d'Edith Archambault [1996], de Michel Forsé [1984] et de Jean-François Canto [1993, 1996]. De 1901 à 1960, première année où le ministère de l'Intérieur totalisa les déclarations en préfecture de nouvelles associations, le nombre de créations annuelles fut relativement modéré pour aboutir à 12 633 au cours de l'année 1960. Deux courants de pensée furent à la source de la majorité de ces créations (à l'exception évidemment des années

3. Les données citées ici sont, pour l'essentiel, celles sur lesquelles j'ai travaillé pour ma contribution au livre collectif *Democracies in Flux* [Putnam, 2002]. Elles s'arrêtent à l'aube du XXI^e siècle. Toutefois, les analyses auxquelles j'ai procédé à leur propos me semblent confirmées par les toutes dernières données que j'ai pu connaître.

4. Depuis 1981, cette liberté d'association a été étendue aux étrangers.

du gouvernement de Vichy) : le christianisme social et le républicanisme laïc. Ils donnèrent naissance aux deux secteurs associatifs les plus importants : le secteur médico-social d'une part, le secteur de l'éducation populaire, des mouvements de jeunesse, de sport et de tourisme social d'autre part. Le Front populaire et la Libération furent les deux moments historiques de cette croissance.

Pendant des siècles, l'Église catholique avait exercé un quasi-monopole de l'action caritative en direction des pauvres et de toutes les victimes d'autres formes de handicap social, physique ou mental. Avec l'émergence puis le développement de l'État social, la conversion de ces fonctions caritatives en droits sociaux provoqua la naissance d'une série d'associations « sanitaires et sociales », en majorité d'inspiration et d'impulsion chrétiennes, pour en gérer, par délégation, les prestations et services qui en découlait. De même, la mission d'intégration civique et sociale de la nation confiée à l'école publique et la reconnaissance des droits sociaux du monde ouvrier impulsèrent la création d'un nombre considérable d'associations « d'éducation populaire », au sens le plus englobant de ce terme. Ces deux secteurs représentent à l'origine la reprise par l'État d'initiatives ou de demandes portées par la société civile mais s'organisent ensuite, sous forme associative, dans des cadres circonscrits par l'État dont ils prolongent et diffusent l'action au sein de la société civile. Ces associations n'en constituent pas moins des éléments importants du capital social français par le nombre de « bénévoles » qu'elles mobilisent au sein de leurs instances de direction comme dans la mise en œuvre de certaines actions, et surtout par la participation de leurs « usagers » aux services qui leur sont rendus. C'est pour l'essentiel un capital social « offert », « organisé » en étroite collaboration avec l'État et exerçant une fonction primordiale de passerelle. On notera que l'immense secteur mutualiste sanitaire et social qui n'est pas traité ici relèverait d'analyses tout à fait comparables à celles relatives à ce secteur associatif.

À partir de 1960, le nombre de créations annuelles d'associations augmente pour atteindre un palier entre 60 et 70 000 nouvelles associations chaque année depuis 1990 : 12 633 créées en 1960, 30 543 en 1980, 60 190 en 1990⁵.

5. En 2004, l'INSEE chiffre le nombre total des associations en activité autour du million. Ces dernières compteraient quelque 35 millions d'adhérents mais, compte tenu des adhésions multiples, cela représenterait en fait 21,6 millions de citoyens engagés dans au moins une association, autour de 45 % de la population de plus de 15 ans apte à participer à une activité collective organisée. En termes d'emplois, le secteur associatif représente près d'un million et demi de salariés, soit quelque 5 % de la population active (compte tenu des emplois à temps partiel, cela représenterait autour de 900 000 équivalents temps plein). Dans les vingt dernières années, le secteur associatif a été l'un des secteurs économiques les plus dynamiques en matière de création d'emplois. De 1981 à 1991, l'emploi associatif a cru de 40 %, soit 3,7 fois plus vite que le reste de l'économie, représentant un nouvel emploi sur sept dans l'économie nationale durant la décennie [Archambault, 1996] ; et cette tendance se poursuit : entre 1990 et 1999, 450 000 emplois ont été créés dans le secteur, soit une augmentation de 58 % [Tchernonog, 1999, enquête Matisse disponible sur le site : <http://matisse.univ-paris1.fr/associations>]. Ces emplois associatifs ne sont toutefois le fait que d'une minorité d'associations : 168 000 dont 54 000 seulement ont plus de deux salariés. Dernier chiffre à citer ici pour indiquer le poids du secteur associatif dans l'économie nationale : on estime à 3,3 % sa contribution au PIB du pays.

L'intervention de l'État a continué à être l'un des facteurs explicatifs essentiels de cette croissance associative. E. Archambault a pu ainsi démontrer que dans la courbe de croissance du nombre de créations annuelles d'associations, chaque pic correspond à une initiative législative des pouvoirs publiques, prouvant que, contrairement à une idée reçue, il n'y a pas, entre la croissance de l'État-providence et le développement associatif, un phénomène de vases communicants où l'État-providence se nourrirait d'initiatives associatives en les vidant progressivement de leur raison d'être et en conduisant à leur disparition. En réalité, c'est l'inverse qui est vrai.

Trois logiques peuvent être identifiées pour expliquer cette croissance conjointe de l'État-providence et des associations. En premier lieu, en reconnaissant des droits nouveaux à certaines catégories sociales et en définissant les conditions d'accès, l'État incite les groupes sociaux concernés à s'organiser pour les faire valoir et les promouvoir, étendre et améliorer les prestations et services auxquels ils donnent accès. L'État fabrique les *lobbies* auxquels il aura affaire. En second lieu, en ouvrant aux citoyens de nouveaux espaces d'investissement civique, l'État les incite à s'organiser pour y accéder : lois de 1965 sur la pêche et la chasse, loi de 82 libérant l'accès aux ondes radio, par exemple. En dernier lieu, et surtout, en transférant aux associations la responsabilité de gérer de nouvelles prestations et de nouveaux services aux citoyens, conjointement avec les services publics compétents, cela appelle l'organisation en associations des populations concernées, pour participer à l'exercice de cette responsabilité publique.

Des logiques d'action associative évolutives

Cela étant, au-delà du rôle déterminant de l'État, d'autres facteurs, notamment d'ordre culturel, sont à l'œuvre. C'est ce que révèlent des analyses plus qualitatives, notamment celles de M. Forsé et de J.-F. Canto qui, à elles deux, couvrent une période suffisamment longue (de 1960 à 1995) pour pouvoir en tirer des tendances d'évolution significatives. M. Forsé répartit les associations déclarées en préfecture au cours d'une année entre vingt « types » en fonction de leur « objet social » et il analyse l'évolution de cette répartition à trois moments différents : en 1960, 1977 et 1982. J.-F. Canto combine la forme et le fond, et répartit les associations en cinquante-sept types et huit groupes, et analyse les pourcentages des déclarations annuelles que représente chaque « type » au cours de trois périodes pluriannuelles : 1975-1986, 1987-1990, 1994-1995. J'ai regroupé⁶ leurs différents « types » en trois grands groupes et analysé l'évolution, en référence à ces groupes, du taux de natalité de chaque « type » entre 1960 et 1995.

6. Je ne reprends pas ici le détail des tableaux auxquels ces analyses secondaires ont donné lieu. On les trouvera dans ma contribution à l'ouvrage collectif dirigé par R. Putnam [2000 ; voir p. 149, 152, 153 et les tableaux 4. 2, 4. 3 et 4. 4 notamment].

Dans le premier groupe, j'ai réuni tous les types « d'associations gestionnaires » offrant à un grand nombre de bénéficiaires des prestations relevant d'une fonction de service public. Dans un deuxième groupe, j'ai réuni les associations dont la fonction première réside dans la représentation, la promotion et la défense des intérêts catégoriels de leurs membres. Si le premier groupe pèse d'un poids considérable au sein de la galaxie associative, ce deuxième groupe est loin d'être négligeable. Le troisième groupe, en comparaison, combat dans la catégorie « poids plume », mais il n'en est pas moins extrêmement significatif du point de vue de l'intensité et de la qualité des engagements associatifs qu'il recèle. J'ai réuni en effet dans ce groupe toutes les associations formées pour défendre une cause, faire valoir un point de vue dans l'espace public, promouvoir une utilité collective ignorée ou délaissée par les pouvoirs publics. Elles sont les vecteurs de promotion des nouveaux enjeux de vie collective et de développement de nos sociétés et du monde, voire de l'avenir de la civilisation à l'échelle planétaire.

En 1960 (étude de M. Forsé), quatre types d'associations émergent nettement du lot des déclarations de l'année par l'importance du nombre de créations nouvelles : associations de loisirs, de sport, de services sociaux, et écoles privées. Tous les quatre relèvent clairement du premier groupe d'associations de service public prolongeant les fonctions de l'État-providence⁷. À cette époque, le développement du capital social français procédait clairement du mouvement général d'intégration de la société française par son appareil d'État et ses extensions associatives, si caractéristiques de notre modèle républicain, qui démontrait ainsi son efficacité pour gérer cette exceptionnelle période de croissance économique, démographique et sociale que furent les Trente Glorieuses d'après-guerre.

En 1977, les trois types d'associations en tête des créations en 1960 (sport, loisirs, services sociaux) continuent d'occuper les premières places. Mais elles sont rejointes par deux types d'associations du deuxième groupe (associations visant la défense d'intérêts catégoriels) : les associations de parents d'élèves et les associations de personnes âgées, et par deux types d'associations du troisième groupe (défense d'une cause) : les clubs politiques et les associations religieuses. À cette époque également émerge un phénomène qui prendra des dimensions considérables ultérieurement, à savoir la création d'un grand nombre d'associations « artistiques » de plus en plus orientées dans le champ de l'expression musicale.

Ainsi, ce moment charnière entre une longue période d'abondance et une non moins longue période de difficultés économiques et sociales voit se développer

7. L'essor des écoles privées à cette époque s'explique sans doute en partie par la difficulté du parc d'établissements scolaires publics à accueillir l'afflux d'enfants issus du *baby-boom* et de la vague d'immigration exigée par l'effort de reconstruction. On retrouvera une nouvelle pointe de création d'écoles privées en 1982 pour des motifs autres, en réaction à l'échec de la tentative d'Alain Savary d'unifier le système scolaire français.

parallèlement et parfois en opposition plusieurs tendances « culturelles » qui se reflètent directement dans la dynamique de création d'associations nouvelles. On constate la poursuite du recours aux sécurités collectives universelles garanties et distribuées par « l'État social », la recherche d'avantages immédiats propres à chaque catégorie de citoyens (expression d'une idéologie matérialiste de plus en plus conquérante) et, enfin, le souci de références éthiques voire spirituelles et d'épanouissement personnel dans sa vie quotidienne. Dans ce dernier cas, il s'agit des premiers signes annonciateurs de valeurs « post-matérialistes » appelées à connaître d'importants développements ultérieurs. Ces deux dernières tendances correspondent aux deux faces souvent identifiées de la montée de l'individualisme contemporain : d'un côté, la montée d'un égoïsme consumériste visant à s'approprier individuellement la plus grande part possible du « gâteau », et de l'autre, la montée de l'individuation des engagements collectifs altruistes. C'est une période intéressante car on y voit coexister, sans véritablement se connecter entre eux :

- un capital social construit dans la relation à l'État (*linking*), héritage républicain par excellence ;
- plusieurs formes traditionnelles de capital social construit sur des liens d'appartenance et d'affinité (*bonding*), à partir d'identités ou d'intérêts partagés ;
- un nouveau type de capital social d'appartenance affinitaire (*bonding*), fait de réseaux souvent informels, porteurs de nouvelles formes d'engagement civique, mais encore très morcelé et sans connexion ni avec les organes du capital social de passerelle horizontale (*bridging*) ou verticale (*linking*) que représentent notamment les grandes organisations et fédérations associatives, ni avec les groupes d'intérêts, ni surtout, enfin, avec les appareils publics.

En 1982, les effets de dissolution sociale de la crise sont accrus et sont là pour durer. Les associations traditionnelles (sport, loisirs et services sociaux) figurent toujours parmi celles qui se créent en grand nombre, les associations porteuses de valeurs « post-matérialistes », notamment dans le domaine des arts et de la création culturelle sont également très présentes. Des préoccupations inédites se font jour et suscitent la création d'associations intervenant sur les problèmes d'emploi et d'insertion civique et sociale principalement : associations de formation professionnelle d'adultes et de jeunes chômeurs, de lutte contre l'exclusion, de soutien à la création d'activités nouvelles, de développement local, de protection de l'environnement..., marquant le début d'une rupture dans la relation entre le développement de l'État social et la création d'associations. Alors que pendant les décennies précédentes, c'était le développement de l'État-providence qui ouvrait des espaces au développement associatif appelé à prolonger et compléter sa politique, on assiste à un début de renversement. Désormais, les associations se créent là où l'État n'est plus présent, dans des zones de « désaffiliation » désertées par la puissance publique, non pour prolonger l'action de l'État, mais pour tenter d'en combler les manques et peut-être, à terme, lui ouvrir de nouveaux espaces de déploiement.

Il est intéressant également de porter attention aux associations dont le taux de natalité décroît fortement entre 1977 et 1982. Les associations de personnes âgées et les associations de parents d'élèves, qui avaient crû fortement entre 1960 et 1977, figurent désormais parmi les catégories d'associations dont le taux de natalité a le plus fortement chuté. Pourtant, de 1977 à 1982, le nombre de personnes âgées avait continué de croître et, avec la crise, l'accès à l'éducation était plus que jamais perçu comme l'indispensable viatique vers l'emploi. La désertion relative de ces deux types d'associations ne peut donc s'expliquer par une diminution ni de leurs « marchés » ni de leur intérêt potentiel, mais plutôt par une réticence croissante de leur public « cible » à utiliser la forme de capital social qu'elles leur offrent. Plus jeunes de corps et d'esprit que leurs prédécesseurs, la nouvelle génération de retraités fuit les associations qui lui sont dédiées et qui l'enfermeraient dans son statut de « personnes âgées ». Quant aux parents d'élèves des familles les plus durement frappées par le chômage et l'exclusion, les sondages montrent à la fois l'importance de leurs attentes à l'égard de l'école et le peu de crédit qu'ils accordent au fonctionnement de l'institution scolaire pour les satisfaire. Les associations de parents d'élèves sont associées à ce discrédit, tant elles sont perçues comme incapables de porter ces attentes et de faire valoir cette frustration. Sans doute est-ce parce que ces familles « culturellement défavorisées » n'y trouvent pas facilement leur place⁸. Ces associations sont censées exercer une fonction de passerelle déterminante vers l'institution publique. Mais, trop proches de cette dernière, elles ne peuvent plus relier à elle ceux qui en sont les plus éloignés, les plus « désaffiliés ». Paradoxalement, les associations de parents d'élèves, loin d'aider l'école à remplir sa mission première d'intégration civique et sociale de l'ensemble de la population, semblent au contraire contribuer à l'aggravation de l'exclusion scolaire des plus défavorisés...

Nouvelles associations et valeurs post-matérialistes

M. Forsé s'était arrêté en 1982. J.-F. Canto analyse l'évolution des différents types d'associations entre 1975 et 1995, sa première période (1975-86) incluant la dernière année prise en compte par M. Forsé. Les évolutions analysées par J.-F. Canto confirment et même amplifient celles relevées par M. Forsé sur les décennies précédentes. Dans ses données, j'ai sélectionné les douze types ayant connu une croissance de leur taux de natalité particulièrement élevée entre la première période (1975-86) et la deuxième période (1987-90) et j'ai analysé ce que devenait ce taux de natalité au cours de la troisième période (1994-95) en

8. Alors que de nombreuses études, de l'INSEE et du CREDOC notamment, montrent que l'influence du niveau d'éducation sur le taux d'adhésion aux associations a fortement diminué depuis vingt ans dans la plupart des secteurs associatifs, ce facteur demeure exceptionnellement discriminant concernant l'adhésion aux associations de parents d'élèves, deux fois plus que pour la moyenne des associations.

les référant à la même classification en trois grands groupes : les associations gestionnaires, de défense d'intérêts catégoriels, de défense d'une cause.

Sur les douze types d'associations en forte croissance entre 1975 et 1990, il n'y en a que deux qui se rattachent au premier groupe (sport scolaire et tourisme social) et un seul au deuxième groupe (anciens élèves). Pratiquement toutes les associations qui connaissent un rythme de croissance accéléré en cette époque de crise relèvent du troisième groupe : associations de défense d'une cause (emploi, solidarités, développement, environnement...) et de promotion d'idées, de valeur ou d'identités culturelles, religieuses ou philosophiques dans l'espace public, bref des associations qui représentent incontestablement les vecteurs les plus puissants des nouvelles formes de capital social caractéristiques de la période. Et cette tendance s'est encore confirmée entre la deuxième et la troisième période (jusqu'en 1995) et, fort probablement, jusqu'à maintenant.

L'analyse des associations dont le taux de déclarations annuelles en préfecture décroissent brutalement pendant les deux décennies retenues par J.-F. Canto confirme la tendance déjà relevée par M. Forsé. Il s'agit d'associations de personnes âgées, de pêcheurs et de chasseurs, de propriétaires de logements, de commerçants et d'artisans, de propriétaires fonciers... Les regroupements associatifs pour défendre des intérêts matériels particuliers, qui avaient profité des années de forte croissance économique pour se développer, cessent de croître en période de crise économique et sociale. Elles se distinguent également des autres secteurs associatifs par l'importance de leur déclin. Les études de M. Forsé et de J.-F. Canto convergent donc pour indiquer que le dynamisme des créations associatives de la seconde moitié du dernier siècle s'est nettement déplacé des secteurs traditionnels (encore toutefois largement dominants) – associations gestionnaires de quasi-service public et des associations de défense d'intérêts catégoriels – vers des secteurs apparemment plus en phase avec les besoins et les aspirations des citoyens d'aujourd'hui. Les valeurs que ces dernières promeuvent sont celles de l'autonomie personnelle dans des activités de solidarité sociale et économique locale et mondiale, de lutte pour la paix et l'équilibre écologique, économique et culturel de la planète et de la promotion des droits civiques et sociaux, mais aussi de l'autonomie dans des activités d'expression et de développement personnels, tant intellectuelles, culturelles et artistiques que physiques. Il est intéressant de noter à ce propos que la musique et le sport sont les deux activités associatives qui ont littéralement explosé chez les jeunes depuis vingt ans...

Ce nouveau dynamisme de la société civile, ce capital social effervescent, demeure toutefois excessivement fragmenté, autocentré sur de petits groupes aux solidarités internes très fortes mais sans relations stables les uns avec les autres (en dehors de celles qui se nouent sur Internet à l'occasion de tel ou tel événement et rarement au-delà), et sans réelle capacité de relier les personnes concernées ni aux grands réseaux associatifs établis et reconnus ni *a fortiori* aux institutions publiques.

RETISSER LES LIENS CIVIQUES ET SOCIAUX

Deux exemples de pratique associative particulièrement innovante permettront d'éclairer les conditions de mobilisation et de connexion de ce capital social d'un type nouveau :

- celui de la FONDA, association qui œuvre dans le champ de la mobilisation de ce nouveau capital social associatif pour retisser des liens civiques et sociaux de base là où on les voit se défaire et s'effiloche, et pour les reconnecter aux institutions publiques de la régulation et du gouvernement de la société, ainsi qu'aux grands réseaux historiques du mouvement associatif français ;

- celui de France Initiative Réseau dans le champ de la mobilisation du capital social local pour le développement économique et plus particulièrement pour accompagner l'initiative de créateurs d'entreprises et, par là, d'activités, d'emplois, d'innovation et de valeurs économiques.

Les transformations de l'engagement associatif

La FONDA a été créée en 1981, alors que s'annonçait une période d'intense activité réformatrice des pouvoirs publics. Son objectif était de mettre en lumière et de valoriser ce que, en tant que personnes privées et grâce à leur engagement libre, autonome, bénévole et gratuit dans les associations, les citoyens apportent au développement de la société, en complément de l'action du Parlement, du gouvernement et des diverses autorités publiques. Composée exclusivement de personnes physiques, exerçant ou ayant exercé des responsabilités dans les différents secteurs associatifs mais adhérant à la structure à titre personnel, hors de tout mandat de leur organisation, la FONDA jouit de ce fait d'une liberté de pensée et d'expression, voire d'une audace intellectuelle nécessaire à sa capacité à porter un projet réellement innovant.

Dès sa fondation, elle a pour projet de dépasser les clivages sectoriels et idéologiques qui ont structuré historiquement les engagements associatifs, et notamment le clivage chrétiens/laïcs, mais aussi l'extrême variété des formes et des objets au sein de la galaxie associative, pour faire émerger et promouvoir les « valeurs communes » et « l'utilité sociale » de ces divers engagements. Cette volonté fut à l'origine de la création d'organes de représentation du monde associatif : le CNVA (Conseil national de la vie associative) avec une mission consultative et la CPCA (Conférence permanente des coordinations associatives) en charge d'actions de défense de type « syndical ». Recentrée, depuis la création du CNVA et de la CPCA, sur sa fonction d'intellectuel collectif, de laboratoire d'idées et de tête chercheuse des nouveaux enjeux, champs et modes de développement des associations, la FONDA a essaimé en région. Elle suscite rencontres et analyses « inter-associatives » et elle continue d'explorer – à l'aide de divers comités d'études, ateliers, séminaires et colloques – les

principaux problèmes auxquels les associations sont confrontées. Il s'agit aussi bien d'analyser l'évolution de leurs propres logiques d'organisation et de fonctionnement que d'identifier les nouveaux enjeux et territoires d'investissement associatif ou, enfin, de positionner les associations dans leurs rapports avec les autres instances qui structurent l'espace public.

Sans chercher à rendre compte ici de l'ensemble de ces travaux⁹, je me limiterai à ce qu'ils disent des nouveaux moteurs et modes de l'engagement associatif et de ses difficultés à se connecter tant aux autres formes et structures associatives établies qu'aux politiques publiques. Les sondages (ceux de l'INSEE et du CREDOC notamment) confirment déjà que l'attractivité comparée des différents types d'associations évolue dans le même sens que leur taux de natalité. On voit ainsi monter l'intérêt pour les associations sportives, « culturelles » et « humanitaires » et, inversement, baisser l'adhésion aux associations de personnes âgées, de parents d'élèves, d'anciens combattants... Ces mêmes sondages montrent aussi que les différences de taux d'adhésion en fonction du niveau d'éducation, du sexe et de l'âge se sont aussi considérablement atténuées. Mais derrière cette apparente uniformisation socio-démographique des taux d'adhésion se dissimulent d'autres critères de différenciation plus qualitatifs, que seuls le recueil de témoignages et les échanges entre acteurs associatifs peuvent révéler.

Les différentes rencontres organisées par la FONDA ont notamment mis en évidence deux caractéristiques essentielles de l'évolution de l'engagement associatif : le sens nouveau que revêt souvent aujourd'hui l'engagement d'un individu dans une activité associative et les nouvelles formes d'inscription de l'action associative dans l'espace public. Tandis que le nombre des individus engagés dans des associations s'accroît, les motifs de l'engagement semblent se diversifier de plus en plus : besoin d'expression, de valorisation et de reconnaissance de ce que l'on est, de ce que l'on sait ou sait faire (ce que certaines études qualifient de besoin de « reconnaissance » et de « développement personnel ») ; besoin de sociabilité, de rencontre d'autrui, de liens affectivement et intellectuellement enrichissants ; volonté de se rendre utile, de s'attaquer rapidement et efficacement aux problèmes les plus urgents et/ou les plus importants ; volonté d'inscrire dans l'action et dans des résultats concrets le sens que l'on veut donner à sa vie ; mais aussi, plus prosaïquement, recherche d'un substitut porteur de sens à l'emploi que l'on a perdu (pour les chômeurs) ou d'une activité bénévole en remplacement durable de l'emploi que l'on a quitté (pour les retraités) ; voire, encore plus prosaïquement, recherche d'activités de loisirs « intéressants », volonté d'échapper à l'oisiveté et à l'ennui...

9. L'essentiel fait l'objet de publication dans la revue de la FONDA (*La Tribune FONDA*) et dans sa *Lettre d'information*. La table analytique de 1981 à 2003 de ces publications vient d'être publiée en supplément au n° 165 de la *Tribune* de janvier 2004. On trouvera l'ensemble de ces références sur son site Internet : www.fonda.asso.fr

Deux types idéaux de l'engagement associatif

Toutefois, derrière cette diversité apparaît un facteur commun de plus en plus évident. Dans l'engagement associatif, nombre d'individus cherchent d'abord la satisfaction d'objectifs personnels, non qu'ils en revendiquent le bénéfice pour eux-mêmes mais simplement la maîtrise et la responsabilité de la mise en œuvre. C'est ce qu'on a souvent identifié comme « l'individuation » des moteurs de l'engagement collectif, qui traduit une forme d'inversion du rapport de l'individu au collectif. Pour en prendre la mesure, on peut dessiner une sorte de portrait-robot, de type idéal du modèle antérieur de l'engagement et le comparer au type idéal du modèle émergent, types idéaux dont j'ai volontairement forcé les traits jusqu'à la caricature.

Selon le type idéal du modèle antérieur, l'engagement associatif reposait sur une forme de présupposé de la supériorité morale des valeurs collectives sur les valeurs individuelles. C'était l'association qui donnait à l'adhérent son identité et sa dignité sociale, l'image de soi qu'il présentait aux autres, mais aussi qu'il se donnait à lui-même. Il puisait dans le projet de l'association le sens de son engagement. L'individu était l'instrument du projet de l'association, ce qu'il valorisait en termes de « militantisme » et de « dévouement ». Cette forme d'adhésion impliquait fidélité et loyauté durables envers l'association et acceptation de ses règles et disciplines. D'où l'étanchéité relative de ses frontières et la forme hiérarchique et pyramidale de sa démocratie. Cette discipline collective « fusionnelle » n'était pas perçue comme une contrainte mais comme une force, tant personnelle que collective.

Le type idéal du modèle de relations entre l'individu et le collectif qui émerge aujourd'hui dans l'engagement associatif est presque l'inverse du précédent. Il se fonde sur un principe, la plupart du temps implicite, de supériorité de la morale individuelle sur la morale collective. C'est le projet personnel de l'individu qui oriente ses choix d'engagement collectif. Rétif à toute forme d'embrigadement, l'individu n'adhère plus à une association, ni même à un projet, mais à une action précisément circonscrite dont il attend la réalisation du but qu'il poursuit. Refusant d'être l'instrument du projet de l'association, c'est lui qui instrumente l'association au profit de son projet personnel. La relation à l'autre n'est plus fusionnelle ; le rapprochement des identités ne vise plus à les rendre semblables dans leur personnalité d'adhérents. C'est une relation coopérative qui valorise le pluralisme identitaire et la spécificité des apports de chacun. La sociabilité ne réside plus dans la « communion » qui dépasse et absorbe les particularismes individuels, mais dans la « rencontre » d'individualités autonomes. Cela conduit à des engagements provisoires, diversifiés et changeants. D'où ce *zapping* associatif dont tant de dirigeants se plaignent. Les notions de fidélité et de loyauté demeurent importantes, mais elles s'incarnent différemment. La fidélité, l'individu s'en sent d'abord comptable envers lui-même, et l'exigence de loyauté vise moins l'association que d'autres individualités particulières avec lesquelles l'individu

a noué des relations interpersonnelles de dialogue et d'échange fondées sur la confiance et la réciprocité... Quant au modèle d'organisation, il prend la forme de réseaux ouverts et polycentristes, aux frontières perméables et mobiles, en permanente recomposition, y compris dans leurs principes de fonctionnement et d'animation.

À l'évidence, ce qui constitue la force d'un des deux « modèles » constitue la zone de faiblesse de l'autre. Le premier modèle d'engagement et d'organisation garantit unité, cohérence et clarté du discours interne et externe de l'association, stabilité, continuité et visibilité de son projet. Ce sont des caractères de l'action associative dont le second modèle ne saurait se prévaloir avec quelque crédibilité. En revanche, ce dernier présente des garanties de sensibilité aux courants souterrains qui travaillent en profondeur le corps social, d'écoute et de promotion des demandes, aspirations et potentialités nouvelles des citoyens que les institutions en place ne savent ni écouter ni entendre. Jointes à la mobilisation de la diversité des potentialités individuelles, ces capacités d'écoute et d'adaptabilité sont des atouts qui font souvent défaut aux associations que notre histoire a le plus solidement installées dans l'espace public, ce qui constitue pour elles une source indéniable de fragilisation.

*Les associations et les institutions
de l'espace public : logique gestionnaire...*

Reste à voir comment ces deux modèles d'engagement et d'organisation associative se connectent avec les institutions de l'espace public. Le premier modèle correspond à des associations qui mobilisent un capital social « formel », très « organisé », un capital social qui se construit à partir de sa fonction de « passerelle » avec l'appareil d'État, centré sur le champ social où elles sont cantonnées et où elles développent souvent des logiques « d'appartenance », « auto-centrées » avec des « liens forts » entre leurs membres. Elles ne sont pas pour autant dénuées de capital social de « regroupement » avec d'autres associations que rapproche l'utilisation des mêmes réseaux de formation et de carrière de leurs professionnels et de relation avec les fonctionnaires d'État, ce qui assure une certaine « densité » à ces réseaux. La construction d'un tel capital social de regroupement relève notamment de missions dévolues aux grandes fédérations associatives et à certaines coordinations regroupées au sein de la CPCA.

L'intimité de leur connexion à l'appareil étatique les rend particulièrement solidaires des difficultés que celui-ci rencontre dans l'accomplissement de ses missions d'intérêt général. Tout affaiblissement de l'efficience politique et administrative de l'État retentit sur le crédit de ses partenaires associatifs et sur la pertinence du capital social qui s'y incarne. Celui-ci perd de son intérêt et de son utilité simultanément pour les deux catégories d'acteurs qu'il a mission de « relier », à savoir les « usagers » du secteur de la société civile concerné et le segment de l'appareil d'État intéressé. La spirale de l'affaiblissement de ce type de

capital social est engagée. La crise conjointe de la capacité d'intégration civique et sociale de l'école publique et de la capacité de mobilisation du capital social par les associations de parents d'élèves en fournit une belle illustration (*cf. supra*).

Tant l'État que ces associations gestionnaires sont conscients de cette perte de performance de leur système de relations. Mais la réaction de l'État aggrave les choses. Perdant confiance dans la vertu du soutien accordé à ses partenaires, il diminue son aide à leur fonctionnement et s'efforce de mieux encadrer leurs actions en les définissant dans des cahiers des charges d'appels d'offres ouverts à la concurrence des entreprises du secteur lucratif. En les banalisant, il se prive de ce dont il a le plus besoin : la mobilisation du capital social que recèle l'engagement libre et bénévole des citoyens. Quand la banalisation de l'offre associative sera achevée, le secteur marchand, qui dispose d'un capital financier bien supérieur, aura tous les atouts pour s'approprier la totalité du « marché »... au détriment de la qualité du service public dont l'État a vocation d'être garant.

...Ou priorité donnée aux liens de solidarité ?

D'autres stratégies de recomposition conjointe des missions de service public de la puissance publique et des associations qui y participent sont possibles. Certains agents publics et certains acteurs associatifs « gestionnaires » commencent, ici et là, à les expérimenter. Mais ces innovations demeurent marginales et ne constituent pas encore une capacité collective de changement. Elles n'en représentent pas moins l'ébauche d'une mutation culturelle étroitement liée à une ouverture à certains des dynamismes associatifs émergents qui agissent non en prolongement de l'État, mais là où il est dramatiquement absent.

Pour mieux les cerner, la FONDA a réuni de multiples petites associations locales et a analysé avec elles leur logique d'émergence, de développement et d'inscription dans leur environnement institutionnel. Ces associations intervenaient, pour la plupart, dans des quartiers urbains réputés « difficiles ». Les difficultés auxquelles elles s'affrontaient relevaient évidemment d'un « mal vivre » global, mais elles l'abordaient le plus souvent à partir d'une zone de problèmes et d'enjeux civiques et politiques particuliers. Toutes ces difficultés sont vécues comme des manques, des trous dans le filet de protection que l'on attend des services et des politiques publiques d'un État-providence. Le processus de construction du capital social qu'elles mettent en œuvre obéit à une logique exactement inverse à celle qui caractérise les associations « gestionnaires » : une logique qui part des liens d'appartenance quasi communautaires pour les regrouper au niveau du quartier et les relier ensuite aux institutions et organisations de l'espace public.

Au-delà de leur diversité, toutes ces « associations de proximité » partagent deux objectifs généraux : aider les quartiers à se construire une identité valorisante que leurs habitants puissent porter ensemble à l'extérieur ; accompagner la réintégration de ces quartiers dans des ensembles urbains dont ils étaient

« désaffiliés ». Une rencontre inter-associative tenue à Paris en décembre 2004 les définissait ainsi. Il faut d'abord « créer des passerelles et tisser des liens de solidarité entre des acteurs et des communautés de leur quartier relevant d'univers socio-économiques et culturels différents » (capital social de regroupement). Il faut ensuite « prendre appui sur ces solidarités de proximité et ces sentiments d'appartenance commune au quartier pour l'ouvrir sur son environnement et inscrire ses habitants dans l'espace institutionnel, socio-économique, culturel et politique de la ville dont ils font partie » (capital social passerelle). Mais pour atteindre ces deux objectifs, la première étape est toujours la construction d'un capital social fondé sur des liens d'affinité ou d'appartenance d'un groupe de personnes partageant une même difficulté, des préoccupations et, souvent, des colères communes. Entre elles, des « liens forts » de confiance et de réciprocité dans l'engagement se construisent qui forment le noyau qui, dans une série d'actions ponctuelles, va progressivement s'élargir pour constituer une force collective assez puissante pour inscrire sa stratégie dans la durée, nouer des alliances, tisser un réseau d'interlocuteurs et de partenaires utiles. C'est l'étape de construction d'un capital social de regroupement des différents sites de capital social d'affinité du quartier dans une identité et un projet collectif partagés. Les associations réunies à Paris en décembre décrivaient ainsi cette étape :

« L'inscription de l'association dans la durée, l'élargissement de sa base sociale, le maintien de sa sensibilité et de sa réactivité aux préoccupations mouvantes des habitants dépendent de la qualité de son ancrage territorial, de sa proximité avec l'ensemble des composantes sociales, culturelles, générationnelles du quartier, de sa capacité de créer des solidarités entre elles. »

C'est ensuite seulement que s'ouvre la possibilité de tenter d'établir des passerelles, tant avec les grands réseaux associatifs institués que directement avec les pouvoirs publics territoriaux et nationaux. Les associations réunies par la FONDA décrivaient ainsi cette construction d'un capital social exerçant une fonction de passerelle :

« Aider le quartier à se reconnaître comme une véritable communauté d'habitants n'est pas l'inciter à s'isoler de son environnement et à se replier sur une forme de "communautarisme de quartier". C'est au contraire la condition pour éviter ce type de dérive. C'est parce qu'une population locale a pu se doter d'une identité collective et se construire une parole et un projet partagés qu'elle peut aussi avoir le désir et la force d'entrer en relation avec son environnement géographique, social et institutionnel pour y inscrire son projet. Il appartient donc à l'association de proximité de militer pour que des voies d'accès soient réellement ouvertes à la participation des habitants au sein des instances où elle est théoriquement prévue... mais aussi de conforter la capacité des habitants à y occuper pleinement la place qui leur a été ouverte. Ce faisant, les associations de proximité font un véritable travail d'éducation populaire tel que l'avaient imaginé ses fondateurs, ouvrant la voie d'un engagement civique, voire politique de leurs membres et plus largement des personnes du quartier concernées par leurs actions ».

Cette référence à l'éducation populaire que ces associations de proximité ont voulu inscrire dans le texte ci-dessus est doublement intéressante. Elle revendique d'abord une continuité avec l'une des grandes traditions fondatrices du mouvement associatif français. Elle émane ensuite d'associations dont la logique d'inscription dans la réalité sociale manifeste clairement, sur de nombreux points, une rupture avec cette tradition. Elle indique, dans ce champ particulier, à la fois la nécessité et la difficulté de l'articulation entre deux modes de construction du capital social français et de la conjugaison de leurs forces respectives.

*Transformer un capital social en capital économique :
l'exemple de France Initiative Réseau*

Construire ce « chaînon manquant » d'un nouveau capital social relève d'un véritable chantier d'ingénierie sociale qui concerne presque tous les champs de la vie collective. Je voudrais ici développer un seul exemple illustrant, dans le champ économique, des modalités innovantes de construction du capital social en appui à la création d'entreprises et d'emploi.

France Initiative Réseau (FIR) est un réseau d'associations, « plates-formes d'initiatives locale » (PFIL), qui mobilisent les ressources humaines et financières de leurs territoires pour accompagner « gratuitement » des créateurs d'entreprises :

- par l'analyse préalable de chaque projet par un « comité d'agrément » qui réunit des compétences économiques locales reconnues pour vérifier et cautionner la viabilité de l'entreprise ;

- par l'attribution d'un prêt personnel au créateur sans intérêt ni garantie (un « prêt d'honneur ») pour consolider son apport en fonds propres et lui ouvrir l'accès aux prêts bancaires ;

- par un suivi technique et financier post-crédation pour conforter les chances de pérennité de son entreprise ;

- et enfin, par le parrainage d'une personnalité économique locale, pour le faire bénéficier de son réseau de relations et lui ouvrir l'accès aux partenariats locaux nécessaires au développement de son entreprise.

L'efficacité des PFIL tient à leur ancrage territorial et à leur capacité de mobiliser des solidarités locales autour du créateur, c'est-à-dire à la construction d'un « capital social » nécessaire à la valorisation du « capital humain » d'un territoire.

Cette efficacité s'évalue à deux niveaux : celui de l'entreprise et celui de son environnement.

Au premier niveau, les 50 000 entreprises accompagnées à ce jour, dont la grande majorité n'aurait pas été créée sans ce coup de pouce, ont une viabilité, un nombre d'emplois et un taux de croissance bien supérieurs à la moyenne nationale.

Au niveau de l'environnement, les effets sont plus indirects mais néanmoins significatifs et s'évaluent par le nombre considérable de bénévoles mobilisés pour l'audit, le suivi et le parrainage du créateur et pour l'administration des PFIL, mais aussi par l'importance de « l'effet levier » du prêt d'honneur sur les prêts bancaires et par la rapidité du « retour sur investissement », en contributions fiscales et sociales et en relations d'affaires, des subventions publiques et dons privés qui alimentent les fonds de prêts¹⁰.

En outre, le bénéfice essentiel que les partenaires privés des plates-formes déclarent retirer du don qu'ils font de leur temps et de leur argent n'est pas d'ordre financier : gratification morale et sociale, stimulation de leur créativité personnelle, confiance et amitié entre les différents partenaires de la plate-forme et dynamisme renouvelé des collaborations économiques locales...

La nécessité de s'adapter à chaque territoire d'implantation conduit à une extrême diversité des plates-formes et exige le respect de leur autonomie. Pour assurer néanmoins la cohérence du réseau, les PFIL ont dégagé les règles méthodologiques et éthiques communes auxquelles elles doivent se plier et les ont inscrites dans une « norme de métier » garantie par l'AFNOR. Ces règles ne sont évidemment pas référées à la théorie du capital social mais elles en sont une parfaite illustration.

La charte éthique appelle d'abord au respect de l'initiative du créateur et de son autonomie et ensuite à l'engagement personnel de ses partenaires ; la reconnaissance de l'individuation de l'engagement n'est-elle pas une des caractéristiques essentielles du capital social émergent ?

Le mode d'organisation en réseau favorise l'autonomie des PFIL, une grande souplesse des formes de mobilisation collective et de coopération entre elles et l'ouverture de chacune à son environnement et au pluralisme de ses partenariats ; la confiance et la réciprocité dans des échanges libres entre acteurs autonomes, la diversité interne et la porosité externe ne fondent-elles pas les caractéristiques organisationnelles des nouvelles formes de capital social ?

De même, le parrainage renvoie à l'accompagnement du créateur dans l'acquisition des moyens de son autonomie et à la mise à sa disposition du réseau de relations professionnelles du parrain. La construction du rapport de confiance entre le parrain et le parrainé conduit à transférer au parrainé le bénéfice de la confiance dont le parrain jouit dans son environnement. L'insertion du nouvel entrepreneur dans les réseaux économiques locaux relève de la mutualisation et du partage de la confiance. C'est typiquement un processus d'élargissement du capital social, le passage d'un capital social fondé sur des liens d'affinité vers un capital social de regroupement.

10. 10 000 bénévoles (patrons et cadres d'entreprises, banquiers, experts-comptables et divers autres professionnels du conseil aux entreprises). Un euro de prêt d'honneur entraîne en moyenne 5,3 euros de prêts bancaires. Les collectivités locales retrouvent leur « mise » en quatre ans de contribution fiscale des nouveaux entrepreneurs, sans compter les nouvelles cotisations aux différentes caisses sociales et l'arrêt de divers versements d'aides sociales.

Le « prêt d'honneur », prêt à la personne du créateur à taux zéro et sans garantie, est un outil financier de micro-crédit très particulier, permettant la conversion d'un capital social construit dans une logique d'économie du don en un capital économique intervenant de plain-pied dans l'économie marchande. Alors que la caution et la garantie sont des outils de la défiance, le prêt d'honneur est un outil de la confiance, et c'est cette relation intime entre la qualité « morale » d'un échange d'honneur bâti sur la confiance réciproque et la qualité technique de l'accompagnement que cela implique qui fonde l'exceptionnel « effet levier » du prêt d'honneur sur les crédits bancaires.

Là réside le principe même de la version FIR du micro-crédit : non pas se substituer à la banque pour des dossiers qu'elle ne sait pas ou ne veut pas accompagner et construire un système bancaire alternatif, mais inciter et aider la banque à intervenir là où elle refusait d'aller, à faire ce métier d'intérêt public dont elle se réclame. Enfin l'implication d'une grande diversité d'acteurs publics et privés (élus, responsables de compagnies consulaires et d'agences de développement, patrons de PME, experts-comptables, enseignants...) qui mêlent leurs dons d'argent, de temps et de compétence dans la production d'une utilité collective aboutit à la construction des trois dimensions essentielles du capital social d'une collectivité humaine, un capital social fondé sur des liens d'appartenance et d'affinité à travers le renforcement d'une identité locale partagée, un capital social de regroupement en rassemblant dans l'action solidaire des acteurs aux identités sociales les plus diverses, et enfin un capital social établissant des passerelles entre cette action et des politiques publiques de développement local et d'emploi.

CONCLUSION

La puissance corrosive de la montée de l'individualisme consumériste, poussée par une mondialisation dominée par les logiques d'un capitalisme ultralibéral ronge incontestablement les sites du capital social que notre modèle d'intégration républicaine a construit, certes de façon discontinue, depuis plus de deux siècles. Elle s'attaque simultanément aux assises institutionnelles et procédurales de ce modèle, c'est-à-dire aux fondements mêmes de l'État-providence. Nous avons vu que la société, menacée dans ses principes de cohésion, réagit et que les éléments d'un nouveau capital social, intégrant notamment les formes positives de l'individuation de l'engagement civique, se développent pour retisser, fil par fil, le lien social qui se défait. Mais il faut aussi reconnaître l'extrême dispersion et fragilité de ces dynamiques émergentes.

Si elles constituent incontestablement des ingrédients nécessaires de toute action visant à neutraliser l'acidité dissolvante de ce poison, il serait illusoire et dangereux de croire qu'ils pourraient être suffisants. L'enjeu n'est pas de faire définitivement son deuil des anciennes formes de capital social et des sites qui en sont porteurs pour construire un capital social de substitution. Il est d'organiser les

synergies et « fertilisations croisées » entre l'ancien et le nouveau pour revitaliser simultanément les institutions républicaines de la démocratie et les liens civiques et sociaux qui les soutiennent, les nourrissent et conditionnent leur capacité de produire le bien commun qu'on en attend. C'est de la nécessité urgente de ce travail « d'ingénierie démocratique » que ce témoignage du « sociologue engagé » que j'ai toujours voulu être espère avoir convaincu le lecteur.

BIBLIOGRAPHIE

- ARCHAMBAULT É., 1996, *Le Secteur sans but lucratif*, Paris, Economica.
- CANTO J.-F., 1992, « Les créations d'associations », in CNVA, *Bilan de la vie associative en 1982-1992*, Paris, la Documentation française, p. 9-20.
- 1996, « Les créations d'associations », in CNVA, *Bilan de la vie associative en 1994-1995*, Paris, La Documentation française, p. 81-87.
- FORSÉ M., 1984, « Les créations d'associations : un indicateur de changement social », *Revue de l'OFCE*, n° 6, janvier, p. 125-145.
- PUTNAM R. D. (sous la dir. de), 2002, *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, New York, Oxford University Press.
- ROSANVALLON P., 1990, *L'État en France de 1789 à nos jours*, Paris, Seuil.
- 1992, *La Crise de l'État providence*, Paris, Seuil.
- 2004, *Le Modèle politique français. La société civile contre le jacobinisme*, Paris, Seuil.
- SCHNAPPER D., 1996, *La Communauté des citoyens. Sur l'idée moderne de la nation*, Paris, Gallimard.

Entrepreneurs d'origine maghrébine en France et capital social

*par Mohamed Madoui**

Nous partons du principe qu'entreprendre et diriger une entreprise est un acte économique certes, mais aussi une action sociale au sens où celle-ci est portée par des motivations qui ne se rapportent pas seulement au calcul et à la quête du gain. Ces motivations peuvent relever d'autres finalités telles que la recherche de la reconnaissance sociale, l'acquisition d'un statut et d'une identité, le besoin de sociabilité et de cohésion sociale, l'entretien et le renforcement du lien social. Bref, il s'agit, ici, d'appréhender l'entrepreneur non pas comme la figure « héroïque » du capitalisme et de la « tyrannie rationaliste », pour parler comme Serge Latouche [2003], mais comme un modèle social pour les populations en perte de repères et à la recherche d'une identité sociale et professionnelle. Le fait de chercher à accomplir ce qu'on aimerait réaliser peut être une composante de la rationalité instrumentale, mais cela peut inclure la promotion d'objectifs non utilitaristes auxquels on accorde aussi de la valeur et qu'on souhaite atteindre. Et c'est là que la sociologie économique prend toute sa place dans la mesure où, sur le plan paradigmatique, elle rompt avec la conception atomisée de l'action économique réduite par l'économie néoclassique au concept limité d'acteur rationnel. Plus encore, elle permet de développer l'idée que les comportements des agents relèvent d'une subjectivité dont les ressorts dépendent à la fois du contexte socio-économique et de caractéristiques individuelles et collectives [Ghislain, Steiner, 1995]. Formulé autrement, nous dirions que le comportement des agents ne peut être coupé de la structure sociale, des interactions sociales et des processus historiques où ils prennent place et s'enracinent.

À partir de l'analyse des réseaux sociaux qui sous-tendent les réseaux ethniques des entrepreneurs d'origine maghrébine en France, et sur la base d'une enquête qualitative conduite en Île-de-France et à Marseille¹, je décrirai dans un

* Lise (CNRS), CNAM.

1. Les propos de cet article s'appuient sur une enquête qualitative conduite auprès des entrepreneurs d'origine maghrébine de la région parisienne (Paris et départements limitrophes où vit une forte communauté maghrébine) et de Marseille (notamment le quartier Belzunce où sont installés de nombreux entrepreneurs). La proximité géographique de Marseille avec le Maghreb est telle que les activités commerciales jouent un rôle très important entre pays de résidence et pays d'origine. Les

premier temps le contexte social, économique, politique ainsi que les conditions d'émergence de l'entrepreneuriat migrant en France. Dans un second temps, je vais mettre en évidence l'influence qu'exerce le capital social (réseaux familiaux et communautaires) sur la coordination des activités économiques et sur la circulation des biens. Nos entretiens montrent que la nature des biens échangés et la solidarité entre les membres du réseau font de l'échange par le don une pratique courante, génératrice de règles du jeu implicites qui nous informent sur les modes d'agir et les formes d'inclusion et d'exclusion du réseau. L'analyse des activités de ces réseaux d'entrepreneurs d'origine maghrébine en France révèle à quel point ces dernières sont des exemples flagrants d'encastrement, au sens où l'accès à l'entrepreneuriat est d'abord une affaire de famille, de clan et de réseau. Dans la mesure où les relations de travail sont fortement basées sur l'entraide, la confiance, la réciprocité et l'honneur, nous pouvons affirmer que le don/contre-don est loin d'être une pratique archaïque et qu'il est finalement assez courant dans la société économique d'aujourd'hui.

CONTEXTE SOCIO-ÉCONOMIQUE ET CONDITIONS D'ÉMERGENCE DE L'ENTREPRENEURIAT MIGRANT

Dans le processus d'intégration à la société française, la création d'une petite entreprise est un phénomène relativement nouveau pour les populations issues de l'immigration maghrébine. S'installer à son compte est souvent perçu par les membres de la communauté comme un modèle de réussite, signe de mobilité sociale ascendante et de réalisation du rêve des parents de ne pas voir leurs enfants reproduire à l'identique leur condition d'ouvriers. Parmi les personnes que nous avons rencontrées, certaines disent avoir créé leur entreprise, grâce notamment à l'aide de leur entourage familial, autrement que contraintes par la nécessité. Mais même en ce cas, le passage d'un statut de salarié ou de chômeur au statut d'artisan, commerçant ou entrepreneur n'est pas systématiquement le résultat d'un choix motivé par la recherche du gain maximal. Il est le plus souvent un moyen de contourner un marché du travail perçu comme de plus en plus discriminant du fait de l'appartenance ethnique, de la couleur de la peau ou de l'espace résidentiel, autant de stigmates qui produisent de la disqualification sociale. Le fait d'appartenir à une population aux caractéristiques identitaires spécifiques (beur, cité, immigré, ouvrier, musulman, etc.) a des incidences certaines sur l'insertion socioprofessionnelle. Comme en témoignent les personnes rencontrées, quand on

entrepreneurs importent du Maghreb des produits (mobilier traditionnel, artisanat, produits alimentaires, etc.) pour répondre aux besoins de consommation de la communauté maghrébine (classe moyenne ou « bourgeoisie ») mais exportent et investissent beaucoup aussi dans les pays d'origine (agro-alimentaire, tissus, pièces détachées, électro-ménager, informatique, voitures neuves et d'occasion, etc.). Comme le souligne à juste titre Michel Péraldi [2002], les économies immigrées peuvent prendre la forme de dispositifs commerciaux transfrontaliers au sein desquels des entrepreneurs extrêmement mobiles circulent au gré des opportunités commerciales d'une ville à une autre.

obtient un travail, c'est souvent un emploi précaire et sans qualification, et cela alors que plus de 50 % des entrepreneurs que nous avons interrogés possèdent un niveau de formation bac + 3 et plus.

Certains de ces entrepreneurs m'ont raconté toute l'amertume qu'ils ressentent quand ils voient leurs « copains de promotion », de souche française ou d'origine européenne pour la plupart, accéder rapidement à un emploi qualifié et entamer rapidement une carrière professionnelle alors qu'ils se « défoncent tous les jours à trouver un job ou même un stage » qu'ils n'arrivent jamais à décrocher. Le bilan de l'intégration républicaine *via* l'école est mitigé. L'égalité des chances n'est que de façade puisque, à diplôme égal, les enfants d'origine maghrébine connaissent davantage de situations de chômage que leurs homologues Français de souche. C'est pour échapper à cette triste réalité aggravée par la montée d'un racisme latent qu'ils vivent au quotidien que certains ont vu dans la création d'entreprise la voie de la dernière chance d'insertion. C'est également à travers l'entreprise, et non plus l'école, que certains jeunes issus de l'immigration maghrébine (à l'instar des entrepreneurs que nous étudions ici) vont tenter de réaliser cette quête acharnée de la mobilité sociale ascendante perçue avant tout comme un processus de construction d'une identité positive par opposition à l'image trop stigmatisante du jeune de banlieue livré à la délinquance et à la violence urbaine.

Marché du travail et enclave ethnique

Certains chercheurs, notamment aux États-Unis, se sont appuyés sur la théorie de la segmentation du marché de l'emploi pour élaborer une théorie ethnique [Portes, Bach, 1985 ; Portes, Jensen, 1987]. Ils partent du constat que le marché du travail est divisé en trois segments : le secteur primaire, le secteur secondaire et l'enclave ethnique. Du fait de leur faible qualification et de la discrimination raciale dont elles sont si souvent l'objet, certaines minorités ethniques sont pratiquement exclues de l'accès aux emplois qualifiés du secteur primaire. Par ailleurs, avec la réduction et la diminution de l'emploi industriel dans le secteur secondaire, des personnes issues de ces minorités trouvent des emplois comme salariés ou indépendants dans des entreprises ethniques. Alejandro Portes a fourni une étude intéressante sur le rôle que jouent les réseaux ethniques comme une véritable ressource dans un marché du travail où les accès à l'emploi sont inégalement répartis. Ainsi, en s'insérant dans des « niches » ethniques restées vacantes, les petits entrepreneurs s'inscrivent dans des créneaux où il existe des opportunités de faire des affaires (fourniture, par exemple, au reste des membres de la même communauté de biens et services spécifiques). Ainsi, selon A. Portes, à New York, les Dominicains gèrent massivement les épiceries et les Chinois le secteur de la confection. L'enclave ethnique se caractérise par un regroupement spatial (une ville, un quartier) ou une spécialisation sectorielle (confection, restauration, boucherie, etc.) et forme ainsi une sorte de sous-secteur de l'économie générale.

Jusqu'au milieu des années soixante-dix, le travail salarié constitue la principale forme d'activité des immigrés maghrébins installés en France. Ils occupent massivement les emplois ouvriers les moins qualifiés. Pour cette population, les activités entrepreneuriales et le travail indépendant étaient marginaux. L'accès, par les immigrés, à l'activité indépendante résulte avant tout du dynamisme de ces derniers et non d'une réponse à une demande [Pallida, 1992]. En tant que force productive, l'immigration a d'abord été utilisée pour des raisons purement économiques. En vertu d'un calcul utilitariste de type coût-avantage, l'immigré est réduit à une simple force de travail que l'on mobilise au service du capitalisme et de l'industrialisation triomphants [Tripier, Réa, 2003]. À la fin des années soixante-dix et au début des années quatre-vingt, la crise économique et les restructurations industrielles provoquent un chômage de masse dont les immigrés sont les premières victimes. Entre 1975 et 1982, les travailleurs immigrés supportent 74 % du total des suppressions de postes dans le bâtiment, 23 % de celles de l'industrie et environ 8 % de celles de l'agriculture. Frappés de plein fouet par la crise, par la rétraction du tissu industriel et par la disparition rapide des emplois peu qualifiés pour lesquels ils étaient auparavant recrutés, les immigrés (notamment ceux de la première génération) doivent envisager d'autres perspectives professionnelles, comme par exemple, la mise à son compte.

L'engouement pour l'activité indépendante est aussi la résultante d'une discrimination qui limite les opportunités de trouver un emploi. Pour cette double raison, les immigrés investissent des secteurs commerciaux abandonnés par les Français. C'est le cas du créneau de la petite épicerie, dont la prise en main requiert peu de qualification formelle et beaucoup de travail²... pour très peu de profit. C'est ainsi que, dans les années quatre-vingt, à Belleville, Barbès ou dans certains quartiers des banlieues parisiennes, des petits commerçants maghrébins³ reprennent les commerces que les Français de souche ou d'origine italienne ont abandonné pour de meilleurs emplois, plus qualifiés, bien rémunérés et moins éprouvants sur le plan physique.

Le poids de la stigmatisation et de l'étiquetage

Suite à la crise, beaucoup de travailleurs immigrés sont retournés avec une modeste épargne dans leur pays d'origine. Ceux qui sont restés en France et qui, pour l'essentiel, se sont reconvertis dans le petit commerce, font venir leurs femmes et leurs enfants dans le cadre de la politique du regroupement familial. Nés ou arrivés très jeunes en France, et donc juridiquement citoyens français, les enfants sont considérés très souvent comme des « étrangers ». Ils sont constamment renvoyés à

2. Pour lutter contre la concurrence des grandes surfaces, la stratégie consiste notamment à être ouvert pratiquement 7 jours sur 7 et près de 16 heures par jour.

3. Il s'agit plus particulièrement de Marocains et de Tunisiens dans le cas des épiceries et des boucheries, et d'Algériens dans le cas des bars, hôtels et restaurants (établissements qui servent aussi de logement de fortune pour cette main-d'œuvre bon marché).

leur origine ethnique, à une religion musulmane qu'une grande partie d'entre eux ne pratiquent même pas, mais que les médias (surtout depuis le 11 septembre 2001) associent très souvent au terrorisme, à l'extrémisme et à des enjeux internationaux (conflit israélo-palestinien) dont les jeunes en question ne saisissent ni les tenants ni les aboutissants. En somme, ils ne cessent de véhiculer une image très négative et sont souvent suspectés de ne pas être intégrés même quand ils le sont parfaitement. Ils sont victimes de la stigmatisation qui s'accompagne, selon Erving Goffman, d'une volonté d'infériorisation sociale, de mise à l'écart ou de retrait des espaces de compétition, lieux privilégiés d'exercice du pouvoir par les classes dominantes. Cette domination est exercée au nom « d'un principe symbolique connu et reconnu par le dominant comme par le dominé, une langue (ou une prononciation), un style de vie (ou une manière de penser, de parler et d'agir) et, plus généralement, une propriété distinctive, emblème ou stigmaté, dont la plus efficiente symboliquement est cette propriété corporelle parfaitement arbitraire et non prédictive qu'est la couleur de la peau » [Bourdieu, 1988, p. 7].

Lorsque le stigmaté est visible (comme dans le cas de la couleur de la peau), la personne stigmatisée est immédiatement discréditée. Comment s'étonner dans ces conditions qu'une partie – certes infime – des jeunes issus de l'immigration réagissent par la violence à cette stigmatisation collective qu'on leur inflige afin de les différencier et de les « inférioriser ». Ce discrédit et cette image négative rendent l'insertion sociale et professionnelle problématique, tant pour ce qui concerne l'emploi, l'attribution de logements sociaux ou encore l'accès à certains loisirs (discothèques, etc.). Les différentes formes d'exclusion et de rejet que vivent au quotidien de nombreux jeunes issus de l'immigration (de deuxième, voire de troisième génération) engendrent chez certains d'entre eux un sentiment de profonde révolte parfois autodestructrice (violence, déviance, transgression des normes, etc.), de la même façon qu'elles provoquent chez d'autres (certes moins médiatisés et pourtant plus nombreux) un profond désir de reconnaissance sociale et d'intégration dans la société. Ces derniers transforment ainsi le stigmaté en leur faveur en tentant de l'ignorer ou de le dépasser. Si l'école ne leur a pas permis de mener à bien l'ascension sociale qui est indissociablement liée au projet migratoire⁴, c'est en misant sur l'entreprise que certains essaient d'y parvenir.

La banalisation de la discrimination à l'embauche

Roxanne Silberman [2002] a souligné le manque de travaux sur la place des jeunes issus de l'immigration sur le marché du travail. Ce constat ne confine-t-il pas au paradoxe dans la mesure où ce sont ces mêmes générations qui, dans les théories de l'assimilation de l'intégration, sont supposées être les artisans d'une mobilité sociale ascendante ? En fait, en France, et jusqu'au début des années quatre-vingt, c'est l'école et non pas le travail qui est pensé comme principal mode d'intégration

4. Pour l'émigré comme pour l'immigré, partir, c'est revenir un peu plus « riche » et réussir son « exil ».

(apprentissage de la langue, assimilation culturelle, etc.). L'entrée par le statut socio-professionnel est alors fort marginale. Cette stratégie semble être encouragée par la multitude des travaux consacrés aux rapports qu'entretiennent les enfants d'immigrés avec l'école [Bastide, 1982 ; Mingat, 1984 ; Boulot, Boyzon-Fradet, 1988 ; Zeroulou, 1988 ; Vallet, Caille, 1996 ; Zehraoui, 1996]. Il est démontré que, à origine sociale identique, ces derniers réussissent aussi bien, voire un peu mieux que leurs camarades Français de souche. Or, cette réussite scolaire obtenue en partie grâce à la mobilisation familiale ne doit pas occulter les nombreux obstacles qui se dressent sur le chemin de leur insertion professionnelle au moment où les jeunes issus de l'immigration entament leur entrée sur le marché du travail. Le diplôme, même s'il demeure indispensable, ne protège plus du chômage. De nombreuses études ont montré que les populations issues de l'immigration maghrébine sont celles qui connaissent le plus de difficultés d'insertion professionnelle. Leur taux de chômage est plus élevé que celui des Français de souche de condition sociale équivalente. Le chômage ne touche pas seulement les non et les moins qualifiés, mais aussi de plus en plus de jeunes sortis du système scolaire. Après qu'ils ont beaucoup investi dans l'école pour échapper à la condition ouvrière, nombreux sont les jeunes d'origine immigrée qui déchantent puisque, plus que les autres, ils subissent le chômage et la précarité de l'emploi. On comprend que des tensions et des malaises puissent résulter d'un tel processus de déclassement.

Les sociologues du travail ont mis beaucoup de temps à s'intéresser aux questions de discrimination et de racisme dans l'univers professionnel [Bataille, 1997]. L'une des raisons en est que, aux yeux des sociologues, la fraction immigrée de la classe ouvrière n'était pas en mesure de modifier, par son action, les rapports sociaux fondamentaux. Maryse Tripier [1990] rapporte que, dans les grandes enquêtes sur la classe ouvrière ou sur les grèves, les immigrés ont toujours été systématiquement écartés des échantillons et, au mieux, considérés comme une sous-catégorie du marché du travail. Or, hier comme aujourd'hui, la discrimination est toujours à l'œuvre. Leurs enfants la subissent à leur tour. Une enquête conduite par Alan Frickey, Jake Murdoch et Jean-Luc Primon [2003] sur « les jeunes issus de l'immigration et la question de la discrimination à l'embauche après des études supérieures⁵ » montre qu'il existe une forte corrélation entre la discrimination à l'embauche et l'origine « étrangère » ou « ethnique » des jeunes. Alors qu'environ 9 % des jeunes Français d'origine par leurs parents ou originaires d'Europe du Sud estiment avoir été en butte à un traitement différentiel, le chiffre passe à près de 34 % quand il s'agit de jeunes d'origine maghrébine. Autrement dit, un jeune originaire du Maghreb sur trois estime avoir été confronté à la discrimination.

5. Le questionnaire de l'enquête « Génération 98 » du CEREQ contient une série de questions sur la discrimination à l'embauche. La première question était posée en ces termes : « Dans votre parcours professionnel depuis 1998, estimez-vous avoir été victime, au moins une fois, de discrimination à l'embauche ? » D'autres questions portaient sur la fréquence et le motif de ces discriminations : nom, prénom, couleur de la peau, accent, sexe, « look » (*piercing*, couleur ou longueur des cheveux), particularité physique (taille, poids, handicap moteur, etc.), lieu de résidence (quartier) et autres raisons [Frickey, Murdoch, Primon, 2003].

Partant de ce constat, je fais l'hypothèse que c'est dans l'exclusion systématique des populations d'origine maghrébine qu'il faut voir une cause importante de la constitution de petits entrepreneurs. Entre un marché du travail difficilement accessible et la défaillance de l'État-providence, créer une entreprise est un moyen de s'en sortir en mobilisant la solidarité familiale, ethnique et communautaire. Concevoir le marché du travail comme un espace neutre, soumis à la seule loi de l'offre et de la demande et régulé par la « main invisible » est une vision réductrice qui ignore complètement les soubassements sociaux du marché et du monde du travail. Les individus n'ont pas tous les mêmes chances d'obtenir un emploi donné, quand bien même ils posséderaient les mêmes diplômes, seraient issus des mêmes milieux, fréquenteraient les mêmes écoles, etc. Le fait de s'appeler Mohamed, Farid ou Michel, ou d'habiter Sarcelles ou Neuilly, change la donne et influence la décision des employeurs en fonction des représentations et de l'idée qu'ils se font de telle ou telle catégorie de population, de tel ou tel espace d'habitation...

ENTREPRENEURS D'ORIGINE MAGHRÉBINE EN FRANCE ET RÉSEAUX ETHNIQUES :
LE DON/CONTRE-DON COMME FORME D'INCLUSION ET D'EXCLUSION DU GROUPE

Dans nos sociétés où les échanges sont organisés principalement par le marché, nous avons tendance à sous-estimer l'importance du don et du contre-don. Il est exagéré de croire que le don ne concerne que les sociétés traditionnelles ou qu'il n'existerait aujourd'hui que sous une forme archaïque. Ma référence ici au don (Mauss) et à l'anti-utilitarisme n'implique pas d'oblitérer les explications par l'intérêt au seul profit du désintéressement. Il s'agit juste de s'opposer à toute réduction de l'action individuelle au simple intérêt égoïste de l'homme tel que le formalise le paradigme de l'*Homo œconomicus*. À l'instar d'Amartya Sen [1991], il me semble que considérer comme irrationnelle toute attitude autre que la maximisation de l'intérêt personnel est complètement absurde et dénué de sens. De Karl Polanyi, certains chercheurs ont repris ces dernières années l'idée qu'un triptyque – échange, redistribution, réciprocité – permettait de penser la multiplicité des formes d'encastrement. Cette façon de penser, incarnée par *la Revue du MAUSS*, prend à contre-pied la théorie économique néoclassique qui fait de l'échange marchand une interaction désocialisée, produit de l'instant et dans l'instant. Or l'échange par le don est irréductible à ce cas de figure. En effet, comme le souligne Claude Lefort, « l'idée que le don doit être retourné suppose qu'autrui est un autre moi, et ce geste en retour doit me confirmer la vérité de mon propre geste, c'est-à-dire ma subjectivité » [cité par Tréanton, 1999, p. 618]. La personne qui prend le risque de ne pas rendre alors qu'elle a reçu un don s'expose à l'opprobre communautaire qui peut aller jusqu'à son exclusion des réseaux sociaux. Car il n'y a pas de vie sociale ni de socialisation ou de sociabilité sans l'existence d'une confiance réciproque entre les individus. C'est cette hypothèse que je voudrais maintenant travailler à partir de mon matériau d'enquête.

Réseaux sociaux et capital social

Mais avant toute chose, quelques remarques sur les réseaux et le capital social. Appréhender l'étude des réseaux sociaux⁶ comme de purs phénomènes économiques va à contresens des analyses des pères fondateurs de la sociologie économique (Durkheim, Weber, Mauss, Simiand, Schumpeter, etc.) qui considèrent l'action économique comme encastrée dans un ensemble de relations sociales qui portent avec elles approbation, statut, sociabilité, symbolisme, domination, pouvoir... De nombreux travaux s'inspirent des théories des réseaux pour mettre justement en évidence l'articulation entre action et environnement socio-économique.

La notion de capital social forgée par Pierre Bourdieu peut être mobilisée à cette fin. Selon P. Bourdieu, le capital social « est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau 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 aussi unis par des liaisons permanentes et utiles » [Bourdieu, 1980, p. 2]. Le capital social est compris ici comme un bien individuel et intéressé de relations sociales. Selon P. Bourdieu, les usages du capital social ne font de surcroît que multiplier les effets de domination imputables à la possession du capital économique et du capital culturel.

James Coleman [1988, 1990] considère pour sa part – intuition plus intéressante pour ce qui me concerne – qu'au-delà de la mise en commun de ressources individuelles, l'une des vertus essentielles du capital social est de créer de la confiance entre les membres d'un réseau. Cela facilite les transactions sur un marché : je fais confiance à X que je ne connais pas, parce Y que je connais, et en qui j'ai confiance, fait confiance à X, etc. Ce type de relation permet non seulement de renforcer et d'entretenir le réseau social en démultipliant les relations interpersonnelles, mais permet également de réduire le risque d'asymétrie lors des échanges que les membres du réseau réalisent entre eux. En partant de cette définition, Robert Putnam [2000] a approfondi les multiples dimensions individuelles, collectives, privées et publiques du capital social pour en faire non seulement un gage de confiance mais aussi de réciprocité. Tout comme la monnaie est plus efficace que le troc, une société caractérisée par la réciprocité généralisée, affirme R. Putnam, est plus efficiente qu'une société méfiante. On peut certes, à bon droit, critiquer une telle façon de

6. Par réseau, on entend un ensemble de liens directs et indirects (les relations de mes relations, etc.) d'acteurs rattachés par une relation [Wasserman, Faust, 1994]. Par relation, il faut comprendre une forme d'interaction sociale qui met des acteurs en contact. Il peut s'agir de transactions opérées sur un marché, d'échanges de services entre individus d'un même quartier ou bien de la présence dans les conseils d'administration d'un ensemble d'entreprises [Steiner, 1999, p. 75]. Contrairement à l'individualisme méthodologique, la sociologie économique des réseaux met l'accent non sur les acteurs, mais sur les relations existant entre ces mêmes acteurs. Ces derniers peuvent être des individus sur un marché, des firmes dans une branche d'activités ou des nations dans le commerce mondial [Smith, White, 1992].

voir le capital social. Mais il y a là des suggestions intéressantes, notamment pour qui réfléchit sur la dynamique des marchés du travail ou, comme je vais le faire maintenant, pour qui tente d'articuler réseaux ethniques et processus de création d'entreprises.

*Donner, recevoir, rendre : une pratique courante
dans les réseaux d'entrepreneurs d'origine maghrébine*

Les études portant sur l'analyse des réseaux montrent que ceux-ci se fondent souvent sur des communautés ethniques : aveyronnaise pour les brasseries parisiennes décrites par Michel Ferrary [1999] ; juive pour les diamantaires décrits par J. Coleman [1988], arabe pour les marchands du *souk* marocain analysé par Clifford Geertz [1979] et chinoise dans le cas analysé par Mark Granovetter [1985]. Notre enquête sur les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine confirme l'idée selon laquelle les réseaux se constituent sur des bases ethniques. Le fait d'appartenir à une communauté avec laquelle on a le sentiment de partager des manières d'être, d'agir et de penser renforce le sentiment de confiance et de solidarité communautaire. Cela est d'autant plus vrai que l'on est confronté à des difficultés d'insertion professionnelle du fait de la saturation du marché du travail ou de la discrimination à l'embauche. Cependant l'amorce d'une dynamique commerciale suppose un intérêt à échanger avec les autres et n'implique pas forcément d'appartenir à un réseau ethnique. Le plus important pour s'insérer est en effet d'être muni d'une ressource échangeable qui intéresse les autres membres qui composent le réseau. Ici encore, l'apport de la sociologie économique est d'un grand secours : c'est parce qu'il existe des échanges non économiques que les échanges économiques sont possibles [Ferrary, 2001].

L'exemple des réseaux d'entrepreneurs d'origine maghrébine en France montre que la nature des biens échangés n'obéit pas uniquement à la théorie marchande de l'échange, mais relève aussi de l'échange par le don/contre-don. Pour schématiser, disons que prendre l'initiative d'un échange suppose que l'on a une ressource à donner que l'autre veut non seulement obtenir, mais pour laquelle il est prêt à donner quelque chose en retour. Si l'on regarde les réseaux sociaux de ces entrepreneurs, on s'aperçoit qu'ils se composent d'autres membres de la communauté maghrébine qui occupent des métiers divers et variés : des commerçants et des grossistes (produits alimentaires, boucherie, confection, etc.), des avocats issus de la communauté et qui font des affaires avec ces entrepreneurs, des membres d'associations impliquées dans le secteur, des artisans, des intermédiaires eux-mêmes commerçants ou parfois salariés mais qui jouissent d'une réputation d'hommes honnêtes et qui servent de médiateurs dans des opérations commerciales entre entrepreneurs et clients, notamment quand il s'agit d'échanges transfrontaliers (France-Maghreb et *vice versa*), etc. Cette communauté constitue un véritable réseau social où tous les membres se connaissent, ont connu souvent les mêmes trajectoires migratoires et ont fréquenté les mêmes écoles, voire les mêmes espaces de socialisation (école,

quartier, région du pays d'origine). Loin de constituer une communauté homogène, chaque groupe ethnique privilégie les échanges en interne pour des raisons de confiance et de proximité. Il est rare de voir un Kabyle (algérien) se mélanger aux Soussi marocains ou aux Tunisiens de Sfax ou même aux autres Algériens non kabyles. L'inverse est aussi vrai. À l'intérieur de ces réseaux, chacun des membres détient des informations sur les autres membres et certains moments comme les fêtes ou les événements religieux (Ramadhan, fête de l'Aïd, animation et fêtes associatives, etc.) sont l'occasion de se retrouver, d'échanger des informations et de faire des affaires. Ces rassemblements ne sont pas motivés *a priori* par des considérations matérielles ou économiques, mais visent en réalité la construction et le renforcement de liens sociaux forts ou faibles de nature non économique, et cela même si, en réalité, on y vient aussi pour « faire des affaires », essayer de trouver du travail, obtenir des informations sur tel ou tel secteur d'activité, chercher des conseils pour créer son entreprise ou des clients potentiels pour les commerçants et les chefs d'entreprise, etc.

L'individu échange par intérêt, nous disent les économistes : ce n'est que partiellement vrai. L'intérêt ne concerne pas les seuls biens économiques et matériels mais peut aussi engager des biens symboliques, psychologiques voire même métaphysiques ou célestes (avoir la sensation d'avoir agi en conformité avec les recommandations divines, par exemple). Il n'est pas rare par exemple, de voir des avocats issus de l'immigration maghrébine conseiller les entrepreneurs sur des questions relatives aux aspects juridiques, fiscaux et financiers de l'entreprise. En retour, les entrepreneurs font de la publicité gratuite au sein des réseaux au profit des cabinets d'avocats qui les ont aidés. Un avocat interrogé dans le cadre de l'enquête a confié qu'il a vu la clientèle de son cabinet tripler depuis qu'il travaille avec les entrepreneurs issus de la même communauté. En échange des services rendus, les entrepreneurs font circuler le nom de l'avocat et celui de son cabinet parmi leurs connaissances, non seulement en France mais aussi en Algérie.

*Confiance, réputation et honneur comme modes
de régulation des réseaux ethniques*

Dans ses travaux, Mark Granovetter a souvent expliqué que le manque de confiance est un ingrédient qui favorise la trahison, l'opportunisme et le désordre, qui nourrit tout simplement les comportements déviants. Dans la mesure où l'incertitude qui pèse sur les biens échangés peut remettre en cause l'efficacité des régulations marchandes [Thévenot, 1989] et que le contrat ne suffit pas – comme Émile Durkheim l'a bien vu le premier – pour remédier à ce type de défaillance, force est de prendre en compte d'autres mécanismes de régulation que celui de la main invisible. C'est pourquoi les notions de réputation et de confiance – au sens que lui donne Kenneth Arrow [1974], c'est-à-dire un « lubrifiant des rapports sociaux » – peuvent être utilement mobilisées ici pour comprendre le mode d'usage du capital social. Notre hypothèse est que les acteurs cherchent à socialiser, ou

si l'on préfère : à encastrier, la relation d'échange économique dans un réseau de relations interpersonnelles basées sur la réputation et la confiance, et cela de manière à limiter toute forme d'opportunisme ou d'incertitude sur le marché. Le degré d'interconnaissance (que l'on peut mesurer à l'aide de la densité et de la durée des relations interindividuelles) entre les contractants rend l'échange plus fiable dans la mesure où chacun des contractants peut anticiper que l'autre agira honnêtement [Ferrary, 2001].

Dans les réseaux sociaux maghrébins, l'entrepreneur, le commerçant, le grossiste, le client, l'avocat, le militant associatif ou l'intermédiaire qui ne rend pas le don ou qui agit malhonnêtement est exposé à l'opprobre communautaire et est vite exclu du réseau. L'information circule rapidement. Aussi le fait de ne pas rendre un don ou d'adopter un comportement opportuniste expose son auteur à un risque majeur : celui de perdre la confiance que lui accordait la communauté. Pour lui comme pour ses proches, l'exclusion du réseau d'échanges est une conséquence probable. Les acteurs intègrent vite cette règle du jeu et se servent donc de la confiance comme d'un atout au service d'une « forme d'organisation sociale », au sens que lui donne Lucien Karpik [1989], qui favorise des échanges qui ne seraient pas possibles autrement dans le cadre de marchés formellement organisés. Pour être plus explicite encore, il faut préciser que la réputation et la confiance ne s'achètent pas et ne se vendent pas. Ce sont des biens non marchandisables dont l'acquisition passe par d'autres épreuves que celles du monde marchand de la théorie néoclassique. C'est du donnant-donnant, m'a expliqué un entrepreneur d'origine algérienne pour qui toute transaction doit obéir à ce principe même si les choses se présentent beaucoup plus sous forme de codes, de non-dits et d'implicites. La personne qui n'est pas capable de donner ou pas en mesure de rendre le don est définitivement mise à l'écart du réseau.

Pour illustrer ce qui vient d'être dit, je livre ici une longue citation empruntée à un commerçant d'origine marocaine (un boucher) :

« Quand mon frère est arrivé du Maroc, je l'ai hébergé chez moi parce qu'il n'avait pas où aller et de toute façon on ne peut pas laisser son frère dehors ; il travaillait avec moi à la boucherie, je l'ai présenté à l'ensemble de mes contacts, j'ai même parlé autour de moi pour travailler à droite à gauche pour gagner un peu plus d'argent (au noir bien sûr). Il n'avait pas de papiers et le seul moyen de les avoir est d'ouvrir un commerce à son nom... Comme j'avais un peu d'argent de côté, j'ai ouvert une autre boutique et je lui ai fait les papiers à son nom. C'était le seul moyen pour lui de régulariser sa situation et d'obtenir un titre de séjour artisan-commerçant. Je l'ai introduit dans mes réseaux et il a réussi à avoir peu à peu sa clientèle grâce à moi parce que les gens et les clients savent que nous sommes frères. Un an plus tard, je lui ai demandé de me restituer l'argent que je lui avais avancé puisque les affaires commençaient à bien tourner ; là il m'a sorti quelque chose qui ne se dit pas et qui ne se fait pas à un frère qui vous a aidé : "Mais je ne te dois rien, la boucherie est à moi et si tu n'es pas content tu n'a qu'à porter plainte." Entendre ça d'un frère, ça m'a complètement assommé... me trahir de cette façon, ça ne se fait pas chez nous. Sur le plan juridique, c'est vrai que le commerce est à son nom, je n'ai aucun moyen

de prouver le contraire. Le seul moyen pour moi était de faire circuler l'information dans mes réseaux de clientèle et auprès de mes fournisseurs. C'est ce que j'ai fait auprès de mes clients, des habitants du quartier, des autres commerçants de ma région et même auprès de tout le village au pays... Personne ne tolère cela. Peu à peu, sans qu'on en arrive au crime, tous ses clients se sont détournés de lui, les fournisseurs aussi ne lui faisaient plus confiance et pire, il ne peut plus rentrer au pays car sa réputation de traître a circulé partout... Peu à peu il perdait ses clients et a fini par fermer boutique et déclarer faillite... Voilà ce que l'on gagne quand on trahit la confiance de son frère, de ses amis ou de ses clients. »

On voit à travers cet exemple que l'information circule très vite entre les membres du réseau et que la réputation peut en pâtir rapidement. Le capital symbolique peut de la sorte être mis à rude épreuve et rien, même l'argent, ne permet de le reconstituer rapidement.

Moi, mes frères et mes cousins d'abord... ou le poids des liens forts

Comme l'a montré Jonathan Fox [cité dans Woolcook, 2001] dans son étude sur la construction politique du capital social chez les paysans mexicains, le fait que les individus soient confrontés (comme dans le cas des populations d'origine maghrébine en France) à des phénomènes d'exclusion sociale et de discrimination ethnique les poussent à se tourner vers leur communauté et à se replier sur elle pour trouver les moyens de s'organiser et de s'en sortir. Autrement dit, « l'homogénéité du réseau favorise l'interaction avec des liens forts et le manque d'opportunités réduit l'effet des liens faibles » [Lin, 1995, p. 692]. Fondés sur une appartenance commune et tournés vers des formes de vie, d'échange et de commerce communautaires, les liens forts structurent le réseau de manière telle que les capacités à s'ouvrir sur l'extérieur sont relativement faibles. La confiance et l'interdépendance sont construites sur des bases familiales et ethniques fortes et empêchent les membres du réseau d'exploiter d'autres opportunités hors de la sphère communautaire. Comme M. Granovetter, je considère dans ces conditions que l'agent peut être mû par des obligations collectives, ou par un mixte d'intéressement et de désintéressement [Caillé, 2000]. Si l'entrepreneur issu de l'immigration maghrébine recherche la distinction sociale dans la bravoure et le savoir-être (valeurs d'honnêteté, de loyauté, de partage, etc.), c'est parce que la richesse matérielle est justement confisquée par le groupe. Étant jugé sur sa capacité à garantir la cohésion du groupe, l'entrepreneur est d'abord au service de la prospérité familiale et villageoise⁷. Cela ne veut pas dire absence de calcul mais modération de l'intérêt personnel, compte tenu de l'intérêt collectif et prioritaire des autres membres de la communauté.

Mon enquête porte sur une population de culture arabo-berbère qui ne valorise pas les individus ayant comme finalité première l'accumulation de biens matériels.

7. De nombreux entrepreneurs viennent en aide aux autres membres de leur famille restés au pays, soit en envoyant de l'argent soit en les aidant à créer sur place des activités économiques indépendantes. C'est notamment le cas de la Kabylie, de Djerba et de Souss.

Cela ne signifie pas qu'elle se désintéresse complètement des richesses matérielles. L'islam encourage l'enrichissement et fait même du commerce une apologie, de la propriété privée un bien sacré et de la richesse un signe de salut à condition de la partager et de la redistribuer (instauration de la Zakat par exemple). Le problème n'est donc pas d'être riche. C'est la façon dont cette richesse est acquise qui pose problème : l'est-elle par le travail et l'effort ? par le travail licite ou illicite ? etc. Pour la collectivité, ce qui importe avant tout, c'est la manière dont l'entrepreneur a acquis sa richesse et la façon dont il l'utilise et la redistribue (*haram/hallal*⁸ selon les prescriptions coraniques). On voit bien que les critères de valeur ne sont pas qu'économiques : ils sont aussi symboliques et relèvent du jugement et de l'appréciation des autres membres de la famille et du groupe auquel on appartient (sens de l'honneur, respectabilité, prestige social, etc.).

L'esprit d'entraide et de solidarité

Dans le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine, le recours aux relations personnelles est favorisé par la tradition culturelle qui encourage et impose la solidarité et l'entraide. Celui qui a réussi doit se servir de sa propre réussite pour aider les autres, à commencer par les membres de sa famille. Chaque individu qui se respecte se sent responsable de plusieurs parents plus ou moins proches. Ainsi que le remarque P. Bourdieu dans *Travail et travailleurs en Algérie*, le népotisme est ici une vertu. Quand on a une entreprise, on se doit de donner du travail aux membres proches de la famille, du village ou de la région d'origine. Aussi peut-on dire que ce ne sont pas à proprement parler les entreprises qui recrutent. L'embauche est réalisée de manière spontanée d'abord dans l'environnement familial et parfois dans le réseau communautaire où tout le monde connaît tout le monde. La confiance et la réputation sont ici indispensables pour se faire une place dans ces réseaux ethniques. Autrement dit, on attache moins d'importance aux compétences des individus qu'à leur comportement et à leur façon d'être. Il ne faut pas s'étonner dans ces conditions que près de 90 % des enquêtés aient pour collaborateurs des parents ou des membres de leur groupe d'origine, village ou région.

Le patron d'une entreprise de gardiennage-sécurité (d'origine kabyle) employant une trentaine de salariés en Île-de-France a établi une sorte de hiérarchie pour le recrutement de ses employés. Pour comprendre sa pratique, il faut d'abord évoquer son parcours. Voici comment il en rend compte.

« Mon père était chez Fisher aux abattoirs de La Villette, il gagnait le SMIC. Je n'ai jamais volé, menti ou trahi, j'ai fait tous les petits boulots. J'ai fait laveur de carreaux si tu veux savoir (rire), j'ai vendu des jeans aux puces pour gagner 50 francs le week-end, j'ai fait des études de quatre ans [un CAP de mécanicien] et pour rentrer à Renault, on m'a dit qu'il faut encore deux ans supplémentaires... Alors je me suis dit : s'il faut six ans, je préparerai alors un doctorat. C'est comme ça que je suis devenu gardien. [...] J'ai fait une formation de pompiers (dans le privé) et à l'époque

8. Littéralement : licite/illicite.

je travaillais à l'hôpital Bichat, jusqu'en 1982. Après, l'hôpital a recruté les autres pompiers qui étaient Français et moi, comme je suis d'origine algérienne, j'ai été licencié. C'est après que l'idée de créer ma propre entreprise m'est venue. En plus c'était le début de la crise économique, le chômage, la robotisation de l'industrie, etc. Il faut beaucoup de qualifications pour travailler dans ces lieux-là. C'est comme ça que je suis devenu gardien, et puis que j'ai créé ma propre entreprise. »

En tant qu'employeur, quelle est sa pratique en matière d'embauche ? Voici sa réponse :

« Quand je veux recruter, en premier lieu je regarde si la personne est d'abord Kabyle, ensuite Algérien (Arabe), en troisième position le Marocain, en quatrième position l'Africain, en cinquième position le Français. Parce qu'à l'époque quand moi je cherchais du boulot, je ne passais jamais avant le Français de souche. Aujourd'hui, il n'y a pas un seul Français dans mon entreprise... Ce n'est pas du racisme : les Français ont peur de faire ce métier. Ils ont peur d'arrêter des jeunes voyous. Notre travail est trop dur, il ne faut pas que du physique, il faut beaucoup de psychologie aussi. Nous, on ne lâche pas comme ça nos agents. Ils travaillent toujours à deux jusqu'au jour où ils se sentent assez bien formés pour travailler seuls. Ça demande beaucoup plus d'attention et de vigilance. J'apprécie de travailler avec des personnes recommandées par des amis ou des gens de la famille. Ces gens, je les aide à s'installer et je leur avance même de l'argent en attendant qu'ils touchent leur paye. Si moi je ne les aide pas, qui d'autre les aiderait ? »

À l'instar de cet entrepreneur, il existe tout un réseau de petits groupes nés de l'entraide et de la cooptation qui, au sein d'un monde du travail générateur de diverses formes d'injustice (chômage, discrimination à l'embauche, importance du diplôme mais aussi du capital social pour trouver un emploi, etc.) préservent des relations sociales caractéristiques d'un système de solidarité ethnique fondé sur des liens de parenté et d'interconnaissance communautaire. L'obtention d'un emploi dépend moins des savoirs et savoir-faire spécifiques que d'un ensemble de qualités de statut dont le réseau des relations familiales ou amicales est un élément capital. Ici, et contrairement à la thèse de la force des liens faibles de M. Granovetter, les liens forts jouent un rôle central dans l'accès à l'emploi. Dans un contexte de crise économique et d'exclusion sociale et ethnique, la famille et plus largement la communauté sont les derniers espaces où l'individu vient non seulement se ressourcer, mais également trouver les soutiens matériels nécessaires (mobilisation de l'épargne familiale, emprunt sans intérêt...).

La création de l'entreprise est de ce fait une affaire familiale. Elle est l'occasion de mobiliser et de mesurer le degré de solidarité des frères et sœurs. C'est ce que j'ai pu constater lors de mes entretiens. Très souvent, à côté du porteur de projet, le fils, le frère ou le cousin figure comme associé. En contrepartie, l'entrepreneur espère pouvoir offrir un emploi à ses proches au chômage ou en situation précaire. Le capital social est ainsi mobilisé et mis à l'épreuve, surtout dans les moments difficiles, lorsqu'il s'agit par exemple, de constituer un capital financier de départ ou de faire face à des problèmes de trésorerie. L'emprunt intra-communautaire est

le recours auquel pensent généralement les entrepreneurs rencontrés, et cela bien avant les démarches auprès d'une banque, entité jugée froide et interpersonnelle. Mobiliser son capital social, et non un établissement de crédit, évite les procédures. Il n'y a ni signature, ni présence de tierces personnes, ni intervention du notaire. Tout se fait de manière implicite et sur la base de la parole donnée et de l'honneur du groupe. La contrepartie est un renforcement du capital symbolique du créancier et un rattachement plus ferme encore du débiteur au réseau des commerçants et entrepreneurs. Le débiteur n'hésite d'ailleurs pas, dès que l'occasion se présente, à manifester sa reconnaissance envers son créancier et lui fait savoir qu'il est à sa disposition pour lui rendre service.

Avec les relations de parenté ou d'origine, des réseaux d'interconnaissance se maintiennent aujourd'hui au sein des quartiers des grands centres urbains. Ils jouent un rôle important dans la transmission des informations concernant les entreprises qui embauchent, les personnes qui recherchent un emploi, les réseaux où trouver des emprunts sans intérêts, les clients potentiels, etc. Partager, donner du travail, rendre un service, aider les siens et échanger des informations sur une base informelle (parole donnée, confiance, réputation) sont des pratiques courantes dans ces réseaux qui, au-delà de la recherche du gain, permettent le renforcement du lien social, l'acquisition d'un véritable statut social et la préservation de la cohésion communautaire.

CONCLUSION

L'analyse du capital social des entrepreneurs d'origine maghrébine en France montre que l'échange par le don est une pratique courante entre des acteurs juridiquement indépendants, mais socialement et économiquement interdépendants. L'encastrement social et ethnique de l'activité économique rend nécessaire la socialisation des biens échangés et de l'échange en général entre des acteurs qui appartiennent à une même communauté, qui ont été socialisés dans les mêmes lieux et qui sont confrontés à des difficultés d'insertion et de travail identiques. Le don/contre-don permet de comptabiliser toutes les actions (bonnes ou mauvaises, matérielles ou symboliques...) et d'éviter toute dérive opportuniste ou égoïste. De fait, accumuler du capital social, c'est se donner le moyen de faire jouer au mieux la confiance et, le cas échéant, de sanctionner les déviants. Tricher expose à de lourdes sanctions, non pas d'un point de vue légal (puisqu'il n'existe pas de contrat formel) mais socialement et symboliquement. Et cela est souvent plus coûteux pour les personnes que de simples amendes financières.

BIBLIOGRAPHIE

- AKERLOF G., YELLEN J., 1986, *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge University Press.
- ARROW K., 1974, *The Limits of the Organisation*, Norton, New York.
- BAKER W., 1990, « Market Networks and Corporate Behavior », *American journal of sociology*, n° 96, p. 589-625.
- BASTIDE H., 1982, *Les Enfants d'immigrés et l'enseignement du français*, PUF, Paris.
- BATAILLE P., 1997, *Le Racisme au travail*, La Découverte, Paris.
- BECKER G., 1974, *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, Columbia University Press.
- BEVORT A., 2003, « À propos des théories du capital social : du lien social à l'institution politique », séminaire franco-italien de sociologie économique, CNAM/CNRS, juin.
- BOULOT S., BOYZON-FRADET D., 1988, *Les Immigrés et l'école. Une course d'obstacles*, L'Harmattan, Paris.
- BOURDIEU P., 1980, « Le capital social : notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31.
- 1998, *La Domination masculine*, Seuil, Paris.
- BURT R. S., 1992, *Structural Holes : the Social Structure of Competition*, Harvard University Press.
- 1995, « Le capital social, les trous structureux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, vol. XXXVI-4.
- CAILLÉ A., 1993, « Présentation », *La Revue du MAUSS semestrielle*, n° 1, 1^{er} semestre.
- 2000, *Anthropologie du don*, Desclée de Brouwer, Paris.
- CALLON M., 1991, « Techno-Economic Networks and Irreversibility », LAW J. (sous la dir. de), *A Sociology of Monsters*, Routledge, New York.
- COLEMAN J., 1988, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, vol. 94.
- 1990, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- FERRARY M., 1999, « Confiante et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », *Revue française de sociologie*, vol. XXXX-3, p. 559-586.
- 2001, « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. CXI, p. 261-290.
- FERRARY M., PESQUEUX Y., 2004, *L'Organisation en réseau. Mythes et réalités*, PUF, Paris.
- FRICKEY A., MURDOCH J., PRIMON L., 2003, « Les jeunes issus de l'immigration et la discrimination à l'embauche après des études supérieures », communication aux I^{res} Journées « Jeunes et sociétés en Méditerranée », CEREQ, 22-23 octobre.
- GEERTZ C., 1979, « The Bazaar Economy in Sefrou », in GEERTZ C., ROSEN L., *Meaning and Order in Moroccan Society*, New York, Cambridge University Press, p. 123-225.
- GISLAIN J.-J., STEINER P., 1995, *La Sociologie économique, 1890-1920*, PUF, Paris.
- GODBOUT J., 1992, « La circulation par le don », *La Revue du MAUSS (trimestrielle)*, n° 15-16, p. 215-232.
- GODBOUT J. (en collaboration avec A. Caillé), 2000, *L'Esprit du don*, La Découverte, Paris.
- GRANOVETTER M., 1985, « Economic Action and Social Structure : The Problem of the Embeddedness », *American Journal of Sociology*, p. 481-510.
- 2000, *Le Marché autrement*, Desclée de Brouwer, Paris.
- KARPIK L., 1989, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, vol. XXX-2, p. 187-210.

- LIN N., 1995, « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, vol. XXXVI-4, p. 685-704.
- MADOU M., 2003, « Créer son entreprise à défaut de trouver un emploi : le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine », in « L'économie peut-elle être solidaire ? », *Cosmopolitiques*, n° 5, p. 98-113.
- 2004, « La création d'entreprise comme mode de déstigmatisation : le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine », *Sociologia del Lavoro*, n° 95, p. 144-162.
- MAUSS M., 1950, « Essai sur le don », in *Sociologie et anthropologie*, PUF, Paris.
- MINGAT A., 1984, « Les acquisitions scolaires de l'élève au CP : les origines des différences », *Revue française de pédagogie*, n° 69, p. 49-63.
- PÉRALDI M., 2002 (sous la dir. de), *Cabas et container. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Maisonneuve et Larose, Paris.
- PALLIDA S., 1992, « Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 8, n° 1.
- PORTES A., BACH R., 1985, *Latin Journey : Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley, University of California Press.
- PORTES A., JENSEN L., 1987, « What's an Ethnic Enclave ? The Case for Conceptual Clarify », *American Sociological Review*, n° 52, p. 768-771.
- SEN A., 1991, *Éthique et économie*, PUF-Quadrige, Paris.
- SILBERMAN R., 2002, « Les enfants d'immigrés sur le marché du travail : les mécanismes d'une discrimination sélective », in HÉRAN F. (sous la dir. de), *Immigration, marché du travail, intégration*, La Documentation française, Paris, p. 297-310.
- SMITH D. A., WHITE D. R., 1992, « Structure and Dynamics of the Global Economy : Network Analysis of International Trade, 1965-1980 », *Social Forces*, n° 70, p. 857-893.
- STEINER P., 1999, *La Sociologie économique*, La Découverte, Paris.
- THEVENOT L., 1989, « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, p. 147-197.
- TREANTON J. R., 1999, compte rendu de l'ouvrage de CORDONNIER L., 1997, *Coopération et réciprocité*, PUF, *Revue française de sociologie*, vol. XL-3, p. 617-618.
- TRIERPIER M., 1990, *L'Immigration dans la classe ouvrière en France*, L'Harmattan/CIEMI, Paris.
- TRIERPIER M., RÉA A., 2003, *Sociologie de l'immigration*, La Découverte, Paris.
- VALLET L. A., CAILLE J.-P., 1996, « Les élèves étrangers ou issus de l'immigration dans l'école et le collège français », *Les Dossiers d'éducation et de formation*, n° 67, Direction de l'évaluation et de la prospective, ministère de l'Éducation nationale, 153 pages.
- WASSERMAN S., FAUST K., 1994, *Social Network Analysis. Methods and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge.
- WOOLCOCK M., 2001, « Le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques », revue *ISUMA*, Montréal, vol. 2, n° 1, p. 11-17.
- ZEHRAOUI A., 1996, « Processus différentiels d'intégration au sein des familles algériennes », *Revue française de sociologie*, vol. XXXVII-2, p. 237-261.
- ZEROULOU Z., 1988, « La réussite scolaire des enfants d'immigrés : l'apport d'une approche en termes de mobilisation familiale », *Revue française de sociologie*, vol. XXIX-3, p. 447-470.

Capital social et économie solidaire

par Elisabetta Bucolo* et Jean-Louis Laville*

Au sein de la littérature scientifique abondante consacrée au capital social, deux approches peuvent être distinguées. La première considère le capital social comme une ressource économique qui permet de conférer des atouts particuliers à ses détenteurs, qu'il s'agisse d'individus ou d'entreprises. La seconde envisage le capital social en tant que composante d'une démocratie forte qui permet de doter la société de formes de participation citoyenne, contribuant ainsi à consolider la cohésion sociale par des formes volontaires d'engagement public. Comme le dit Michel Lallement [2004, p. 15], « s'ils ne sont pas antagonistes en tant que tels, le souci économique et le souci politique renvoient bien néanmoins à des registres et à des objectifs fort différents ».

Ces deux problématiques, ainsi schématisées, correspondent à deux orientations présentes dans la nouvelle sociologie économique. La *New Economic Sociology*, dont les travaux de Mark Granovetter sont emblématiques, se donne pour objet d'étudier la construction sociale des marchés, faisant une large place à l'analyse des réseaux. Une autre composante de la nouvelle sociologie économique, plus présente en Europe, ne se contente pas d'analyser les dynamiques marchandes [Lévesque, Bourque, Forgues, 2001], mais renoue avec une interrogation fondatrice de la sociologie en examinant les effets de celles-ci sur la société. Si elle ne nie aucunement le lien social dans l'échange marchand, à l'évidence, elle refuse une normativité non assumée, avalisant la « croyance économique » [Lebaron, 2000] selon laquelle l'étude du marché s'identifierait à celle de l'économie, niant par construction la pluralité des logiques et principes en œuvre dans l'économie réelle. Contre ce réductionnisme, ce sont les interactions entre phénomènes économiques et devenir de la démocratie qui sont intégrées à la réflexion, dans la lignée de questionnements théoriques contemporains – tels ceux de Hannah Arendt et Jurgen Habermas,

* LISE-CNRS, CNAM.

qui ont mis en évidence la détérioration de l'espace public sous l'influence des logiques économiques et systémiques. Le choix théorique de ce texte relève de cette seconde option, qui relie sociologie et interrogation démocratique. Il se démarque toutefois des constats sur le dépérissement de l'espace public et sur la dimension négative de l'individualisme contemporain pour mettre au centre de l'analyse des formes de publicisation qui ne vont pas à l'encontre de l'individualisation [Ion, 1997].

La présente contribution est ainsi au croisement de deux courants de la nouvelle sociologie : sociologie économique et sociologie de l'engagement public. En écho aux réflexions d'Antoine Bévort [2002, p. 92], elle s'intéresse au capital social en tant qu'il peut contribuer à une « théorie politique de la démocratie ». Pour reprendre cette fois les termes de Bernard Perret [2003], il met l'accent sur des modalités de l'« agir constitutif » en démocratie. Plus précisément : elle s'intéresse au capital social dans des actions qui se définissent comme relevant de l'économie solidaire parce qu'elles se donnent pour but de démocratiser l'économie par des engagements citoyens. Ces actions très variées (commerce équitable, finance solidaire, services de proximité, gestion des services urbains par les habitants, systèmes d'échange local, réseaux d'échange de savoirs, auto-production, agriculture durable, magasins biologiques, cuisines collectives, restaurants interculturels de femmes, création d'activités par les chômeurs et autres formes d'entrepreneuriat collectif...), associées à des modalités de politisation inattendues se traduisent par des actions collectives en lutte contre les injustices et les fragmentations sociales. Ce faisant, elles s'inscrivent dans une tradition associationniste datant du XIX^e siècle, mais elles ont connu dans les dernières décennies un regain notable qui peut apparaître paradoxal. En effet, elles surgissent au moment où la question économique semblait réglée [Fukuyama, 1995] puisque le libéralisme avait triomphé sur toute la planète. Réagissant contre ce déterminisme économique et se réclamant de « l'altermondialisation », le mouvement de l'économie solidaire vise la promotion de formes inédites de démocratisation de la société, en considérant que cette finalité suppose aujourd'hui de démocratiser l'économie. Selon ses acteurs, l'importance prise par l'économie fait qu'il devient impossible de restaurer l'attractivité de l'idéal démocratique en laissant aux élites le monopole de la décision en matière économique. Autrement dit, une plus grande maîtrise citoyenne de l'économie devient une condition indispensable à la réhabilitation du politique.

Cette position particulière qui aborde la question de la démocratie par le biais d'un changement des pratiques économiques amène à poser l'hypothèse d'une contribution spécifique de la perspective de l'économie solidaire au débat sur le capital social. Cette hypothèse est déclinée dans ce chapitre selon trois niveaux d'observation. Sont d'abord examinés les rapports entre capital social et parties prenantes, sont ensuite envisagés les rapports entre capital social et solidarité, puis entre capital social et action publique. Sur chacun

de ces trois points, il s'agit de préciser comment l'acception de capital social mobilisée dans la perspective de l'économie solidaire se différencie d'autres références à la même appellation.

CAPITAL SOCIAL ET PARTIES PRENANTES

Au niveau organisationnel, l'économie solidaire regroupe des entités ayant pour caractéristique commune de limiter le pouvoir des actionnaires, que les statuts choisis soient ceux d'association, de coopérative, de mutuelle, ou ceux introduits dans les dernières décennies sous l'appellation générique d'« entreprises sociales ». Il s'agit donc à ce premier niveau de spécifier le rôle du capital social dans ces entités, comparativement aux sociétés de capitaux.

Pour ce faire, il convient en préalable de noter les proximités, mais aussi les différences entre l'économie solidaire et des notions proches comme tiers secteur et économie sociale. Alors que se diffusait le terme de capital social, des recherches se développaient parallèlement sur un *tiers* secteur, différent des secteurs privé et public. Grâce à des travaux statistiques internationaux, il a été possible d'en appréhender le poids économique croissant à partir de deux définitions : celle du secteur non lucratif [Archambault, 1995], qui se limite aux associations sans but lucratif, et celle de l'économie sociale [Vienney, 1994] qui ajoute aux associations les mutuelles et coopératives, c'est-à-dire des organisations qui limitent aussi l'appropriation privée des résultats dégagés par l'activité économique. À ces statuts juridiques anciens s'ajoutent des cadres plus récents qui se veulent plus appropriés à de nouvelles entreprises sociales, selon le vocable générique retenu en Amérique comme en Europe [Borzaga, Defourny, 2001]. Ainsi, des législations ont été introduites en faveur de coopératives sociales en Italie en 1991 et au Portugal en 1999, alors que des dispositions juridiques ont été définies dans différentes régions d'Espagne pour les coopératives de services sociaux à partir d'une modification de la loi générale sur les coopératives en 1999. La France a adopté en 2003 le statut de « société coopérative d'intérêt collectif » et celui de *community interest company* est en train de l'être au Royaume-Uni où le gouvernement a créé une *Social Enterprise Unit* pour promouvoir les entreprises sociales. Aux États-Unis, une *Social Enterprise Initiative* a été lancée par la Harvard Business School dès 1993, suivie par d'autres grandes universités (Columbia, Yale...) et fondations mettant sur pied des programmes de formation et de soutien aux entreprises sociales.

Au sein de ces différents statuts, trois formes d'organisation peuvent être distinguées à des fins analytiques :

- l'organisation « pour autrui », dans laquelle les promoteurs génèrent une activité qu'ils estiment nécessaire ou souhaitable pour un groupe de bénéficiaires dont ils ne font pas partie ;

- l’auto-organisation, dans laquelle les promoteurs mettent en place une activité pour le groupe dont ils estiment faire partie ;
- l’organisation multilatérale, dans laquelle les promoteurs ne relèvent pas d’une catégorie homogène, mais de groupes divers dont l’égalité de droit est garantie.

Cette classification fait écho à celle de Benedetto Gui [1992-93] qui dissocie d’une part, les organisations où la catégorie dominante – à qui revient le pouvoir de décider en dernière analyse – exerce une activité au profit d’une catégorie bénéficiaire distincte, et d’autre part, les organisations ou catégories dominante et bénéficiaire sont confondues. Elle s’appuie aussi sur les travaux de Carlo Borzaga, Luigi Mittone [1999] et Laurent Gardin [2004] sur l’émergence des entreprises sociales comme organisations aux catégories multiples. Si on les positionne par rapport à celle-ci, il est possible d’affirmer que les démarches d’économie solidaire, de par leur visée politique, se réclament de l’auto-organisation, mais aussi de l’organisation multilatérale pour autant que les deux préservent l’absence de hiérarchisation au sein des parties prenantes. La première caractéristique propre à l’économie solidaire est d’opter, au sein des statuts qui limitent le pouvoir des actionnaires (tiers secteur, économie sociale, entreprises sociales), pour des entités garantissant l’égalité juridique entre les membres.

Égalité entre parties prenantes

L’individu qui s’engage dans une expérience de l’économie solidaire participe directement à créer du capital social. Au-delà des réseaux relationnels dont il fait partie de manière héritée, il participe à la construction coopérative, avec d’autres parties prenantes, d’un réseau relationnel générant du capital social par son engagement individuel. En dépassant les appartenances « naturelles » – qu’elles soient territoriales, familiales ou professionnelles –, les personnes volontaires construisent des réseaux sociaux se fondant sur des relations directes personnalisées basées sur l’égalité de droit. Elles contribuent donc à mettre en place des actions axées sur un objectif commun, sur une volonté explicite de créer et de participer à des réseaux relationnels et d’échange.

Dans cette perspective, l’engagement individuel n’est pas déterminé par des raisons utilitaristes, tel qu’expliqué par James Coleman [1990]. En effet, selon Coleman, les membres d’un réseau social disposent d’un capital social qu’ils peuvent exploiter pour réaliser certains objectifs individuels, mais ce capital social n’est que le sous-produit de l’ensemble des activités d’un réseau et il n’est pas créé volontairement.

Dans la perspective de l’économie solidaire, en revanche, les acteurs sociaux s’engagent selon un choix qui tient à leur volonté de valorisation du lien social. Il s’agit d’une « liberté positive » [Laville, Sainsaulieu, 1997] s’exerçant dans le développement de pratiques associatives, mutualistes et coopératives. Alors que

l'acteur social entrant dans une entreprise ou une administration se voit imposer des règles du jeu qui sont indépendantes de sa volonté parce qu'elles émanent des décisions des actionnaires ou de la collectivité publique, le sujet qui s'engage dans la création associative le fait par adhésion libre. Contrairement à l'entreprise capitaliste, les motivations des fondateurs ne tiennent pas principalement à l'intérêt individuel financier qui subordonne l'acte d'entreprendre à la probabilité d'un retour sur investissement. Contrairement au service public, l'activité économique n'est pas non plus tributaire d'un intérêt général dont les normes doivent être fixées par les mécanismes de la démocratie représentative.

Le capital social est présent, à des degrés divers, dans toute entreprise. Le capital social est donc un facteur de production qui peut contribuer à améliorer les résultats de toute combinaison productive. Pour situer les différences entre divers types d'entreprise, l'identification d'un capital social ne saurait suffire : il est nécessaire de recourir à la distinction de Luis Razeto [1988], entre facteur de production et facteur organisateur. Un facteur de production devient facteur organisateur lorsqu'il détermine les objectifs de l'entreprise et en assure ultimement le contrôle. Du fait que leurs statuts garantissent tous une égalité juridique entre les parties prenantes, les entités de l'économie solidaire peuvent être définies comme des entreprises dans lequel le capital social est le facteur organisateur. Reconnaître que le capital social est important dans tout processus productif est une chose, des entreprises organisées par ce dernier en est une autre. Dans ce cas de figure, le capital social n'est plus seulement utilisé mais détermine les objectifs mêmes de l'entreprise.

Parties prenantes multiples

Les études historiques sur l'économie sociale ont montré qu'elle était enracinée dans la mise en place d'activités nécessaires à certains groupes sociaux et délaissées par les agents économiques. À cette condition de nécessité s'ajoute, pour qu'il y ait action collective, une condition socioculturelle d'identité collective, sur laquelle ont insisté Alexis de Tocqueville [1961, 1986] ou Alain Touraine [1973], qui concerne « l'appartenance à un même groupe dont les membres ont conscience de participer à un destin commun » [Defourny, Favreau, Laville, 1998, p. 31]. Ce sont donc les membres d'une catégorie homogène qui ont été à l'initiative des coopératives et mutuelles pour initier une économie morale, au sens où elle leur permettait de défendre les façons de vivre de leur groupe social tout en améliorant ses conditions de vie.

Ce trait historique n'est pas présent dans toutes les dynamiques contemporaines, qui révèlent une moindre homogénéité des groupes fondateurs. On peut même avancer que c'est la qualité d'entreprise à parties prenantes multiples (*multistakeholders*) qui spécifie la forme organisationnelle de l'entreprise sociale : les différents statuts mentionnés ci-dessus et introduits dans les législations nationales ces deux dernières décennies ayant pour caractéristique

d'admettre comme membres à la fois des usagers, des bénévoles et de travailleurs salariés [Pestoff, 1998]. L'activité n'est alors pas conçue à partir d'une identité commune préexistante, mais à travers une réflexion et une gestion collectives de l'incertitude qui concourent à la définir.

Les parties prenantes multiples ont des provenances très différenciées par leur communauté d'origine, leur milieu social et leur réseau relationnel au sens large. Leur capital social individuel est très varié et, de ce fait, ils ne se retrouvent pas entre semblables. À notre sens, la spécificité du capital social au sein des entreprises sociales est d'associer autour d'un bien commun (revendication militante, insertion sociale et professionnelle, aide aux personnes...) des acteurs aux origines multiples qui s'expriment dans un même ensemble où ils bénéficient d'une égalité de droit. Dans les hypothèses théoriques de J. Coleman ou de P. Bourdieu [1980], les réseaux relationnels, produisant du capital social, rassembleraient uniquement des individus aux statuts semblables pour des finalités utilitaires. Ce dernier se réfère au capital social pour montrer la force et l'exclusivité des relations entre individus appartenant à des groupes sociaux se renforçant par l'instauration et l'entretien d'échanges à la fois matériels et symboliques. Chaque groupe se différencie des autres en raison du stock de capitaux accumulés : capital économique, culturel et social. Par l'interconnaissance, chaque membre d'un groupe se reconnaît dans les autres et possède en propre une partie du capital social du réseau auquel il appartient.

Or, dans les entreprises sociales, les interactions ne s'appuient pas sur une similitude de catégorie sociale pour les acteurs. Dans celles-ci, l'apport en termes de capital social individuel est mis au service des réseaux relationnels pour la constitution d'un capital social collectif. Cette logique, fondée sur l'accumulation volontaire du capital social, différencie les entreprises sociales des entreprises à but lucratif. De plus, les modes d'implication des acteurs hétérogènes peuvent contribuer à construire la confiance nécessaire dans certains services et à limiter les incitations à des comportements opportunistes. Dans le cas par exemple, des entreprises sociales qui ont pour but l'insertion de personnes défavorisées, la provenance des parties prenantes participantes aux actions mises en place est variée. Ce sont : d'une part, les promoteurs de l'initiative – eux-mêmes en insertion ou s'associant pour répondre à un besoin sur un territoire donné ; d'autre part, des bénévoles motivés par l'action et décidés à dédier une partie de leur temps à la participation directe soit dans les instances décisionnelles, comme le conseil d'administration, soit dans les activités quotidiennes en appui aux professionnels engagés ; enfin, les travailleurs, à la fois les salariés des structures constituant l'équipe permanente et les personnes en insertion qui participent aux actions d'accompagnement mises en place.

Cette première partie a permis de situer les relations entre parties prenantes telles qu'elles émanent de cadres juridiques spécifiques. La deuxième partie s'attache à préciser les ressources culturelles et normatives que mobilise le capital social.

CAPITAL SOCIAL ET SOLIDARITÉ

Dans les démarches relevant de l'économie solidaire, la création d'activité économique n'a pas pour motivation première l'attente d'un retour sur investissement : la constitution volontaire de capital social s'explique d'abord par la référence à un bien commun. L'engagement n'est pas motivé par le seul intérêt individuel ; c'est l'élaboration de valeurs partagées qui procure la première incitation à l'action collective. Dans un jeu à géométrie variable, les relations entre les parties prenantes amplifient l'échange de valeurs autour d'un projet commun. L'implication personnelle se renforce dans l'interaction en donnant lieu à la création des ressources propres au groupe. Ces ressources sociales [Lin, 1995] sont la résultante d'un choix délibéré d'investissement des acteurs dans des relations avec les autres référées à un bien commun. Le dépassement des relations fonctionnelles permet la mise en place d'innovations sociales répondant à des besoins insatisfaits. La mobilisation du capital social ainsi constitué autour de projets peut permettre de déchiffrer des demandes collectives bien souvent latentes.

Solidarité démocratique

D'une manière générale, les valeurs mises en avant constituent le socle culturel des projets. Mais cette référence téléologique ne suffit pas à conforter l'effort commun. Pour que l'action commune puisse véritablement se pérenniser et dépasser le stade de regroupement informel entre personnes, des logiques en dessinent les contours, stabilisant les relations entre les personnes à travers la définition de règles communes formalisées qui peuvent fournir des repères pour l'action et dépassent les limites des groupes primaires. Ce sont des logiques institutionnelles au sens où elles confèrent une légitimité aux acteurs par le recours à un principe supérieur commun. Se démarquant de la logique de l'intérêt matériel dominante dans l'entreprise de capitaux, les logiques institutionnelles de l'économie solidaire sont adossées au principe de solidarité. Dans la lutte pour la reconnaissance [Honneth, 2000] à laquelle se livrent les différents groupes sociaux, la solidarité procède d'une relation d'appartenance qui engendre des relations sociales dans une perspective d'intégrité intersubjective. Autrement dit, elles ne peuvent être appréhendées dans une perspective contractualiste. La rencontre interpersonnelle déborde alors du registre de l'instrumental et du stratégique pour s'ouvrir à l'intercompréhension dans une logique de réciprocité.

Parmi les multiples formes de solidarité qui peuvent être mobilisées, l'économie solidaire a pour singularité d'être basée sur une solidarité démocratique, expression concrète des relations d'égalité formelle entre parties prenantes énoncées dans les statuts. Ce qui marque, à notre sens, le passage, au sein des

expériences de l'économie solidaire, du capital social individuel, dont chaque membre est porteur selon les groupes primaires auxquels il appartient, vers le capital social collectif est donc la persistance d'un bien commun, qui fait lien entre les membres et dont la pérennisation est assurée par l'existence de logiques institutionnelles fondées sur la solidarité démocratique.

Solidarité et utilité sociale

De nombreux groupes ont initié dans l'histoire des activités sur la base d'une égalité des personnes. Dans ce registre de l'entraide, tel qu'il s'est concrétisé historiquement à travers le mouvement coopératif, le bien commun est donc lié aux demandes sociales non satisfaites du groupe concerné et il se confond avec l'intérêt mutuel [Gui, 1991]. Dans les entreprises sociales plus récentes qui ouvrent la dynamique sociale à des parties prenantes multiples tout en continuant à se revendiquer des principes de la solidarité démocratique, le bien commun ne peut pas être déterminé par les besoins d'une catégorie. Les ressorts de l'engagement commun tiennent à la recherche de bénéfices collectifs. Si une mobilisation du capital social est réalisée, c'est grâce au levier représenté par la production de ces bénéfices qui ne sont pas un phénomène induit par l'activité économique mais une dimension revendiquée par les promoteurs de celle-ci. Une des particularités de cet entrepreneuriat serait de réunir différentes parties prenantes tant du côté de la demande que du côté de l'offre pour développer une production de « biens quasi collectifs » au sens où ils engendrent aussi des bénéfices portant sur d'autres agents ou sur la collectivité dans son ensemble.

Il convient donc de différencier au sein des entreprises – qui peuvent toutes générer des bénéfices collectifs ou des externalités positives – celles qui se forment à partir de finalités sociales et environnementales explicites renvoyant à la perspective d'un développement durable par une double solidarité démocratique, « horizontale » à l'égard des plus démunis du moment et « verticale » entre les générations [Maréchal, 2005]. Dans l'économie solidaire, les finalités sont sociales ou environnementales, et les moyens pour les atteindre sont économiques.

Pendant longtemps, ces finalités ont été contenues dans la définition qui en était donnée par une catégorie sociale promotrice – le passage à des dynamiques multi-parties prenantes élargit l'horizon de ces finalités en se démarquant de ce qui peut devenir un corporatisme de groupe pour aller vers une utilité sociale concernant l'ensemble de la collectivité. C'est pourquoi des approches comme celles d'Alain Lipietz [2001] ou de Jean Gadrey [2005] s'attachent à la recherche de dimensions et de critères de l'utilité sociale qui permettraient à l'économie solidaire de justifier de régulations spécifiques, juridiques et fiscales. C'est à travers cette notion d'utilité sociale qu'il est possible d'articuler les logiques institutionnelles de solidarité démocratique propres à l'économie solidaire avec un cadre institutionnel qui leur fasse une place, à condition – comme le souligne

Laurent Fraisse [2004, p. 6-7] – de « dessiner une approche médiane qui, tout en critiquant une approche économiciste et instrumentale, dépasse une position anti-utilitariste radicale qui refuse toute forme d'évaluation des bénéfices collectifs ». Cette recherche intentionnelle de bénéfices collectifs est la condition pour que des parties prenantes multiples puissent s'accorder, et elle recèle un potentiel d'innovation qui peut être illustrée par deux exemples.

Les services solidaires, dans les services aux personnes comme l'aide aux personnes âgées ou la garde d'enfants, ont la volonté de promouvoir l'égalité d'accès et une qualité de réponse aux demandes des usagers ; ils témoignent aussi d'une capacité d'invention par l'institution de médiations entre les professionnels prestataires et les usagers. Comme Avner Ben-Ner et Theresa Van Hoomissen [1991] l'ont noté, c'est la place des usagers qui s'avère déterminante pour constituer l'offre, que ce soit par leur initiative propre, par leur association à des entrepreneurs ou par l'intervention de professionnels qui sont devenus conscients des demandes insatisfaites en raison de leur immersion dans la production de services. Mais, ce qui est essentiel, c'est le dépassement des logiques fonctionnelles qui permet d'aborder les services à partir du « monde vécu » des usagers pour reprendre l'expression de J. Habermas. Les services solidaires se fondent sur les pratiques quotidiennes des populations, les relations et les échanges symboliques qui tissent la trame journalière de la vie locale, les associations, les valeurs et les désirs des usagers. C'est par la prise en compte de ces réalités multiformes que demande et offre peuvent s'ajuster. La pertinence des services aux yeux des usagers s'explique par le dépassement du rapport aux besoins et aux demandes tel qu'il s'établit dans les études de marché ou les études de besoin. Les projets arrivent ainsi à s'attaquer à un obstacle majeur pour l'essor de ces services qui impliquent une entrée dans l'intimité de l'utilisateur, à savoir l'incertitude informationnelle qui va au-delà de l'asymétrie informationnelle et désigne l'insécurité fondamentale ressentie par l'utilisateur. L'espace de médiation rend possible une relation de confiance. Par l'attention portée à leur expression, ces projets peuvent surmonter les craintes des utilisateurs de voir des intervenants s'immiscer dans leur intimité ; ils contribuent de ce fait à la formalisation de demandes très hétérogènes tout en élaborant l'offre. Ils pratiquent ainsi ce qui peut être défini comme une construction conjointe de l'offre et de la demande [Ème, Laville, 2000]. La mobilisation d'une pluralité d'acteurs et donc d'un capital social collectif permet de mieux défricher des demandes collectives bien souvent latentes.

Autre exemple : l'identification d'un capital social collectif qui se rapporte à une volonté d'établir des rapports sociaux démocratiques amène à relativiser certaines visions déterministes selon lesquelles seuls les territoires disposant d'un capital social antérieur pourraient le conforter. Certes, pour prendre le cas italien, la probabilité d'apparition est évidemment supérieure dans des régions comme l'Émilie-Romagne qui se distinguent par la richesse de ce capital social ; mais les entreprises sociales peuvent aussi résulter de réactions de rejet

vis-à-vis de relations locales bloquées par l'emprise du clientélisme. Ainsi, dans des quartiers défavorisés ou dans des villages en voie de désertification, les entreprises sociales peuvent représenter une voie de développement, difficile à emprunter parce que se heurtant à de multiples résistances mais porteuse de changements socio-économiques fondamentaux si elles ne sont pas réduites au silence par la coalition des intérêts notabiliaires qui leur sont opposés. Cette tension entre les apports possibles et les obstacles rencontrés par les entreprises sociales est en œuvre, par exemple, dans certaines collectivités de Sicile sans qu'il soit possible de préciser les évolutions futures auxquelles elle donnera lieu [Bucolo, 1998].

Le propre de l'économie solidaire est de mobiliser un type particulier de capital social relevant de la solidarité démocratique. Son existence démontre que le rapport entre solidarité et économie ne tient pas seulement à des questions de répartition des richesses, mais qu'elle tient aussi aux logiques institutionnelles à partir desquelles se met en œuvre la production. Le capital social individuel consiste en un « stock » de capital social dont chaque acteur social dispose en étant inséré dans des réseaux spécifiques par l'interrelation avec d'autres membres du même réseau ; de ce fait, il mobilise le capital social collectif dont dispose la structure d'interaction à laquelle il appartient. Cette ressource collective consiste en l'ensemble des caractéristiques structurelles et normatives du réseau. Nous en avons constaté les spécificités concernant l'économie solidaire. À partir du recours à la solidarité démocratique comme réaction collective à des situations vécues comme intolérables, les membres mettent en place des règles aptes à régir leurs relations selon des modalités qu'ils veulent en cohérence avec les finalités choisies.

La partie suivante est consacrée à la dimension d'action publique qui en résulte, tant du point de vue des rapports internes entre participants que des rapports externes. Si l'on adopte une définition large de l'action publique [Laborier, Trom, 2003] couvrant « toute activité articulée sur un espace public et nécessitant une référence à un bien commun » d'une part, « l'activité des pouvoirs publics » d'autre part, la contribution de l'économie solidaire peut être détaillée successivement de ces deux points de vue complémentaires, intégrant à cet effet les enseignements tirés d'une comparaison internationale sur ce thème [Laville, Magnen, França de Filho, Medeiros, 2005].

CAPITAL SOCIAL ET ACTION PUBLIQUE

Les valeurs, les normes partagées telles qu'elles se forment dans les pratiques d'économie solidaire ne relèvent pas du domaine privé. Les participants se réclament d'un espace d'interactions engendré par les citoyens parlant et agissant ensemble. Autrement dit, ils s'inscrivent dans un espace public, si l'on aborde ce concept sociologiquement, c'est-à-dire en se rapportant aux processus

concrets d'expression par lesquels l'écart entre l'affirmation démocratique et la réalité est questionné. Au cours de ces processus, des ressorts émotionnels, affectifs autant que rationnels sont mobilisés pour publiciser des questions qui demeureraient auparavant de l'ordre du privé, dans un contexte où la dichotomie entre sphères privée et publique s'atténue.

Espaces publics de proximité

Des relations paritaires peuvent s'établir du fait d'une « mise en dialogue » des différentes parties prenantes. Par là même, les acteurs de l'économie solidaire participent à la création d'un espace public de proximité. Par exemple, dans les dynamiques à parties prenantes multiples, des questions cantonnées dans la sphère privée peuvent être abordées et débattues jusqu'à la définition d'un bien commun partagé qui peut servir de référence pour les usagers, les salariés et les bénévoles. En ce sens, la spécificité de l'économie solidaire est de dépasser le seul cadre juridique d'égalité formelle entre les membres au sein d'entreprises collectives à travers une réflexion sur le fonctionnement démocratique au sens large.

En ce qui concerne plus directement le processus décisionnel, la participation active d'acteurs multiples (bénévoles, salariés et usagers) n'est pas la simple émanation des statuts juridiques des structures. Le statut associatif, par exemple, ouvre certes des possibilités, mais cela tient principalement aux fondateurs des initiatives d'avoir, au-delà des statuts juridiques, facilité la mise en place de dispositifs de participation et de décision conjointe pour les salariés, les bénévoles ou les usagers. Ainsi en interne, les dispositifs de participation collective peuvent être plus ou moins développés. Il existe des dispositifs qui permettent une participation élargie des équipes permanentes, ainsi que des usagers, à la mise au point de l'organisation du travail et de la gestion des activités. Cela va de l'autogestion des équipes à des groupes de travail, à des réunions collectives formelles. Bien que les décisions ne soient pas forcément prises dans ces instances, elles servent de « caisse de résonance » pour la formulation des décisions définitives concernant les structures. La participation active des usagers relève ainsi autant de la pédagogie aux finalités formatives que de la volonté de mieux déchiffrer les demandes individuelles et collectives dans les services aux personnes, par exemple. Les règles et normes internes facilitent la création d'espaces d'expérience et de parole constitués en dehors de toute nécessité d'imposition de normes administratives et sont à la base de l'élaboration de nouvelles réponses, autrement dit, d'innovation sociale. Ainsi dans le champ des services, le vécu des usagers comme celui des professionnels ont permis la socialisation de questions non résolues dans le cadre domestique.

En somme, c'est la capacité à maintenir un espace public de proximité qui est déterminante pour le fonctionnement démocratique, au-delà des règles formelles d'égalité entre les parties prenantes qui sont à cet égard nécessaires

mais non suffisantes. La caractéristique de l'économie solidaire ne s'arrête pas à la mobilisation d'un certain type de capital social, elle tient aussi à ce que cette mobilisation s'effectue à travers le passage de la sphère privée à la sphère publique. À partir du moment où elle s'organise à partir de relations interpersonnelles qui constituent un capital social, elle s'inscrit dès l'origine dans « l'espace concret de l'intersubjectivité » [Godbout, Caillé, 1992] caractérisé par certains codes culturels. Mais, la grande différence avec l'économie domestique, informelle, souterraine, est qu'elle ouvre des « espaces publics de proximité » au sens où elle fait sortir certaines questions de la sphère privée, introduisant ainsi « dans le domaine discursif des aspects de la conduite sociale qui étaient auparavant intangibles ou réglés par des pratiques traditionnelles » [Giddens, 1994]. En cela, elle revêt bien, comme d'autres formes d'associationnisme, « une dimension d'espace public dans les sociétés civiles » [Evers, 2000]. C'est pourquoi il est possible de qualifier le capital social ainsi rassemblé de « capital civique » [Evers, 2001].

Comme il ressort de la comparaison des pratiques d'économie solidaire au Brésil et en France, les espaces publics de proximité ont d'autant plus de probabilités de se maintenir qu'ils arrivent à engendrer des évolutions positives dans les conditions socio-économiques de vie des sujets concernés [Souto-Maior Fontes, Eichener, 2004]. Réciproquement, ces transformations sont d'autant plus enclines à advenir que les pratiques sont en mesure de générer des espaces publics de proximité qui promeuvent une approche différente de l'activité économique, où celle-ci n'est qu'un moyen pour atteindre des fins solidaires. L'espace public est ici considéré selon une acception originale en un double sens : à l'encontre d'une dissociation entre espaces public et économique, sa constitution est rapportée au déroulement de l'activité économique et aux acteurs qui se trouvent rapprochés par celle-ci ; le registre habituellement qualifié d'infra-politique est réévalué en montrant que peut s'y jouer une publicisation de l'action collective. L'approche de la démocratie économique est également renouvelée : au lieu d'être abordée dans une perspective de démocratie industrielle [Martin, 1994], elle l'est par le biais des processus de *voice* [Hirschman, 1976]. Dans les pratiques d'économie solidaire, la capacité à préserver un espace public de proximité, c'est-à-dire un espace dédié à l'expression propre des participants qui décident d'agir pour résoudre leurs problèmes, est donc importante pour le devenir de la dynamique collective.

Espaces publics intermédiaires

Néanmoins, la légitimité reste en partie à conquérir pour l'économie solidaire, et les espaces publics de proximité rencontrent de ce point de vue des limites puisqu'ils sont ancrés dans des expériences singulières. C'est pourquoi ils ont été relayés par la formation d'espaces publics de second niveau [Ème, 1994 ; Dacheux, 2003 ; Roulleau-Berger, 2003]. Le changement institutionnel

peut être obtenu à travers l'arrimage des espaces publics de proximité avec des espaces publics intermédiaires. Les expériences d'économie solidaire ne peuvent sortir de leur confinement qu'avec l'introduction de politiques publiques contrecarrant les discriminations négatives auxquelles elles sont confrontées. En retour, les responsables publics ne peuvent conforter leur action qu'en la légitimant à travers la pression exercée par des forces organisées au sein de la société civile. Au confluent de ces deux exigences, les espaces publics intermédiaires contribuent à reconfigurer le cadre institutionnel et à déconstruire les représentations majoritaires de l'économie.

Le capital civique présent au niveau local dans les espaces publics de proximité peut donc « déboucher sur des styles de régulation des échanges et des normes » [Degenne, 2004, p. 21] par le biais d'espaces publics intermédiaires qui ont pour vocation de défendre l'adoption par les politiques publiques de formes de régulation appropriées à l'économie solidaire. L'identification de ceux-ci contribue à une problématisation du changement institutionnel en démocratie par l'éclairage d'un niveau intermédiaire dans lequel les expériences locales fournissent des matrices d'action qui peuvent infléchir les modes d'intervention publique. Elle aide à se démarquer des analyses de la sociologie des organisations reposant sur la notion de contingence, pour lui préférer celle – plus heuristique – d'encastrement politique, considérant l'économie comme un processus institutionnalisé [Laville, 2005]. Elle se distancie aussi des approches de l'espace public qui, partant de la distinction entre « espaces publics imprégnés par le pouvoir et hautement organisés » et « espaces publics autonomes » introduite par J. Habermas [1988, 1992], concluent à la colonisation et à l'instrumentalisation des seconds par les premiers. Cette conclusion, qui donne la primauté à la reproduction sur l'innovation, ne saurait être posée et encore moins systématisée avant une étude approfondie des processus d'institutionnalisation qui fasse place aux espaces publics intermédiaires. Il apparaît en outre qu'actions associative et publique ne sauraient être considérées indépendamment ; à l'inverse des rhétoriques se prévalant de la société civile contre l'État, l'histoire comme l'actualité montrent les interdépendances constantes entre ces deux modalités de l'action publique

L'économie solidaire permet de saisir comment l'accès à l'espace public est empiriquement imbriqué à une action économique orientée vers la défense de meilleures conditions de vie. Le capital civique se mobilise pour une démocratisation de la société, mais à partir d'une intervention concrète qui n'élude pas les problèmes économiques des personnes qui s'y engagent. Au-delà des fonctionnalismes et des utilitarismes qui se contentent d'étudier le capital social au niveau micro comme une ressource susceptible d'améliorer les résultats économiques, il s'agit de reconnaître des démarches qui ont pour finalité la vie démocratique tout en choisissant des moyens d'action économiques. Il s'agit également de les saisir dans leurs prolongements au niveau méso, en refusant une interprétation en termes d'action privée et en mettant au centre la dimension

publique de l'action. Cette perspective qui articule capital social et espaces publics intermédiaires converge avec celle développée par Vando Borghi dans le présent ouvrage [cf. chap. 16] comme avec celle développée par des chercheurs scandinaves [Rothstein, 1998 ; Selle, 1999] qui rejettent une vision du capital social au seul niveau micro et privilégient un cadre conceptuel reliant dynamique de la société civile et construction des États-providences [Hulgård, 2003].

BIBLIOGRAPHIE

- ARCHAMBAULT A., 1995, *Le Secteur sans but lucratif*, Paris, Economica.
- BEN-NER A., VAN HOOMISSEN T., 1991, « Non Profit Organizations in the Mixed Economy », *Annals of Politic and Cooperative Economy*, vol. 4.
- BEVORT A., 2002, *Pour une démocratie participative*, Paris, Presses de Sciences Po.
- BORZAGA C., DEFOURNY J., 2001, *The Emergence of Social Enterprise*, Londres, Routledge.
- BORZAGA C., MITTONE L., 1999, *Multistakeholder versus the Nonprofit Organization*, document de travail n° 7, Università degli Studi di Trento.
- BOURDIEU P., 1980, « Capital social, notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31.
- BUCOLO E., 1998, *Le tiers secteur entre tradition et modernité. Analyse de la zone de la Méditerranée : le cas de la Sicile*, diplôme d'études approfondies « Recherches comparatives sur le développement », EHESS, Paris.
- COLEMAN J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- DACHEUX É., 2004, « Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique », *Hermès*, n° 36, CNRS-Éditions, p. 195-204.
- DE LEONARDIS O., 1997, « Declino della sfera pubblica e privatismo », in *Rassegna Italiana di Sociologia*, XXXVIII, n° 2, Il Mulino, Bologne, juin, p. 169-193.
- DEFOURNY J., 2004, *L'Entreprise sociale. Un concept en émergence*, ronéo, Centre d'économie sociale, Liège.
- DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J.-L., 1998, *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- DEGENNE A., 2004, « Mise en œuvre empirique de la notion de capital social : définitions et exemples », *Cellule GRIS* n° 10, mars, p. 17-24.
- EME B., 1994, « Insertion et économie solidaire », in ÈME B., LAVILLE J.-L. (sous la dir. de), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 157-194.
- 1998, « Économie plurielle et recomposition des temps sociaux », in GUIENNE V., DEFALVARD H., *Le Partage du travail*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 215-250.
- EME B., LAVILLE J.-L., 2000, « L'enjeu de la confiance dans les services relationnels », in LAUFER R., ORILLARD M., *L'Enjeu de la confiance*, Paris, L'Harmattan, p. 281-322.
- EVERS A., 2000, « Les dimensions socio-politiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielle », *Sociologie du travail*, vol. 42, n° 4.
- 2001, *Social Capital and Civic Commitment. On Putnam's Way of Understanding*, ronéo de son intervention lors de l'International Conférence on Social Capital, Copenhague.
- EVERS A., LAVILLE J.-L. (sous la dir. de), 2004, *The Third sector in Europe*, Gloucestershire, Edward Elgar.
- FRAISSE L., 2004, *Utilité sociale et économie solidaire : les enjeux politiques de l'évaluation*, communication au colloque de l'Association internationale des sociologues de langue française, Tours, juillet.

- FUKUYAMA F., 1995, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press (Simon & Schuster).
- GADREY J., 2005, « Utilité sociale », in LAVILLE J.-L., CATTANI A. D., *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 517-524.
- GARDIN L., 2004, *Une contribution à la nouvelle sociologie économique. Réciprocité et économie solidaire*, thèse de doctorat en sociologie, CNAM, Paris.
- GIDDENS A., 1994, *Beyond Left and Right, The Future of Radical Politics*, Polity Press, Cambridge.
- GODBOUT J. (en collaboration avec A. Caillé), 1992, *L'Esprit du don*, Paris, La Découverte.
- GUI B., 1991, « The Economic Rationale for the "Third Sector" », *Annals of Public and Cooperative Economics*, (62) 4, p. 551-572.
- 1992-1993, « Fondement économique du tiers secteur », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives, RECMA*, n° 44-45, p. 160-173.
- HABERMAS J., 1992, *Droit et démocratie*, Paris, Gallimard.
- HIRSCHMAN A. O., 1976, *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- HONNETH A., 2000, *La Lutte pour la reconnaissance*, Paris, Éditions du Cerf.
- HULGÅRD L., « Weak Ties in Strong Welfare States », in *Social Capital, Trust and Institutions*, Londres, Edward Elgar.
- ION J., 1997, *La Fin des militants*, Paris, Éditions de l'Atelier.
- LABORIER P., TROM D., 2003, *Historicités de l'action publique, Groupe de sociologie politique et morale*, Centre universitaire de recherches administratives et politiques de Picardie, Paris, PUF.
- LALLEMENT M., 2004, « Capital social et théorie sociologique », *Cellule GRIS*, n° 10, mars, p. 5-16.
- LAVILLE J.-L., 2005, *Sociologie des services*, Toulouse, Erès.
- LAVILLE J.-L., MAGNEN J.-F., FRANÇA DE FILHO G. C., MEDEIROS A., 2005, *Action publique et économie solidaire. Une perspective internationale*, Toulouse, Erès.
- LAVILLE J.-L., SAINSAULIEU R., 1997, *Sociologie de l'association*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LEBARON F., 2000, *La Croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Seuil.
- LEVESQUE B., BOURQUE G. L., FORGUES E., 2001, *La Nouvelle Sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LIN N., 1995, « Les ressources sociales : une théorie du capital social », in *Revue française de sociologie*, XXXVI, p. 685-704.
- LIPPIETZ A., 2001, *Pour le tiers secteur*, Paris, La Découverte/La Documentation française.
- MARÉCHAL J.-P., 2005, « Développement durable », in LAVILLE J.-L., CATTANI A. D., *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 125-133.
- MARTIN D., 1994, *Démocratie industrielle*, Paris, PUF.
- PERRET B., 2003, *De la société comme monde commun*, Paris, Desclée de Brouwer.
- PESTOFF V. A., 1998, *Beyond Market and State. Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Ashgate.
- RAZETO MIGLIARO L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, Programa de Economía del Trabajo, Santiago-du-Chili.
- ROTHSTEIN B., 1998, *Social Capital in the Social Democratic State. The Swedish Model and Civil Society*, Gothenburg University, document pour le congrès annuel de l'American Political Science Association, Boston, 3-6 septembre.
- ROULLEAU-BERGER L., 2004, « La production d'espaces intermédiaires », *Hermès*, n° 36, CNRS-Éditions, p. 147-156.

- SELLE P., 1999, « The Transformation of the Voluntary Sector in Norway : A Decline in Social Capital ? », in VAN DETHET J. W. *et alii* (sous la dir. de), *Social Capital and European Democracy*, Londres-New York, Routledge, p. 145-166.
- SOUTO-MAIOR FONTES B. A., EICHNER K., 2003, « La formation du capital social dans une communauté à faible revenu », *Cellule GRIS*, n° 10, mars, p. 191-208.
- TOCQUEVILLE A. (de), [1835, 1840], 1961, 1986, *De la démocratie en Amérique*, Paris, Gallimard.
- TOURAINÉ A., 1973, *Production de la société*, Paris, Seuil.
- VIENNEY C., 1994, *L'Économie sociale*, Paris, La Découverte.

 Capital social, institutions et agir public*

par Vando Borghi**

« Les plus grandes révolutions scientifiques n'ont pas été des inventions de nouvelles machines, mais de nouvelles façons de parler des choses. »

T. ZELDIN, *La conversazione*, Sellerion, 2002.

INTRODUCTION¹

L'archipel du « capital social » est vraiment très vaste. Il est composé de nombreuses îles, certaines éloignées, d'autres proches ; certaines très fréquentées, d'autres négligées ; certaines hospitalières et engageantes, d'autres (en apparence ?) hostiles et rudes. Il est probable de surcroît que des pans entiers de cet archipel soient encore inexplorés. Et je n'évoque même pas l'hétérogénéité des courants, la variété des fonds, la multiplicité des us et coutumes des populations sous-marines, etc. Les navigateurs qui s'aventurent dans ce vaste ensemble ont désormais de nombreuses cartes à leur disposition. Personnellement, je n'ai pas réalisé de découvertes qui puissent m'autoriser à dessiner une nouvelle carte. Aussi souhaiterais-je simplement, dans cette contribution, faire part de quelques-unes de mes réflexions à ceux qui veulent procéder à de nouvelles explorations.

Les récits des navigateurs sur lesquels je m'appuie invitent à prendre toute la mesure de l'idée que, battu par des vents violents, l'archipel du capital social est le produit d'une dialectique structurante entre dynamiques globales et locales.

* Ce texte est la version remaniée d'un article intitulé « Capitale sociale e istituzioni nel capitalismo a rete : avviso ai naviganti », paru dans *Sociologia del lavoro*, n° 91, 2003, p. 148-166.

** Dipartimento di Sociologia, Università di Bologna.

1. Les réflexions qui suivent sont nées dans le cadre d'un projet de recherche en cours de réalisation. Soutenu par l'Associazione del Monte de Modène, il est intitulé « Reproduction et érosion du *civiness* dans le contexte des économies avancées. Une enquête exploratoire de la réalité de Modène ». Je remercie Andrea Borsari et Riccardo Prandini, responsables avec moi de ce projet, pour les discussions au cours desquelles certains des arguments qui sont ici présentés ont pris leur forme embryonnaire. Bien évidemment, cela ne me dispense pas d'une totale responsabilité de ce que je m'apprete à affirmer.

Elle est elle-même débitrice d'un mouvement qui oppose logiques de marché et de pouvoir privé d'une part, logiques de développement local et de discussion publique d'autre part. Dans ce texte, je vais essayer de décrire les effets principaux de cette tension en ayant recours aux écrits de différents chercheurs – ces navigateurs auxquels je viens de faire référence. Ensuite, je chercherai plutôt à mettre en évidence en quoi il est indispensable, afin de dessiner une représentation correcte de l'archipel du capital social, d'aborder deux territoires – celui de la reproduction sociale et celui de la sphère publique – et de les visiter en profondeur, malgré tous les périls qu'une telle exploration peut comporter.

ESPACE ET NATURE DU CAPITAL SOCIAL

Les considérations que je me prépare à exposer ont pour ambition de montrer comment, en reformulant partiellement la perspective du capital social², il est possible d'aborder et de discuter plus efficacement certaines questions cruciales qui risqueraient, sinon, de rester dans l'ombre. Le débat autour de ce concept (et je me réfère essentiellement à l'usage qui en est fait dans le domaine extrascientifique) focalise l'attention sur le caractère *fonctionnel* du capital social *selon des objectifs propres à l'économie formelle*. Le but de mon propos est de privilégier une autre piste d'interprétation, celle en vertu de laquelle ce concept – mais aussi le problème lui-même du rapport entre capital social et performance économique – doit être lu au prisme de la relation entre acteurs et institutions et appréhendé en prenant au sérieux la capacité d'une telle relation à alimenter (plus ou moins) la sphère publique. J'imagine qu'une telle formulation n'éclaire pas immédiatement le chemin que je compte emprunter. Les arguments qui suivent pourront, je l'espère, améliorer la compréhension de mon argumentaire. À cette fin, il peut être nécessaire, dans un premier temps, d'articuler la notion de capital social à celle d'espace.

Le capital social comme propriété sociale produite dans l'espace

Je propose d'envisager le territoire comme un cadre spatial dans lequel le capital social tient toute sa place. Le territoire est, on le sait, soumis à une tension majeure entre processus de globalisation et dynamiques locales. J'ai évoqué ailleurs ce phénomène, avec une attention particulière pour la transformation des formes d'intégration entre économie et société [Borghi, 1998, 2001]. Je me contenterais donc ici de rappeler quelques grandes lignes de réflexion.

La tension global/local a fait l'objet de multiples analyses. La « compression spatio-temporelle » [Harvey, 1993] est l'une des entrées les plus utilisées pour appréhender les phénomènes liés à l'enchevêtrement complexe entre technologies de l'information, transformation des modèles d'organisation et de travail et, enfin,

2. Pour une introduction synthétique à la question du capital social et à des références bibliographiques, je me permets de renvoyer à Borghi [2002a].

accélération et intensification des communications et de la circulation à l'échelle planétaire des marchandises, des images, des voix, des personnes, etc. Anthony Giddens [1994] a évoqué le caractère dialectique et évolutif d'un tel phénomène. D'un côté, on observe l'existence de pressions qui poussent à la désagrégation des systèmes locaux et à l'abstraction des rapports sociaux situés ; de l'autre, l'on constate des mouvements de « ré-agrégation », de « contextualisation » des liens sociaux. Un processus dialectique donc, qui associe dynamiques de *disembedding* et d'*embedding* et dont il faut souligner, du fait de leur importance pour mon propos, les implications dans la construction de l'identité territoriale.

Le processus de globalisation restructure d'abord en profondeur les matériaux que nous utilisons quotidiennement pour définir et transformer des identités, que celles-ci soient collectives ou individuelles. À l'occasion de ces réélaborations radicales des sémantiques (répertoires de concepts, images, schèmes cognitifs et symboles) à la disposition des sujets peut advenir une sorte de nouvelle « institutionnalisation globale du monde, de la vie, et de localisation de la globalité » [Robertson, 1992, p. 53] qui reconfigure largement cette trame de sens dans laquelle, pour utiliser un langage wébérien, les acteurs sociaux sont pris – tout comme l'araignée dans la toile qu'elle a tissée. Ces tensions entre le global et le local ne peuvent être assimilées à un vecteur d'évolution unidirectionnelle. Les réorganisations de l'espace et du temps, l'effet de compression, le mouvement conjoint d'encastrement et de « désencastrement » des rapports sociaux..., toutes ces forces accroissent les possibilités techniques et sociales de circulation et de diffusion, à l'échelle planétaire, des formes symboliques produites localement. Ces formes font simultanément l'objet d'une réélaboration et d'une réappropriation actives de la part de ceux qui les reçoivent. Une telle activité de réception doit par conséquent être analysée non comme pure intériorisation passive d'informations d'origine extérieure, mais comme activité pratique et routinisée que les acteurs savent mener dans le cours et dans le cadre de leur vie quotidienne [Thompson, 1998]. Il convient dans ces conditions de souligner la nature instituante (*enacting*) de telles actions. Autrement dit encore, systèmes locaux et environnement globaux se transforment conjointement, et le patrimoine de réflexivité que les premiers sont en mesure d'activer oriente et influence de manière significative une telle co-évolution³ tout en engendrant tout un répertoire de pratiques possibles. On

3. Je fais ici référence à une perspective vers laquelle converge une multitude de travaux, dont ceux qui s'appliquent à l'analyse des organisations [Weick, 1997]. De ce point de vue, il n'existe pas de rapport de détermination causale unidirectionnel entre système et environnement. Dans le processus de co-évolution qui s'instaure entre système et environnement, le principe d'autoréférence du système joue un rôle déterminant [Giacomini, 1990]. Dans la terminologie très abstraite de la théorie des systèmes, on dira que ces derniers sont en même temps fermés et ouverts : « Cette notion de système fermé de type autoréférentiel n'est pas en contradiction avec l'ouverture des systèmes face à l'environnement ; la fermeture de la valeur opérationnelle en autoréférence constitue même une forme d'élargissement du contact possible avec l'environnement : en contribuant à la constitution d'éléments mieux définis, elle accroît la complexité de l'environnement dont un système est capable » [Luhmann, 1990, p. 109]. Le principe d'autoréférence des systèmes justifie aussi la nécessité d'abandonner des modèles d'intervention inspirés par la rationalité mécaniciste qui envisage les systèmes complexes

comprend aussi, dans ces conditions, combien peuvent compter les représentations dominantes – pour ne pas dire hégémoniques – du rapport entre le système territorial local et son environnement dans la mise en forme de la culture administrative et des pratiques institutionnelles.

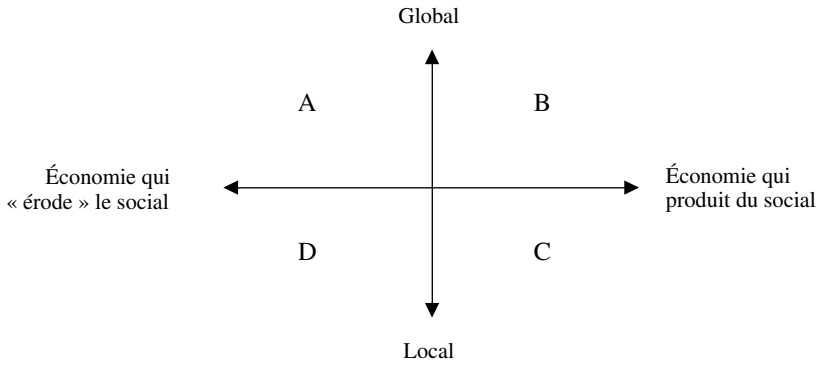
En tant qu'« agrégat de sujets en interaction réciproque », le territoire est un modèle, temporaire et perfectible, à travers lequel on peut décrire le réel. Le territoire est certes aussi, et peut-être avant tout, une entité géographique et non une substance. Cela étant, on peut quand même l'appréhender comme un réseau d'interactions concrètes et matérielles, et pas seulement virtuelles, entre des sujets d'une part, et entre ces sujets et leur environnement d'autre part [Dematteis, Governa, 2002]. Saisi dans un tel cadre, le capital social peut et doit être compris à la fois comme une condition et comme un résultat des interactions. En tant que « donné de l'organisation sociale [...] potentiel d'interaction coopérative que l'organisation sociale met à la disposition des personnes » [Bagnasco, 2002, p. 272], le capital social est un patrimoine local de réflexivité qui participe au processus de co-évolution entre système et environnement et qui, en retour, est informé par ce dernier. Ensemble d'éléments concrets et abstraits, de langages et de façons de faire, d'événements ponctuels et de routines quotidiennes, ce patrimoine – qui peut être enrichi ou appauvri, consolidé ou dilué, réinterprété de façon créative ou traditionnelle – fournit aux acteurs locaux les archétypes et les modèles de l'interaction coopérative. Le territoire joue aussi, de façon symétrique, un rôle actif dans la constitution du capital social, en termes notamment de « médiation symbolique, cognitive et pratique entre la matérialité des lieux et l'agir social dans les processus de transformation territoriale et de développement local » [Dematteis, Governa, 2002].

Entre appauvrissement et développement du capital social

Sans entrer dans le détail, je voudrais maintenant évoquer les principaux processus, et leur théorisation, qui sont au cœur de l'articulation entre le global et le local [Borghi, 2002b ; Donati, 2001]. Il s'agit là naturellement d'une présentation à visée analytique de processus qui, en réalité, sont plus hétérogènes que l'observateur ne peut le laisser croire. Si les mêmes processus sont à l'œuvre dans des territoires divers, il est néanmoins possible d'identifier, au cas par cas, le rôle hégémonique de tels ou tels d'entre eux. Porter attention à ces processus – en fonction de leur capacité génératrice, de leur caractère instituant et de leur degré de légitimité – est important pour la compréhension des dynamiques territoriales ainsi que pour les dynamiques relatives à l'accumulation et à la mobilisation du capital social. La figure 1 permet de repérer les principales perspectives actuelles sur la question.

comme des « machines banales » [von Foerster, 1987]. Il s'agit là d'un point sur lequel je reviendrai dans la seconde partie de cette contribution, quand je présenterai quelques caractéristiques de la complexité des systèmes locaux.

FIG. 1. FORMES D'INTÉGRATION ENTRE ÉCONOMIE ET SOCIÉTÉ DANS LES PROCESSUS DE GLOBALISATION



En termes très schématiques, il est possible de situer dans les quadrants A et D les lectures qui privilégient une approche de la globalisation purement fonctionnelle. Ces dernières considèrent comme des données intangibles (dynamiques du « désencastrement », quadrant A) les orientations imposées par la *lex mercatoria* contemporaine. Elles interprètent aussi le territoire comme niveau local où s'effectue un nivellement passif (dynamiques de la ré-agrégation, quadrant D). Dans la perspective privilégiée par le discours sur le nouvel esprit du capitalisme, la métaphore du réseau et des mécanismes d'exploitation éclaire le sens et la portée des capacités qu'ont les individus à être mobiles [Boltanski, Chiapello, 1999, 2002 ; Chiapello, Fairclough, 2002]. Dans ce cadre, les territoires ont statut d'espace purement fonctionnel qui doit répondre aux exigences de valorisation propres aux marchés financiers internationaux. Les conséquences « anthropologiques », celles qui touchent à la vie quotidienne, ont déjà été largement explorées [Sennett, 2001]. Un article récent, publié par *Die Zeit*, en fournit un exemple parlant.

« Je connais des personnes qui arrivent à vivre ainsi. Ils disent : “Je me bats quand il faut se battre, et puis quand c'est fini, je m'en vais ailleurs avec armes et bagages.” C'est une attitude adaptée à notre époque, ou au moins adaptée aux employeurs. Moi, je n'y arrive pas. Peut-être parce que j'ai des idées traditionnelles et que je n'arrive pas à comprendre pourquoi je me trompe quand je veux une famille stable, rester à un endroit et y construire un réseau de relations sociales elles aussi durables [...] Peut-être que ça paraîtra étrange à un jeune, mais mon rêve a toujours été celui-ci : arriver quelque part, avoir des responsabilités et vieillir comme les personnages de la publicité. Est-ce trop demander ? [...] Récemment, je me suis impliqué, avec quelques voisins, dans la restauration d'un vieux bâtiment de mon quartier. Je voulais participer à l'amélioration du lieu où ma fille va jouer. Maintenant, ça ne m'intéresse plus. On y regarde à deux fois, maintenant qu'on ne sait plus où, avec qui et comment nous serons dans un an » [Sussebach, 2003].

Il est une autre manière de percevoir les choses, en termes de « localisme triste » par exemple [Bonomi, 1997]. Ici le territoire est pensé comme un réservoir de ressources (sociales, naturelles, culturelles) que l'on peut mobiliser afin d'attirer des investissements et de soutenir des politiques de développement. Le capital social est alors souvent invoqué au titre de justification, de légitimation et de « facilitation » de telles stratégies. Mais le silence reste pesant quant aux conditions de l'accumulation et de la reproduction de ce capital. Il en va pareillement pour ce qui concerne les rapports de co-évolution entre le local et le global ainsi que des influences réciproques entre le patrimoine de réflexivité locale et les institutions. Pour paraphraser une expression à la mode il y a quelques années, avec une telle conception, le capital social sert avant tout de lubrifiant au développement économique.

*Nouveaux processus d'institutionnalisation :
entre « privatisation » et développement local auto-entretenu.*

Le conflit sur les représentations légitimes du rapport entre global et local est crucial. Il s'agit de fait d'un conflit relatif aux codes et aux langages qu'il convient d'adopter lors de la mise en place de projets locaux. Dans la perspective qui est la mienne, le système local ne correspond pas à une réalité dont l'essence serait de « produire quelque chose de particulier » – que cela soit des biens spécifiques, des instruments de travail, des services touristiques, etc. Il s'agit plutôt de « se produire et se reproduire soi-même » [Dematteis, 1994 ; Ceruti, 1987]. De ce point de vue, la question du développement local ne doit pas être assimilée à un problème de marché appréhendable en termes de coûts et d'avantages strictement économiques. La communication est en revanche au cœur de l'interrogation : dans quel registre de vocabulaire puiser ? Quel langage faut-il utiliser ? Quelles représentations et quels schémas cognitifs mobiliser ? À quelles institutions dotées du statut de « contextes formatifs » se référer ? [Dematteis, 1994]. Parce que, dans le cadre du processus que nous analysons, il est sujet à de profonds remaniements, le pouvoir ne peut être ignoré. Dans un monde « globalisé » au sein duquel les informations circulent à une vitesse accélérée sur des espaces étendus et où la possibilité de produire et de consommer de l'information s'est notablement accrue, le pouvoir n'est plus réductible à la capacité à contrôler des contenus voire même à construire et à organiser ladite information. Aujourd'hui, le pouvoir est plutôt assimilable à la possibilité de « créer et percevoir le sens de ce qui est communiqué », et cette faculté s'exerce à travers le contrôle de « la façon dont le sens est produit et reçu » [Melucci, 2000, p. 136]. La production du sens (*sensemaking*) à l'articulation du global et du local est dès lors, on y reviendra, centrale pour l'analyse de l'évolution du capital social.

De nombreuses autres forces alimentent également la dialectique de la territorialisation. D'un côté, on assiste à un renforcement de la pression exercée par les acteurs privés. Même si l'on ne peut évoquer un véritable directoire écono-

mique global, nombre de constats permettent néanmoins de valider la thèse de la formation d'une élite compacte et structurée en réseaux [Pizzorno, 2001, p. 220]. Les stratégies politico-économiques qui sont les siennes et les positions de pouvoir qu'elle occupe ne manquent pas de guider, « en s'inspirant essentiellement des intérêts de Wall Street », les décisions relatives aux mouvements du capital financier à l'échelle planétaire⁴. Le poids de cette élite réduite va de pair avec la capacité accrue des entreprises transnationales à orienter les comportements collectifs (ceux des institutions nationales et internationales) et individuels (ceux des consommateurs). On touche du doigt, ce faisant, le lien qui peut exister entre pouvoir économique privé et construction du sens des espaces locaux [Hertz, 2001]. Les entreprises, en effet, constituent « une force institutionnelle, en ce qu'elles dessinent des modèles comportementaux, des valeurs, des modalités de communication, des univers normatifs, même si ce n'est que d'une manière purement factuelle », et leurs stratégies, en influençant les comportements individuels à l'échelle planétaire, « s'imposent comme des institutions gagnantes non seulement dans la sphère strictement économique mais aussi dans les autres sphères » [Ferrarese, 2000, p. 114].

Ce processus d'institutionnalisation du sens présente toutes les caractéristiques de ce que l'on peut appeler le « privatisme » [de Leonardis, 1996, 1997]. Le terme sert moins ici à évoquer des acteurs qu'à désigner un processus, des styles relationnels, des cadres de l'action, des « contextes formatifs » [Unger, 1987] que de nouvelles institutions peuvent engendrer⁵. La première caractéristique de ce mouvement de « privatisme » est sa discrétion. Entendons par là une certaine manière de participer à la transformation de l'État-providence et des cultures administratives qui s'oppose à celle en vigueur dans la sphère publique. Dans ce dernier cas, le processus est visible, donne prise à des discussions ouvertes et publiques, alimente le débat social⁶... Le privatisme affaiblit une telle dynamique en soustrayant les questions sociales aux arènes de délibération et en enfermant ces dernières dans le domaine restreint où s'exercent les savoirs experts. Il existe, il est vrai, quelques expériences qui présentent des caractéristiques inverses (quadrants B et C de la figure 1). En ce cas, on a surtout affaire à des organisations, telles les ONG à dimension internationale [Ferrarese 2000 ; Ferrajoli, 2001], dont l'action permet de bousculer des pratiques caractéristiques des entreprises privées puisqu'il s'agit de rendre plus transparents les mécanismes décisionnels

4. Le capital financier constitue le sommet de la hiérarchie de la mobilité et donc de la chaîne d'exploitation qui lie les plus mobiles à ceux qui le sont moins [Boltanski, Chiapello, 1999, 2002].

5. La dichotomie public/privé, qui ne fait que redoubler l'opposition entre État et marché, n'est pas pertinente ici. Le privatisme peut en effet renvoyer à la fois à des sujets de nature privée et à des entités de nature publique.

6. Le modèle de référence est celui proposé par Jürgen Habermas en 1971. Celui-ci a fait l'objet de diverses lectures et discussions [Calhoun, 1992], voire de reconstructions [Privitera, 2001 ; Marx Ferree, Gamson, Gerahrs, Rucht, 2002 ; Rositi, 2002]. Ma lecture personnelle a été fortement influencée par de multiples interprétations [Belussi, 1997 ; Calhoun, 1992 ; de Leonardis, 1997 ; Fraser, 1990 ; Sebastiani, 2001].

et d'accroître la participation sociale, non seulement en aval (soit dans la phase de *problem solving* lorsqu'un portefeuille d'alternatives a déjà été constitué et que les solutions possibles s'imposent aux acteurs comme des données exogènes), mais aussi en amont (soit dans la phase de *problem setting*, celle où les acteurs agissent sur leurs préférences réciproques et délibèrent de concert pour mettre en forme le problème). La possibilité d'opter pour cette seconde forme d'agir en commun est conditionnée par la capacité des habitants et des producteurs d'un territoire à reconnaître que le « local » n'est pas simplement réductible à une proximité territoriale, mais qu'il est à proprement parler un « bien public » [Dematteis, 1994 ; Dematteis, Governa, 2002]. Il ne s'agit donc pas ici de promouvoir un localisme défensif, mais bien une politique territoriale fondée sur l'autosuffisance. Une recomposition de l'économie et un développement des institutions locales sont, par conséquent, deux préalables nécessaires. Dans de telles conditions, l'action locale permet de renforcer réellement les « pratiques de coopération et de participation, et de développer de nouvelles formes de communauté qui garantissent à leur tour des processus d'accumulation de capital social » [*ibid.*, 2000, p. 91].

Il est évident que les pressions exercées par le premier ensemble de forces (pouvoirs privés, *lex mercatoria*, firmes multinationales...) pèsent beaucoup plus fortement sur les espaces locaux que le second ensemble que nous venons de décrire. Il n'y a pourtant pas de fatalité, surtout si l'on considère que les acteurs en situation de médiation entre le local et le global ont des marges de manœuvre pour favoriser l'adoption d'un modèle ou d'un autre.

LE RÔLE DES INSTITUTIONS DANS LA PRODUCTION DU CAPITAL SOCIAL

Ce qui a été affirmé jusqu'ici à propos du capital social peut, en substance, être ramassé en une proposition épistémologique de base : il convient de dénaturer le rapport local-global tel qu'il est habituellement présenté, et cela afin de mettre en évidence les effets d'institutionnalisation (*sensemaking*, formatage, construction de liens sociaux...). Ma vision du capital social est donc « constructionniste » puisque je propose de définir ce dernier comme un patrimoine de réflexivité mis à la disposition d'un système local. Cette proposition reste néanmoins insatisfaisante tant que ne sont pas réglées d'autres questions, à commencer par celle des rapports entre production et reproduction sociale.

Le capital social et la face obscure de l'économie

Pour analyser de façon pertinente les liens entre capital social et institutions, il convient en effet de prendre en compte la dynamique de la reproduction sociale. Les institutions (services, administration...) sont les principaux interlocuteurs des acteurs (citoyens, familles...) qui contribuent à la pérennité du monde social. À ces

institutions revient la charge d'assumer des fonctions et d'agir afin d'améliorer la qualité des services rendus. Cette dimension – celle de la performance économique des institutions locales en l'occurrence – est rarement discutée dans les travaux relatifs au capital social. Le silence assourdissant qui entoure le thème du travail domestique, avec ses multiples tensions et contradictions, est révélateur. Tout ce qui touche à la « qualité des relations entre conditions de production des biens et conditions de reproduction sociale » est ravalé au statut de « question marginale qui concerne les femmes, les pauvres, les criminels, les malades, etc. » [Picchio, 1997, p. 133]. Cette face obscure est en réalité déterminante pour les relations entre l'économie et la société [Trifiletti, 1999].

Lorsque l'on mobilise la notion de capital social, on ne peut passer sous silence la manière dont une société se reproduit, et ne pas évoquer les formes de reconnaissance inégales attribuées aux différentes activités qui contribuent à ce processus, ni questionner l'implication inégale des acteurs en la matière, etc. Or force est de constater que la comptabilité nationale, par exemple, fait l'impasse sur de telles activités. De même, « les manuels d'économie l'ignorent complètement, alors que les politiques commencent à peine à lui accorder une (timide) attention et que les syndicats ont du mal à l'intégrer dans leurs catégories » [Montebugnoli, 2001, p. 27]. La conséquence n'est pas purement intellectuelle. Cette myopie collective se traduit d'abord par le fait que « le thème de la reproduction sociale ne fait jamais l'objet d'un *discours public* » [*ibid.*, p. 27]. Les conflits et les tensions qui informent cette activité ne sont jamais questionnés collectivement. De même, les compétences acquises et les cultures forgées dans et grâce à cette dernière ne sont pas versées au pot commun des ressources qui servent à l'accumulation du capital social. Le faire pourrait pourtant conduire à un radical changement de perspective pour l'analyse et les politiques de développement local.

Sphère publique et capital social

Cette dernière remarque invite à un second ordre de considérations, relatif toujours à l'articulation entre capital social et institutions. Il s'agit cette fois de discuter à l'aide de la notion de « sphère publique ». Je suis conscient de m'avancer ici sur un terrain complexe, pour ne pas dire miné. On s'y heurte en effet à des questions traditionnelles en sociologie et qu'il n'est pas dans mon intention d'épuiser de manière définitive. Parmi ces questions : que faut-il entendre par « public » ? Où se situe la frontière entre « public » et « privé » ? Etc. Les réflexions précédentes sur le « privatisme » fournissent déjà quelques indications⁷, mais on peut aller plus loin encore. Pour ce faire, je propose de ne pas chercher à trancher définitivement la question des frontières entre le public

7. Pour clarifier le sens à attribuer à la notion de sphère publique, on devrait également tenir compte du rôle déterminant que le travail, en tant qu'institution sociale, a joué dans la modernité, notamment afin de fonder la *propriété sociale*, propriété qui est au fondement de la pleine participation des citoyens à la sphère publique [Castel, Haroche, 2001 ; Borghi, 2002].

et le privé et je ne souhaite pas, par voie de conséquence, entrer à nouveau dans les vieux débats sur le marché, l'État⁸... Il me paraît plus fructueux en revanche de se demander ce qui caractérise « l'agir public ». Il faut pour cela typer, même de façon indicative, les espaces sociaux où cet agir prend forme et reconnaître au préalable la nature complexe des systèmes locaux où il se déploie.

Les études sur les systèmes complexes concluent de façon convergente en faveur de quelques propositions de base qu'il convient de prendre en compte pour la mise en œuvre de tout agir public. Les acteurs concernés sont d'abord capables d'apprendre. Ceux-ci, ensuite, font l'expérience du monde grâce à des systèmes symboliques qu'ils contribuent eux-mêmes à transformer. La gestion de systèmes complexes exige enfin l'adoption de modèles d'action au service de projets. Ces modèles doivent davantage relever de la stratégie organisationnelle et permettre l'apprentissage sur le tas [Shön, 1993] que reposer sur un principe d'application mécanique de programmes entièrement prédéfinis. On est conduit, dans ce cadre, à porter attention aux pratiques des individus, au fonctionnement des institutions et à l'interaction entre ces deux pôles au confluent desquels les apprentissages prennent forme. En tout état de cause, il est clair que, dans de tels contextes, la mise en place d'un projet « ne s'accompagne pas de la réduction de l'incertitude et de la complexité, mais de son accroissement. L'incertitude croît parce que nous décidons d'augmenter le spectre des choix possibles. L'imagination entre en jeu. Au lieu de faire ce qui est évident, nous voulons rechercher et prendre en compte aussi ce qui ne l'est pas » [Jantsch, 1980, p. 267]. L'auto-organisation me paraît, de ce fait, une stratégie indispensable dans la gestion des projets de développement locaux. Grâce à elle, un collectif peut « pluraliser » les critères pertinents de rationalité et ne pas s'en tenir aux seuls « savoirs experts » et autres points de vue strictement techniques. C'est, en d'autres termes, une façon d'intégrer le point de vue des acteurs du quotidien, d'évaluer autrement des choix collectifs et des enjeux politiques⁹, etc.

8. Le marché et l'État n'en sont pas moins des formes de coordination que je tiens pour centrales dans les processus qui m'intéressent ici. La recherche (ou non) du profit, ou encore l'action de l'État en tant que vecteur capable de traduire les besoins individuels en droits collectifs... voilà quelques variables qui demeurent pertinentes pour nous aider à distinguer le public du privé. Le problème est que celles-ci sont maintenant de moins en moins suffisantes en elles-mêmes en raison de la compénétration croissante de ces deux sphères, de la multiplication des acteurs qui travaillent à l'interface de ces dernières, de l'apparition de systèmes de *welfare mix*, de l'invention croissante de partenariats public-privé...

9. Les considérations que je mets en avant ici proviennent de l'application des approches de la complexité dans des contextes divers, qui vont de la mise en place de projets organisationnels [Biggiero, 1990 ; Ceruti, 1993 ; Lanzara, 1993] à la planification urbaine [Sclavi, 2002], de l'intervention sociale au sens large [Manghi, 1990] à la requalification des aires urbaines dégradées [Laino, 2001], de la méthodologie de l'engagement des citoyens dans les décisions [Branca, 1996] à celle de l'art de l'écoute [Schön, 1993 ; Sclavi, 2000] et enfin de l'analyse des institutions [de Leonardis, 2001 ; Donolo, 1997] à celle des administrations [Bifulco, de Leonardis, Donolo, 2001]. Le rôle de la pratique dans les processus d'apprentissage collectif et institutionnel est largement présent dans cette littérature, mais il est au cœur de l'un des courants les plus fructueux de l'étude des organisations, le courant néo-institutionnaliste en l'occurrence [Powell, DiMaggio, 2000 ; Gherardi, 2000].

Propriétés de l'agir public et capital social

Le brouillage actuel entre les sphères du public et du privé invite, je l'ai dit, à repenser le sens de la notion de « public ». Il faut souligner à ce propos l'importance du processus qui mène à la définition de ce que l'on considère comme « public ». Ce dernier ne peut être compris indépendamment de la manière dont il a été produit. Le bien public est en effet un projet socio-culturel, « non l'agrégat d'intérêts privés de multiples individus. [...] Penser la sphère publique comme constitutive du bien public ne signifie pas qu'elle ne soit pas une arène de prise de décisions ou de partage de l'information. Cela signifie qu'elle ne peut pas n'être que cela. C'est aussi une arène au sein de laquelle les protagonistes acceptent de faire évoluer leurs idées, leurs discours, leurs convictions. Le bien public ne peut être mis en forme hors de cette arène dans la mesure où les participants se (re)construisent eux aussi à l'occasion de ce processus collectif » [Calhoun, 1998, p. 32-33]. Une telle affirmation ne permet pas de tirer mécaniquement des conclusions sur la nature de l'agir public. Je crois cependant qu'il est possible d'en inférer quelques propositions que je sou mets ici à discussion.

Première proposition : l'agir public rend visibles (au sens de Hannah Arendt) les problèmes traités. Il s'agit d'un agir qui donne la priorité à un processus participatif de définition et de résolution collectives des questions les plus diverses. Cet agir – *deuxième proposition* – est public dans la mesure où il permet un apprentissage public et collectif, cet apprentissage ayant des répercussions sur les pratiques des citoyens, sur la régulation des institutions et sur les interactions entre ces deux pôles. Afin que ces principes soient effectivement mis en œuvre, il convient – *troisième proposition* – que l'agir public soit guidé par le souci de la *res publica*. Les modes de communication habituels ne suffisent pas. Il faut pour ce faire que les institutions apprennent la réflexivité en étoffant leurs capacités à voir comment voir, à apprendre comment apprendre..., en bref qu'elles s'arment de tous les moyens possibles pour améliorer leur écoute active. *Quatrième proposition* : l'agir public est un moyen d'instituer des *borderlands* [Piore, 1995 ; de Leonardis, Mauri, Rotelli, 1994] ou, si l'on préfère, de mettre en communication des milieux, des espaces, des groupes, des individus..., que, habituellement, tout sépare. Il s'agit donc là de lutter contre les tendances actuelles au retrait des communautés les plus variées (de classe, de culture, etc.) sur elles-mêmes, de prendre à contre-pied la propension à l'étiollement des espaces communs d'expérience et, à l'inverse, de favoriser la rencontre des diversités [Lasch, 1995 ; Ehrenreich, 2002]. Voilà ce qui, à mon sens, doit être l'enjeu majeur de la constitution du capital social aujourd'hui¹⁰.

10. Dans cette perspective, les institutions et les services ont statut de « biens de citoyenneté » (*beni di cittadinanza*). Ce terme désigne l'ensemble des biens publics dont tout un chacun peut profiter, mais également l'ensemble des pratiques collectives et discursives grâce auxquelles ces biens peuvent être produits et mis à la disposition de tous.

Il s'agit là, bien sûr, d'un point de vue à la fois normatif et ambitieux. On peut même penser qu'il a simplement statut d'utopie, notamment en Italie, pays qui a parfois mauvaise presse pour ce qui touche à ces enjeux démocratiques. Or, contrairement à certaines des idées reçues, « en Italie les citoyens ne s'occupent pas des "espaces publics", non pas en raison d'un excès de "familialisme amoral", mais faute de langages et de modalités organisationnelles et décisionnelles aptes à rendre opérationnel, et de ce fait efficace, la communication sur les environnements, les biens et les droits communs » [Sclavi, 2002, p. 11]. Prendre acte d'un tel diagnostic, n'est-ce pas déjà voir autrement, et de façon plus positive que de coutume, comment le capital social peut participer à la dynamique de l'agir public tel que je l'ai défini précédemment ?

Traduit par Hugo Bevort

BIBLIOGRAPHIE

- BAGNASCO A., 2002, « Il capitale sociale nel capitalismo che cambia », *Stato e mercato*, 2, p. 271-303.
- BESUSSI A., 1997, « Lo spazio dei confini. Hannah Arendt e lo spazio pubblico », *Rassegna italiana di sociologia*, 2, p. 245-269.
- BIFULCO L., 1999, « Culture amministrative e dipendenze private », *Animazione sociale*, 10, p. 10-17.
- BIFULCO L., DE LEONARDIS, DONOLO C., 2001, « Per un'arte locale del buon governo », *Animazione sociale*, 1, p. 35-64.
- BIGGIERO L., 1990, *Teorie dell'impresa : un confronto epistemologico tra il pensiero economico e il pensiero organizzativo*, Milan, Angeli.
- BOLTANSKI L., CHIAPPELLO È., 1999, *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Paris, Seuil.
- 2002, « Esclusione e sfruttamento : il ruolo della mobilità nella produzione delle diuguaglianze sociali », in BORGHI V. (sous la dir. de), *Vulnerabilità, inclusione sociale e lavoro*, Milan, Angeli, p. 105-142.
- BONOMI A., 1997, *Il capitalismo molecolare*, Turin, Einaudi.
- BORGHI V., 1998, *Il lavoro tra economia e società*, Milan, Angeli.
- 2001, « Terzo settore e legame sociale : logiche d'azione nel non profit e forme di intergrazione tra economia e società », in LA ROSA M. (sous la dir. de), *Le organizzazioni del nuovo Welfare : l'approccio sociologico*, Rimini, Maggioli, p. 157-200.
- 2002a, « Il radicamento sociale dell'economia : embeddedness, capitale sociale e oltre », in BORGHI V., MAGATTI M. (sous la dir. de), *Mercato e società*, Rome, Carocci, p. 71-206.
- 2002b, « Esclusione sociale, lavoro ed istituzioni : una introduzione », in BORGHI V. (sous la dir. de), *Vulnerabilità, inclusione sociale e lavoro*, Milan, Angeli, p. 9-34.
- BRANCA P., 1996, « Il potere nella comunità locale, tra coinvolgimento e partecipazione », *Animazione sociale*, octobre, p. 50-62.
- CALHOUN C., 1998, « The Public Good as Social and Cultural Project », in POWELL W. W., CLEMENS E. S. (sous la dir. de), *Private Action and the Public Good*, New Haven-Londres, Yale University Press, p. 20-35.
- (sous la dir. de), 1992, *Habermas and the Public Sphere*, Cambridge, Mass., MIT Press.

- CASTEL R., HAROCHE C., 2001, *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi*, Paris, Fayard.
- CERUTI M., 1987, « Per una storia naturale della conoscenza », in MATURANA H., VARELA F., *L'albero della conoscenza*, Milan, Garzanti, p. 7-27.
- 1993, « L'impresa di fronte alla sfida della complessità », in SAPELLI G., RANCHEZZI F., MELUCCI A., BARASSI D., CERUTI M., VECA S., *Il divenire dell'impresa*, Milan, Anabasi, p. 189-212.
- CHIAPELLO È., FAIRCLOUGH N., 2002, « Understanding the New Management Ideology : A Transdisciplinary Contribution from Critical Discourse Analysis and New Sociology of Capitalism », *Discourse and Society*, 2, p. 185-208.
- DE LEONARDIS O., 1996, « Welfare mix. Privatismo e sfera pubblica », in *Stato e Mercato*, 1, p. 51-75.
- 1997, « Declino della sfera pubblica e privatismo », *Rassegna italiana di sociologia*, 2, p. 169-194.
- 2001, *Le istituzioni*, Rome, Carocci.
- DE LEONARDIS O., MAURI D., ROTELLI F., 1994, *L'impresa sociale*, Milan, Anabasi.
- DEMATTEIS G., 1994, « Possibilità e limiti dello sviluppo locale », *Sviluppo locale*, 1, p. 10-30.
- DEMATTEIS G., GOVERNA F., 2002, « Ha ancora senso parlare di identità territoriale ? », conférence faite lors du colloque « La nuova cultura delle città », Bologne, 5-7 novembre.
- DONATI P., 2001, *Il lavoro che emerge*, Turin, Bollati Boringhieri.
- DONOLO C., 1997, *Le istituzioni intelligenti*, Milan, Feltrinelli.
- EHRENREICH B., 2002, *Una paga da fame*, Milan, Feltrinelli.
- FERRAJOLI L., 2001, « Per una sfera pubblica del mondo », *Teoria politica*, 3, p. 3-21.
- FERRARESE M. R., 2000, *Le istituzioni della globalizzazione : diritto e diritti nella società transnazionale*, Bologne, Il Mulino.
- FRASER N., 1990, « Talking about Needs : Interpretive Contexts as Political Conflicts in Welfare State Societies », in SUSTEIN C. (sous la dir. de), *Feminism and Political Theory*, Chicago, Chicago University Press, p. 159-181.
- GALGANO F., 2001, *Lex Mercatoria*, Bologne, Il Mulino.
- GHERARDI S., 2000, « La pratica quale concetto fondante di un rinnovamento nello studio dell'apprendimento organizzativo », *Studi organizzativi*, 1, p. 55-72.
- GIACOMINI B., 1990, *Modelli e teorie. Il problema dell'autoriferimento nelle scienze umane*, Milan, Angeli.
- GIDDENS A., 1994, *Conseguenze della modernità*, Bologne, Il Mulino.
- HABERMAS J., 1971, *Storia e critica dell'opinione pubblica*, Rome-Bari, Laterza.
- HARVEY D., 1999, *La crisi della modernità*, Milan, Il Saggiatore.
- HERTZ N., 2001, *La conquista silenziosa : perchè le multinazionali minacciano la democrazia*, Rome, Carocci.
- JANTSCH E., 1980, *The Self Organizing Universe*, Oxford, Pergamon Press.
- KAUL I., 2001, *Beni pubblici globali : l'anello mancante, in politica internazionale*, 1-2, p. 161-168.
- LAINO G., 2001, « Condizioni per l'efficacia dei programmi di riqualificazione nell'ottica dello sviluppo locale », *Archivio di studi urbani e regionali*, 70, p. 135-165.
- LANZARA G. F., *Capacità negativa*, Bologne, Il Mulino.
- LASCH C., 1995, *La ribellion delle élite. Il tradimento della democrazia*, Milan, Feltrinelli.
- LUHMANN N., 1990, *Sistemi sociali*, Bologne, Il Mulino.
- MAGNAGHI A., 2000, *Il progetto locale*, Turin, Bollati Boringhieri.
- MARX FERREE M., GAMSON W.A., GERHARDS J., RUCHT D., 2002, « Four Models of the Public Sphere in Modern Democracies », *Theory and Society*, 31, p. 289-324.
- MELUCCI A., 2000, *Culture in gioco : differenze per convivere*, Milan, Il Saggiatore.

- MONTEBUGNOLI A. (sous la dir. de), 2001, *I processi di riproduzione sociale. Che cosa sono, come migliorarli*, Rome, Ediesse.
- PICCHIO A., 1997, « Lavori ed insicurezze sociali, di uomini e donne », in BIMBI F., DAL RE A. (sous la dir. de), *Genere e democrazia : la cittadinanza delle donne a cinquant'anni dal voto*, Turin, Rosenberg & Sellier, p. 123-139.
- PIORE M., 1995, *Beyond Individualism*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- PIZZORNO A., 2001, « Natura della disuguaglianza, potere politico e potere privato nella società in via di globalizzazione », *Stato e mercato*, 2, p. 201-236.
- POWELL W. W., DIMAGGIO P. (sous la dir. de), 2000, *Il neoistituzionalismo nell'analisi organizzativa*, Turin, Comunità.
- PRIVITERA W., 2001, *Sfera pubblica e democratizzazione*, Rome-Bari, Laterza.
- ROBERTSON R., 1992, *Globalization : Social Theory and Global Culture*, Londres, Sage.
- ROSITI F., 2002, « Incertezze e turbamenti della distinzione pubblico/private nella cultura di massa », in M. RAMPAZI (sous la dir. de), *L'incertezza quotidiana*, Milan, Guerini, p. 23-39.
- SCHÖN D., 1993, *Il professionista riflessivo*, Bari, Dedalo.
- SCLAVI M. et alii, 2002, *Avventure urbane : progettare la città con gli abitanti*, Milan, Eleuthera.
- SEBASTIANI C., 2001, « Il discorso della sfera pubblica », in CHIARETTI G., RAMPAZI M., SEBASTIANI C. (sous la dir. de), *Conversazioni, storie, discorsi*, Rome, Carocci, p. 235-251.
- SENNETT R., 1999, *L'uomo flessibile*, Milan, Feltrinelli.
- SUSSEBACH H., 2003, « Generazioni senza lavoro », *Internazionale*, 470, 10 janvier, p. 42-44.
- THOMPSON J. B., 1998, *Mezzi di comunicazione e modernità : una teoria sociale dei media*, Bologne, Il Mulino.
- TRIFILETTI R., 1999, « Nuova sociologia economica e ottica di genere : un dialogo interrotto ? », *Sociologia del Lavoro*, 73, p. 200-208.
- UNGER R. M., 1987, *False Necessity*, Cambridge, Cambridge University Press.
- VON FOERSTER H., 1987, *Sistemi che osservano*, Rome, Astrolabio.
- WEICK K. E., 1997, *Senso e significativo nell'organizzazione*, Milan, Raffaello Cortina.

 De la valeur des structures sociales : capital ou patrimoine ?

par Bernard Perret*

UN ESSAI DE REPÉRAGE DES ENJEUX

En affirmant à la manière de Robert Putnam que « les réseaux sociaux ont de la valeur », la théorie du capital social invite à regarder les structures sociales du point de vue de leurs « performances » en termes de bien-être individuel et d'efficacité de l'action collective. Cette manière d'aborder les faits sociaux est foncièrement utilitariste. Les préoccupations d'auteurs tels que R. Putnam ou Francis Fukuyama ne sont certes pas uniquement économiques : elles concernent l'avenir politique des démocraties libérales autant que leur prospérité. L'implication la plus évidente de la notion de capital social n'en est pas moins d'étendre le champ de l'approche économique, tout en l'enrichissant. Elle permet d'appréhender les rapports sociaux sous l'angle de leur rationalité individuelle et collective sans les réduire à de simples rapports d'échange¹. Dans le présent texte, je m'intéresserai surtout à l'impensé de cette vision de la société. À la notion de capital, j'opposerai un ensemble de termes (« monde commun », « texte », ou « corps médial »...) qui renvoient à la dimension « constitutive » (par opposition à « instrumentale ») de l'agir en société. La distinction entre les notions de *capital* et de *patrimoine* en sera l'un des fils conducteurs. Un capital est fait pour produire ou pour être échangé, tandis que la valeur d'un patrimoine a un caractère personnel : nous y sommes reliés substantiellement ou subjectivement d'une manière qui limite sa disponibilité pour d'autres fins.

En contrepoint de cet argument critique, il est important de reconnaître que le débat autour du capital social cristallise des enjeux d'une grande actualité, fournissant un cadre propice au développement de travaux empiriques sur des

* Administrateur de l'INSEE et chercheur au Lise (CNRS).

1. De ce point de vue, la théorie du capital social n'est pas sans rapport avec l'économie des conventions et les divers courants de l'économie institutionnaliste, bien que ses connotations idéologiques soient différentes.

aspects essentiels et trop souvent négligés de la vie sociale. L'intérêt des données rassemblées par Putnam n'est pas étranger à l'écho rencontré par sa théorie. Les faiblesses conceptuelles de celle-ci n'interdisent pas de prendre au sérieux son diagnostic sur le « déclin de l'Amérique civique ». Par ailleurs, à travers les critiques et discussions qu'elle suscite, la théorie du capital social fournit l'occasion de relancer la réflexion dans plusieurs directions prometteuses et de revisiter quelques vieilles questions toujours d'actualité pour les sciences sociales, à commencer par celle du statut de la normativité (la place des jugements de valeur) dans la pratique des chercheurs. S'il est vrai que, tout bien considéré, l'état d'une société ne peut être évalué comme un stock de capital, on ne peut éviter de porter des jugements sur l'évolution sociale, ne serait-ce que pour tenter d'évaluer l'impact des politiques socio-économiques. Le capital social fournit un langage commode pour aborder la question socio-économique dans un cadre élargi, en revisitant des thèmes centraux de la sociologie classique dans une perspective qui contraint les économistes à s'y intéresser. Par rapport aux approches habituelles de la socio-économie (et notamment celles qui sous-tendent les théories du bien-être et les indicateurs sociaux), le capital social introduit la dimension holistique du lien entre les personnes. En dépit de ses interprétations possibles dans le cadre d'une axiomatique de l'intérêt individuel, il conduit à regarder la société d'un point de vue qui n'est pas celui de l'individualisme méthodologique. La rupture est nette par rapport aux pré-supposés habituels de l'analyse économique : la richesse d'une société n'est pas seulement dans le capital matériel et financier, ni même dans les compétences des individus, elle réside aussi dans ce qui se passe entre eux, dans la densité et la qualité des liens qui les unissent. Les réseaux sociaux, constituant central du capital social, apparaissent comme une ressource qualitativement différente de celles que les individus peuvent produire et s'approprier. Mais l'élargissement de perspective n'en est pas moins significatif par rapport à une conception du social limitée au bien-être individuel et à l'équité interindividuelle. Enfin, la notion de capital comporte une dimension temporelle qui suggère un lien à explorer avec la notion de *développement social durable*, laquelle introduit dans la pensée du social un souci du structurel et de la longue durée qui ne lui est pas familier.

Nouveau langage pour débattre des rapports entre l'économie et la société, le capital social est une arme idéologique à double tranchant qui pourrait se retourner contre le néolibéralisme. La relation entre la croissance économique et l'évolution des structures sociales est en effet une relation à double sens qui ne peut être considérée du seul point de vue de la première. L'analyse des causes d'un éventuel déclin du capital social devrait logiquement déboucher sur une mise en cause des formes actuelles du développement capitaliste. En fin de compte, le présent texte peut être lu comme un essai de repérage des enjeux scientifiques et politiques de la discussion autour du capital social.

IMPASSES ET IMPENSÉ DE L'APPROCHE MACRO-SOCIOLOGIQUE

Les implications du terme « capital »

Les implications utilitaristes du concept de capital social sont contenues dans la notion même de capital. Un capital n'est pas un simple stock de richesses accumulées : c'est un bien constitué et configuré pour permettre la production d'autres biens. Pour qu'une richesse devienne un capital, il faut qu'elle puisse être réinjectée dans le circuit de production et d'échange. L'économiste péruvien Hernando de Soto [2000] a récemment attiré l'attention sur le rôle crucial des processus de transformation de la richesse en capital économique pour le décollage économique des pays en développement. L'efficacité de ces processus dépend notamment du régime légal de la propriété : un bien ne peut être investi dans la production capitaliste que lorsque sa valeur personnelle est traduite en valeur abstraite et socialement garantie, représentable par des titres et dans des livres de comptes, etc. Employer le terme capital à propos des structures et fonctionnements sociaux, c'est présupposer une volonté de « capitalisation » de ces biens en vue d'une production future. *A contrario*, l'analyse de H. de Soto souligne le fait que tous les biens durables et transmissibles n'ont pas d'emblée et par nature le caractère d'un capital.

Dans les travaux de recherche, l'usage du mot capital signale souvent la volonté d'appréhender une réalité sociale quelconque d'un point de vue économique. C'est particulièrement net dans le cas du capital humain. Introduite par Gary Becker, cette notion a été mise en avant dans le contexte du débat sur les dépenses éducatives, dans le but de faire apparaître celles-ci comme un investissement et non pas simplement comme le financement d'un service public. Dans le même sens, des études comparatives portant sur l'évaluation des politiques d'emploi en France et aux États-Unis ont montré que la référence à la théorie du capital humain est sous-tendue par une conception étroitement économique de l'efficacité des actions de formation des chômeurs, mesurable par l'accroissement de leur revenu monétaire [Perez, 2001], contrastant avec des approches françaises qui donnent davantage d'importance aux aspects psycho-sociaux de l'intégration sociale et professionnelle. L'invention du capital social et son utilisation par les économistes apparaissent à bien des égards comme un prolongement logique des travaux sur le capital humain.

A contrario, considérer un bien comme un capital le prive d'un certain nombre de qualités et de propriétés qui sont implicitement contenues dans la notion de patrimoine. On peut caractériser un patrimoine par le fait que sa valeur pour un individu ou une collectivité n'est entièrement réductible ni à sa valeur monétaire ni aux valeurs d'usage dont il permet la production. Un patrimoine est conservé, éventuellement enrichi, pour être transmis sans perte ni dégradation aux générations suivantes. Il en va ainsi, par exemple, d'une propriété familiale

à laquelle on demeure attaché pour des raisons sentimentales contre toute raison économique. La notion de patrimoine peut être rapprochée de celles de *corps* et de *monde*. Ce qu'ont en commun les corps et les mondes (au sens physique, social ou métaphorique), c'est que nous leur sommes liés de manière constitutive, c'est-à-dire avec une intensité et dans une durée que nous ne maîtrisons pas. Dit d'une autre manière : nous ne pouvons ou ne voulons pas en disposer à des fins sans rapport avec leur nature propre. Dans ce qui suit, je procéderai de manière inductive, en montrant tout d'abord que les questions pratiques et théoriques qui émergent lorsque l'on tente d'utiliser le capital social à des fins d'analyse – notamment dans un cadre comparatif – illustrent l'impossibilité d'occulter la dimension patrimoniale de la société.

Les lacunes de la théorie

Il existe au moins deux types de théories du capital social, si différentes qu'elles débouchent sur deux notions qu'il serait préférable de désigner par des termes différents. Les premières (P. Bourdieu, J. Coleman) le considèrent principalement comme un bien privé, les secondes (R. Putnam et ses émules) comme un bien public. C'est de cette seconde notion qu'il sera question ici, dans le cadre d'une réflexion dont les enjeux sont essentiellement macro-sociaux. Cependant, je n'ignore pas que le capital « macro-social » est un concept moins clair et scientifiquement plus problématique que le capital « micro » ou « méso »-social. Certains auteurs ne sont pas loin de considérer le tournant putnamien de 1995 comme un détournement de sens qui sème la confusion dans une discussion scientifique engagée sur des bases solides par les deux premiers sociologues cités. Évelyne Ritaine exprime cette position de manière particulièrement nette :

« Alors qu'elle a été élaborée à l'origine au cœur même d'œuvres sociologiques (Bourdieu, Coleman), [la notion de capital social] a ensuite été diffusée par des travaux comparatistes d'économie politique (Fukuyama) et de gouvernement comparé (Putnam), pour lesquels elle désigne l'extériorité de leur champ d'analyse. Ces derniers auteurs, soupçonnant l'existence d'un facteur explicatif de nature sociologique, au-delà des phénomènes économiques ou politiques qu'ils étudient, cherchent à l'intégrer à leurs procédures de recherche. Ce glissement premier, parce qu'il n'est pas vraiment maîtrisé, est au principe même du brouillage et de la notion et de la discussion » [Ritaine, 2001].

Pour brutale qu'elle soit, cette critique n'est pas infondée. Chez Pierre Bourdieu [1980] et James Coleman [1988], le capital social est considéré comme une ressource pour les individus et s'intègre sans difficulté dans des théories sociales qui cherchent à comprendre la société à la lumière de l'idée de rationalité. Ce qui n'empêche pas J. Coleman de souligner son caractère d'externalité de l'action individuelle : les individus créent du capital social sans le vouloir et bénéficient d'un capital qu'ils n'ont pas créé. De plus, pour J. Coleman, le capital social est

une fonction de la structure sociale : il se définit par le fait qu'il « facilite certaines actions » et non par ses composants. Contrairement à R. Putnam, J. Coleman n'envisage pas de recenser ceux-ci et encore moins de les quantifier, pour la raison évidente que les ressources pertinentes du point de vue de l'action sont relatives à chaque acteur² et à chaque contexte. La même remarque vaut pour P. Bourdieu, malgré des différences significatives par rapport à J. Coleman sur lesquelles on ne s'étendra pas ici³. Pour J. Coleman, comme d'ailleurs pour Bourdieu, le capital social est une notion essentiellement différentielle, qui fait sens pour interpréter les inégalités sociales. Quoique l'on pense par ailleurs de ces théories, il ne fait aucun doute que le capital social y trouve parfaitement sa place. Les individus tirent profit, du point de vue de leur situation économique et de leur pouvoir social, non seulement de l'extension de leurs propres réseaux sociaux mais également de certaines qualités systémiques des milieux sociaux dans lesquels ils évoluent (confiance sociale généralisée, adhésion aux normes de réciprocité...).

Tout en se référant positivement au travail de J. Coleman, R. Putnam oriente la théorie du capital social dans une direction sensiblement différente. À y regarder de près, c'est moins sa définition du capital social qui l'oppose à J. Coleman⁴ que le type de questions qu'il envisage de traiter par ce moyen. R. Putnam s'intéresse à l'évolution d'ensemble des sociétés et à leurs performances en tant que systèmes d'action collective. Ce glissement vers un usage macro-sociologique permet de soulever une foule de questions pertinentes, mais il n'en est pas moins contestable d'un point de vue scientifique. Le problème peut être résumé de la manière suivante : comment prétendre évaluer la « performance globale » d'une société sans s'appuyer sur une théorie d'ensemble articulant explicitement les différents registres (culturel, institutionnel, politique...) à travers lesquels sont habituellement appréhendés les faits sociaux ?

En particulier, on ne trouve pas chez R. Putnam de véritable théorie des institutions, alors que la transformation des ressources culturelles en capacité d'action organisée suppose des médiations institutionnelles. Les institutions ne sont pas mentionnées dans la définition de 1995 et, dans les travaux empiriques

2. Ces acteurs ne sont pas forcément des individus mais également des collectifs, groupes ou organisations.

3. Comme on le sait, P. Bourdieu insiste sur l'hétérogénéité des champs sociaux et des formes d'« intérêt » qui s'y manifestent : l'intérêt économique n'est pas l'équivalent général dans lequel pourraient se résorber les différents motifs intéressés de l'action individuelle (la recherche du pouvoir, de la reconnaissance académique...). Les différentes formes de capital déploient leur productivité dans leurs « champs » spécifiques (économique, du pouvoir, culturel, relationnel...), sans qu'il y ait transférabilité totale et automatique d'un champ à l'autre. C'est moins le caractère productif du capital qui intéresse P. Bourdieu que sa signification en termes de rapports sociaux : par analogie avec les effets de domination liés au capital économique, toute forme de domination est indexée à la possession d'un capital.

4. « Le capital social fait référence à des caractéristiques de l'organisation sociale telles que les réseaux, les normes et la confiance sociale, qui facilitent la coordination et la coopération en vue d'un bénéfice mutuel » [Putnam, 1995, p. 67].

de R. Putnam, elles passent au second plan derrière les réseaux d'engagement civique. Fondés sur l'engagement volontaire, orientés vers des objectifs sociaux généraux et reliés aux grandes institutions religieuses et politiques, ceux-ci constituent le cœur de la ressource. Ce choix a notamment pour conséquence l'occultation de ce que Jean-Pierre Worms appelle « les liens sociaux offerts par le groupe aux individus » [Worms, 2002, p. 155], à savoir les liens résultant de situations de fait (voisinage, milieu de travail...) ou institués par des structures préexistantes (les institutions dans leur diversité). Obsédé par le déclin des engagements civiques, R. Putnam est quasiment muet sur d'autres aspects de l'évolution du lien social pourtant directement liés à son sujet tels que la crise de l'intégration sociale par le travail ou la transformation des institutions.

Le capital social à l'épreuve de sa mesure

Le capital social au sens de R. Putnam se présente comme une grandeur caractéristique de l'état d'une société. Même si personne n'envisage véritablement de mesurer cette grandeur à l'aide d'un agrégat ou d'un indicateur composite unique, elle devrait pouvoir s'objectiver dans une sélection de phénomènes sociaux représentatifs, susceptibles d'être mesurés de manière fiable et univoque à des fins de comparaison dans le temps et dans l'espace. Cette ambition se heurte à la diversité et à l'hétérogénéité des faits sociaux reliés au capital social (pratiques sociales, attitudes ou dispositions individuelles...) dont certains (confiance sociale, adhésion aux normes...) ne peuvent être considérés indépendamment de leur contexte (l'ensemble des traits culturels auxquels ils sont reliés) [Perret, 2003]. De plus, nombre de ceux qui se sont intéressés au capital social ont cherché à infléchir le concept dans une direction particulière en y ajoutant de nouveaux ingrédients, éloignant ainsi l'objectif de faire émerger une métrique commune. Ainsi, pour les économistes de la Banque mondiale, il convient d'intégrer au capital social « les relations institutionnelles plus formalisées telles que le gouvernement, le régime politique, la règle de droit, le système judiciaire et les libertés politiques » [Grootaert, 1998]. Certains auteurs suggèrent en revanche de renforcer le poids des attitudes et valeurs morales. Le sociologue allemand Claus Offe propose ainsi d'inclure le « concernement⁵ » parmi les composants du capital social, tandis que d'autres soulignent l'inintérêt de comparer l'activité des réseaux associatifs sans tenir compte de la solidarité sociale mise en œuvre à travers le système institutionnel de protection sociale [Worms, 2002].

Dans un écrit postérieur à sa première définition, R. Putnam indique que les seuls éléments constitutifs du capital social sont les réseaux, la confiance sociale

5. « Le concernement fait référence à un ensemble d'idées et d'opinions concernant la vie sociale et politique. Quand nous surveillons ce qui se passe, ou la manière dont les autres se comportent, ou que nous sommes attentifs aux conditions de la vie collective, nous faisons preuve de concernement » [Offe, Fuchs, 2002, p. 190-191].

n'étant qu'une conséquence⁶. Mais les réseaux eux-mêmes sont divers par leur finalité, leur taille, le profil de leurs membres, leur degré d'institutionnalisation, etc. Tous n'ont pas la même faculté de catalyser l'action collective en vue du bien commun. De quels critères dispose-t-on pour en juger ? À défaut de donner une réponse générale à cette question, il faut reconnaître à R. Putnam le mérite d'avoir abordé de front le problème des « mauvais réseaux », dont la mafia constitue l'exemple paradigmatique. Les liens unissant les membres d'un réseau ne sont pas forcément profitables à l'ensemble de la société. R. Putnam propose de distinguer le « bon » du « mauvais » capital social en se fondant sur leurs retombées sociales. Le bon capital social est celui qui a des effets positifs sur la criminalité, la santé, le niveau d'éducation, etc. Mais cette solution empirique ne fait que souligner la faiblesse de la théorie, réduite à une circularité proche de la tautologie.

*La production de l'action collective :
des réseaux aux complexes structurels*

R. Putnam lui-même n'en reste d'ailleurs pas à cette opposition sommaire. Prenant appui sur la distinction introduite par Mark Granovetter entre les liens « forts » (*bonds*) et « faibles » (*bridges*), il esquisse une théorie plus élaborée de la structure sociale comme maillage continu de liens de différentes natures et d'intensité variable. En effet, la capacité d'action collective dans un contexte social donné ne résulte pas d'une addition de facteurs isolables (qualités propres des différents réseaux, confiance sociale, adhésion aux normes collectives, rapport aux institutions...). Tous ces éléments se combinent et interagissent au sein de méta-structures composites régies par des dynamiques complexes mettant en jeu diverses échelles de temps et différents registres de coordination (économique, sociétal, religieux, politique...).

Accomplir le programme de recherche du capital social, c'est-à-dire comprendre « les processus et les contextes susceptibles de faire d'une caractéristique sociologique une ressource institutionnelle » [Ritaine, 2001] nécessiterait de passer de l'étude des réseaux à celle de ces structures (que l'on pourrait nommer, faute de mieux, « complexes structurels »).

À l'appui de cette conception structurale ou « architecturale » du capital social, on pourrait citer de nombreux exemples d'emboîtement d'un fonctionnement micro-social dans un système social plus vaste. La modélisation canonique du système fordiste en fournit une bonne illustration, à travers le concept – à la fois micro et macro-social – de « rapport salarial ». Le jeu des acteurs sociaux dans l'entreprise trouve son sens dans une scène sociale plus vaste (la scène politique de la lutte des classes). À différents niveaux, différents types de mécanismes

6. Dans l'introduction de *Democracies in Flux*, R. Putnam écrit que la confiance ne fait pas elle-même partie du capital social, mais qu'elle en est certainement une conséquence immédiate et pourrait de ce fait être présentée comme un indicateur de ce dernier.

(pratiques de conflit et de négociation salariale, intervention étatique, modèle de consommation, « régime d'accumulation » du capital, etc.) interfèrent pour produire une forme d'organisation de l'activité économique et de l'action collective dont la cohérence et l'efficacité n'apparaissent pleinement qu'à un niveau très agrégé. Cet exemple illustre l'impossibilité de s'en tenir à une approche centrée sur la « connectivité », sous-tendue par une acception quasi littérale de l'expression « lien social » comme ensemble de liaisons interindividuelles. La compréhension des dynamiques macro-sociales requiert des schémas théoriques complexes qui excèdent largement le cadre simplifié de la théorie du capital social.

Violence des rapports sociaux et spécificité de l'action politique

Le politique constitue un niveau bien identifiable et relativement autonome de ces complexes structurels. Les réseaux associatifs, et particulièrement ceux dont la finalité est civique ou sociale, fournissent certes à la vie démocratique un point d'appui indispensable, mais la transformation des rapports de coopération au sein de la société civile en une capacité proprement politique n'est ni directe ni automatique. La conviction de R. Putnam selon laquelle le fondement de la démocratie réside dans la vitalité des associations tend à sous-estimer la spécificité de l'action politique, bien soulignée par Étienne Tassin :

« Il y a un ordre du politique irréductible à toute autre forme de sociabilité, quand bien même il la suppose à titre de condition. Le lien politique né de l'agir ensemble n'est pas rabattable sur le "lien social", lui-même constitué selon des interactions complexes et pas nécessairement cohérentes en elles-mêmes. L'espace public-politique qui accueille l'action politique – et qui en même temps naît d'elle – n'est pas, lui, réductible à la forme des communautés préalables qui le supportent » [Tassin, 2003, p. 13].

L'une des fonctions essentielles du politique est en effet l'institutionnalisation et la symbolisation des conflits afin de contenir la violence. On ne peut donc penser le politique comme un simple prolongement organisationnel des pratiques de coopération. Pour le dire trivialement, le politique doit « faire son affaire » de la part d'ombre, de l'envers conflictuel des rapports sociaux. Comme l'indique encore É. Tassin, la compréhension du politique comme fonction sociale nécessite de « réintroduire dans la définition du rapport social les blessures qu'il engendre et qu'on ne saurait décentement considérer comme incidentes » [*ibid.*, p. 29].

Certes, il s'agit bien *in fine* de créer une capacité d'action au sein de la société, mais le rôle propre du politique en la matière est d'abord de créer et de garantir les conditions préalables de l'action collective dans le registre de la représentation. En d'autres termes, il s'agit de constituer des acteurs légitimes autant que de produire directement des processus d'action efficaces. Cette fonction constitutive renvoie aux exigences d'une action *historique* dont la temporalité n'est pas celle de la production économique et dont la forme extrême est le conflit guerrier. Or, il ne va nullement de soi que la capacité d'une société à « civiliser » la violence

sociale – en la transposant au plan symbolique ou en la contrôlant par la médiation d’une instance dotée du « monopole de la violence légitime » (Max Weber) – soit directement corrélée avec l’intensité des liens de coopération au sein de la société civile. En tant que dispositif de contrôle et de symbolisation de la violence, le politique s’enracine dans le religieux et les pratiques sacrificielles – ce qui transparaît clairement dans le rôle qu’y tiennent les boucs émissaires [Girard, 1972] –, toutes choses qui n’émergent pas naturellement des pratiques d’échange.

L’exemple de la France est intéressant de ce point de vue. Habituellement mal noté au regard des indicateurs usuels de capital social (réseaux, confiance...), notre pays a hérité de son histoire une propension à « politiser » les conflits sociaux, c’est-à-dire à les transposer en affrontements symboliques dans le cadre d’un espace public démocratique. C’est à la fois une faiblesse du point de vue de la gestion pragmatique des problèmes et une force du point de vue de la capacité à verbaliser la violence sociale. L’une des particularités de la culture politique française est de confier au niveau politique la tâche de protéger symboliquement et pratiquement la dignité des perdants du jeu économique. C’est, dira-t-on de manière péjorative, une culture de la plainte, de la critique négative et de la dénonciation plus que de l’action positive. Mais c’est aussi une culture qui sait combiner le respect de l’individu, le sens de la fraternité et un certain sens des devoirs de chacun vis-à-vis du groupe [d’Iribarne, 1989]. Au nom de quel méta-critère pourrait-on juger cette version de la culture démocratique inférieure à la version américaine ?

*Au-delà de l’action collective : la société comme « texte »,
« monde commun » ou « corps médial »*

Cette brève considération sur la culture politique française permet d’introduire une nouvelle perspective : la fonctionnalité des structures sociales et de la culture ne peut être appréciée uniquement à l’aune de l’efficacité apparente de l’action collective. Pour être plus précis, l’action n’est pas dissociable de son autre qu’est l’interprétation, la donation de sens. Sans approfondir ici la notion de culture, rappelons qu’elle comporte une double dimension technique (les connaissances, outils et savoir-faire qui permettent d’agir sur le monde) et symbolique (les symboles et représentations qui permettent de l’interpréter). Les hommes ont inventé la technique et les symboles dans le mouvement même qui les a fait émerger de l’animalité [Leroi-Gourhan, 1964]. Le rapport entre ces deux termes est à la fois de continuité et d’opposition. Déjà présent chez l’animal, le langage élémentaire prolonge l’outil par le signe, mais le symbole est plus que le signe⁷. Les systèmes symboliques (religieux, philosophiques ou esthétiques) peuvent être vus comme l’envers et la contrepartie nécessaires de l’objectivation du monde : « Le symbole

7. « Les symboles ne sont pas l’équivalent des signes : ils n’ont pas une relation univoque à un seul référent. Pour briser cette relation indexante entre le référent réel et le signe, il faut un instrument culturel. Les singes n’y parviennent jamais » [Girard, 2003, p. 161].

joue en sens inverse de la technique. Celle-ci est une extériorisation qui prolonge notre corporéité hors de notre corps jusqu'au bout du monde ; mais le symbole est au contraire une intériorisation qui rapatrie le monde au sein de notre corps » [Berque, 2000, p. 129]. En même temps qu'il projette sa volonté sur le monde en l'objectivant (en se posant en face de lui comme une entité radicalement autre), l'homme éprouve le besoin de se réconcilier avec lui, de réunifier sur un autre plan ce qui a été disjoint (de répondre à l'« énigmatisation » du monde, corrélat de l'émergence de la conscience). Il s'agit donc de « recoudre » dans et par le langage ce que le langage lui-même a désuni⁸. D'où la métaphore du « texte » employée par Pierre Legendre [2001], au sens de « texture », entrelacement de brins sémantiques hétérogènes et pourtant reliés formant une trame continue (au sens où l'on parle justement de « tissu social »), un monde cohérent au sein duquel la raison peut se déployer. Comme l'indique P. Legendre, toute société doit « construire l'habitat de la raison ». Les représentations produites et maniées par la culture ont notamment trait aux réalités qui défient la raison pratique ordinaire et que les individus ne peuvent affronter sans médiations symboliques : la violence, la mort, la différence des sexes, la filiation. En d'autres termes, toute société est fondée sur une mise en scène du non-maîtrisable.

Dans une perspective un peu différente, on peut voir la société comme partie d'un monde auquel tout individu est substantiellement lié. A. Berque met l'accent sur l'inscription nécessaire de l'existence humaine dans un « milieu » à la fois physique (géographique), technique, relationnel et symbolique. Pour chaque individu, ce milieu peut être vu comme une extension du corps somatique, un « corps médial » constitué par « ces choses matérielles et immatérielles qui nous sont tout aussi nécessaires, pour être et vivre humains, que nous l'est notre propre corps » [Berque, 2000, p. 98]. J'ai pour ma part développé l'idée voisine selon laquelle la société nous importe en tant que monde commun, réservoir de significations à travers lesquelles nous construisons le cadre qui donne sens à nos actions⁹.

Par-delà leurs différences, ces conceptualisations ont en commun d'invalider une conception contractualiste de la société comme produit de la volonté consciente d'individus souhaitant coopérer dans le but d'améliorer leur sort. D'une part, les communautés humaines sont confrontées dès l'origine à la nécessité de maîtriser leurs propres démons (la violence et la conscience insoutenable de la mortalité) par des dispositifs politiques et culturels fort peu fonctionnels du point de vue de l'action. D'autre part, le monde (matériel, humain et symbolique) dans lequel nous agissons nous importe en tant que tel en deçà de toute visée instrumentale. Il constitue pour nous un patrimoine, c'est-à-dire un bien présentant un

8. « L'ordre nécessaire du langage disjoint ce que la réalité unit, et instaure des limites abusives dans l'unité des phénomènes. Les mots ne sont qu'un instrument qui tend à nous faire saisir comme des substances discrètes le flux de la réalité des choses » [Berque, 2000, p. 48].

9. À ce propos, il n'est pas sans intérêt d'observer le retour en force du concept de « monde » dans les sciences sociales, dans une acception qui est traditionnellement celle de la philosophie, non sans lien avec l'influence de Hannah Arendt et de la phénoménologie.

certain caractère d'inaliénabilité, et non un capital dont la valeur serait indexée sur des bienfaits attendus.

La principale performance que doit accomplir une culture n'est pas de permettre aux membres d'une société d'agir de manière coordonnée en vue d'un bénéfice mutuel ; c'est de constituer et de reproduire un noyau de significations partagées (politiques, morales, esthétiques...) fournissant aux « vivants parlants » (P. Legendre) le sentiment de vivre dans un monde commun sensé et doté d'une certaine pérennité, dans lequel la raison puisse se déployer. Comme le résume encore une formule de P. Legendre, « non seulement la société doit tenir debout, mais elle doit avoir l'air de tenir debout ». Toute l'organisation sociale est soumise à cet impératif imaginal autant qu'à un impératif de subsistance. Le droit, les arts, la religion, les institutions politiques, mais également l'organisation économique, sont impliqués dans ce « trafic du sens ». Le symbolique et l'instrumental sont étroitement imbriqués dans la production de l'action collective, notamment lorsqu'elle revêt un caractère politique, car « les grands moyens esthétiques sont constitutifs du politique » [Legendre, 2001, p. 197]. Cependant, cette efficacité pratique des symboles ne peut être évaluée qu'à long, voire très long terme. D'où le risque qu'encourt la pensée rationnelle d'en sous-estimer l'importance.

Tout ce qui est doit être pris en compte d'un point de vue instrumental en tant qu'élément du capital social (liens sociaux, normes, confiance, institutions...) mais s'inscrit également dans la constitution symbolique du monde social. En prétendant juger les sociétés selon des critères d'efficacité propres à la pensée économique, on joue les apprentis sorciers. Les dangers d'une instrumentalisation de la structure sociale n'ont rien d'imaginaire. La tentation de privilégier les formes de vie sociale les plus favorables à la croissance économique est une constante de la pensée technocratique. Dans le cadre d'une étude sur le capital social, un expert de la Banque mondiale explique ainsi que le progrès économique devra conduire les sociétés traditionnelles au « remplacement des transactions personnalisées par des marchés anonymes », avec pour conséquence assumée l'affaiblissement des réseaux d'échange ancrés dans la vie des communautés [Perret, 2003, p. 48].

Les limites d'une évaluation utilitariste des fonctionnements sociaux apparaissent clairement dans les développements consacrés par R. Putnam à la religion. En conclusion de *Bowling Alone*, parmi d'autres recommandations, il invite les Américains à rejoindre une « communauté de sens¹⁰ », expression qui, dans son contexte, désigne clairement une communauté religieuse. Or, la question du religieux ne saurait être abordée de manière pertinente dans une perspective à dominante utilitariste. Il est certes parfaitement légitime d'étudier l'impact social des pratiques religieuses et, depuis A. de Tocqueville [Antoine, 2003] et M. Weber, c'est un sujet d'un grand intérêt pour les sciences sociales. Mais cela

10. « Encourageons un nouveau "grand réveil" (*great awakening*) pluraliste, de telle sorte que, en 2010, les Américains seront plus profondément engagés que nous le sommes aujourd'hui dans une communauté spirituelle (*one or another spiritual community of meaning*), tout en devenant plus tolérant vis à vis des croyances et pratiques des autres Américains » [Putnam, 2000, p. 409].

n'autorise pas à évaluer les religions à l'aune de critères extérieurs à leurs finalités. Sans qu'il soit question de les dispenser de rendre des comptes à la société, les religions demandent à être comprises dans la perspective qui leur est propre. Elles n'ont pas d'abord pour objet d'inciter au civisme, mais de produire du sens. S'il faut mettre le religieux en discussion, c'est d'abord au regard de sa capacité à fournir un langage et un cadre institutionnel cohérents avec l'expérience spirituelle, considérée en termes anthropologiques comme un registre spécifique de l'expérience humaine. C'est dire que l'interrogation sur la valeur des religions ne peut faire l'économie d'un questionnement proprement philosophique sur la portée et la consistance de leur message.

La dimension symbolique de l'action individuelle

On connaît les critiques de Max Weber contre l'approche holistique du social et sa volonté sans cesse affirmée de comprendre la société à partir de l'individu. On peut le suivre sur ce point sans partager sa vision d'une rationalité individuelle tendanciellement dominée par la rationalité instrumentale. La critique de l'utilitarisme doit trouver un prolongement et un fondement rigoureux dans la théorie de l'action individuelle.

Dans la définition de R. Putnam, les hommes sont censés coopérer en vue de leur bénéfice mutuel. Or, la dimension symbolique de l'action n'est jamais secondaire par rapport à sa dimension instrumentale. Le modèle moyens-fins (qui sous-tend la théorie dominante de l'action rationnelle) suppose la donnée préalable d'un cadre définissant un rapport déterminé du sujet au monde. Une fois calé dans ses repères cognitifs et normatifs, il peut isoler au sein du monde des objets auxquels il attribue une certaine valeur, fixée de manière relativement stable. Dans la réalité, cette stabilité n'est jamais acquise : nous agissons sous l'emprise d'une relation mouvante et globale avec le monde [Joas, 1999]. Et l'action humaine a pour enjeu principal la reconfiguration permanente de cette relation. La logique fondamentale de l'action n'est pas d'atteindre tel ou tel but utilitaire, mais de donner forme et sens « en continu » à notre rapport au monde. Dans un récent ouvrage, j'appelle « agir constitutif » l'agir orienté vers la constitution du système sujet/monde, identifiable au « corps médial » de A. Berque. Nous ne sommes pas seulement intéressés par la possession d'objets nécessaire ou désirables, mais également par la création de monde cognitifs, esthétiques ou symboliques, la constitution d'un espace public, d'institutions politiques ou judiciaires, de rituels religieux ou autres, etc. L'une de nos préoccupations majeures est d'étendre et d'embellir le monde dans lequel nous vivons et agissons.

La perspective de l'agir constitutif suggère notamment une nouvelle manière de penser la relation des individus aux institutions ; elle attire l'attention sur le caractère actif et créatif de cette relation, à contre-courant d'une tendance moderne à ne voir dans les institutions que des mécanismes de contrôle social et d'inculcation de normes. L'un des enjeux fondamentaux de l'action individuelle est de

renégocier et de réinterpréter le cadre institutionnel qui donne sens à nos actions. Les analyses empiriques de l'évolution du capital social mettent en évidence un phénomène général de désinstitutionnalisation des liens sociaux, mais elles ne fournissent pas d'outils pour l'interpréter, encore moins pour former un point de vue normatif à son sujet. On touche là aux limites d'une approche qui considère que les individus ont la faculté de nouer librement et *ex nihilo* des liens sociaux pour leur bénéfice mutuel. La critique la plus forte que l'on puisse formuler à l'encontre de l'individualisme méthodologique est d'ignorer la dimension herméneutique de l'action humaine.

DU BON USAGE DU CAPITAL SOCIAL

Après avoir pointé les vices théoriques du capital social, il peut paraître paradoxal d'en souligner les vertus heuristiques. Pourtant, si l'on considère les questionnements et points de vue nouveaux qu'il peut susciter, ceux-ci ne sont pas négligeables.

L'apologie de la société civile : avatar de l'idéologie néolibérale ou nouvelle approche du développement ?

Le soupçon d'utilitarisme ne s'impose pas d'emblée à la lecture des travaux sur le capital social. Dans la conjoncture idéologique actuelle, on peut même y voir un effort louable pour réintroduire une perspective sociale dans l'analyse économique. À y regarder de plus près, il s'agit davantage de capitaliser le social que de socialiser le capital. Le capital social permet de dépolitiser la question sociale et de formuler celle-ci dans une perspective néolibérale. Il confère une forme d'évidence à l'idée selon laquelle la responsabilité de créer une contrepartie sociale à l'économie de marché incombe entièrement aux individus, aux communautés et à la société civile, dans le cadre indiscuté de la règle marchande.

La théorie du capital social est sous-tendue par une vision très idéologique du rôle des réseaux civiques, source de la vie démocratique et contrepartie sociétale de l'économie de marché. Chez R. Putnam, cette idéologie n'est pas réductible au néolibéralisme : elle se colore d'un humanisme à connotation religieuse ancré dans la culture particulière de la Nouvelle-Angleterre¹¹, héritière directe des pionniers puritains admirés par A. de Tocqueville. La « troisième voie » britannique présente d'évidentes affinités avec ce fond idéologique typiquement anglo-saxon qui tranche avec la conception « continentale », plus politique, de la démocratie sociale. L'expression suivante, tirée d'un manifeste du *New Labour*, en illustre parfaitement l'esprit : « Utiliser les moyens du marché pour atteindre des buts

11. Cf. le film de Joseph Mankiewicz, *Un mariage à Boston* (1947), formidable étude des mœurs de la Nouvelle-Angleterre.

collectifs et encourager les institutions communautaires et civiques à jouer un plus grand rôle dans la vie publique. »

Le capital social réconcilie moralisme et utilitarisme, permettant de comprendre la création de liens sociaux comme un comportement à la fois moral et rationnel, conforme à l'intérêt individuel autant qu'à l'intérêt collectif. On ne s'étonnera donc pas qu'il s'offre à toutes les récupérations conservatrices : « On ne compte plus, par exemple, les enquêtes sur les structures sociales les plus aptes à former du capital social, qui débouchent sur la célébration de la famille nucléaire (au sein de laquelle la femme s'est arrêtée momentanément de travailler pour s'occuper de ses enfants) et sur la condamnation du divorce, dysfonctionnement majeur de l'institution familiale » [Dreux, 2004].

Tout cela, qui impose d'être lucide sur les attendus idéologiques du capital social, ne doit pas masquer les progrès réels qu'il peut apporter dans l'approche du développement socio-économique. L'influence de la théorie du capital social n'est pas étrangère à une nouvelle approche de l'aide publique au développement, moins centrée sur l'aide aux gouvernements (souvent source de corruption) et plus consciente du rôle crucial des organisations de la société civile. Le risque serait d'en tirer la conclusion erronée que le développement peut se passer de changements politiques.

La croissance économique contre le capital social ?

En dépit de l'idéologie de ses promoteurs, le capital social peut se retourner contre le néolibéralisme. Les faits sont têtus et obligent à reconnaître que le développement de l'économie marchande ne favorise pas toujours celui des réseaux sociaux. Bien qu'ils n'aient pas été conduits dans cette optique, les travaux empiriques de R. Putnam soulèvent inévitablement la question. Les données qu'il rassemble illustrent l'impact social négatif des mutations récentes du capitalisme, lesquelles ne se résument pas à l'accroissement des inégalités.

Parmi les causes du déclin du capital social aux États-Unis, R. Putnam identifie plusieurs facteurs directement liés à l'évolution économique récente : 1/ l'accroissement des contraintes de temps et d'argent (« y compris les pressions temporelles auxquelles sont soumises les familles où les deux conjoints travaillent ») ; 2/ l'évolution de l'habitat et le développement de la mobilité (« la « rurbanisation », l'étalement et les migrations journalières ») ; 3/ l'impact de l'évolution technologique sur les loisirs (*electronic entertainment*). Énumération qui, de loin, n'épuise pas le sujet des effets du néocapitalisme sur le capital social. Tout ne se ramène certes pas à l'effet des mutations économiques. D'autres facteurs, notamment historiques, jouent un rôle important dans l'évolution du capital social, comme le montrent bien certains travaux comparatifs [Putnam, 2002]. Il semble néanmoins logique de rechercher du côté de l'économie la cause générale des phénomènes qui affectent de manière comparable l'ensemble des pays développés telles que la crise de la famille, la perte de confiance dans les

institutions et le déclin (particulièrement chez les jeunes) de certaines formes d'engagement social.

Une étude plus systématique des interactions entre les dynamiques économiques et les mécanismes de socialisation montre que cette hypothèse est largement fondée [Perret, 1995, 1999]. L'un des phénomènes les plus importants à prendre en compte est l'accélération du processus de marchandisation/monétarisation de l'échange social. Par de multiples enchaînements, elle renforce inexorablement l'emprise de la logique marchande sur l'ensemble des comportements. Le recul des échanges non monétaires se manifeste par des symptômes aussi divers que le déclin de l'amateurisme dans le sport et dans l'art, la monétarisation d'un certain nombre de services autrefois échangés de manière gratuite au sein de la famille ou de communautés de voisinage, etc. Il en résulte un déclin des formes non monétaires de la reconnaissance sociale (honneur, estime de soi...) et des formes d'échange les plus étroitement imbriquées dans les structures sociales préexistantes. Ce qui provoque en retour un affaiblissement de celles-ci. Les réseaux sociaux qui perdent leur fonction de vecteurs de reconnaissance et de catalyseurs d'échange de service ne peuvent en effet que s'affaiblir. Une relation négative entre monétarisation et capital social est donc hautement vraisemblable, même s'il est difficile d'en fournir une démonstration empirique.

La monétarisation/marchandisation de la vie sociale n'est certes pas un phénomène nouveau : si l'on excepte la parenthèse de l'économie planifiée, l'extension de la médiation monétaire accompagne le développement économique depuis siècles. La monétarisation de la vie sociale a cependant longtemps été contrebalancée et équilibrée, dans la société civile et au sein même du monde économique, par d'autres ressorts d'action collective. On peut faire l'hypothèse d'une rupture de cet équilibre, repérable à trois niveaux distincts du système socio-économique. Le déclin des échanges non monétaires au sein de la famille et de la société civile tout d'abord. La production et l'échange de services sur une base non monétaire renforcent l'assise communautaire de la société : garde des enfants et des personnes dépendantes, repas pris au domicile, échange de services avec des voisins, sport amateur, fêtes et spectacles vivants, etc. Dans chacun de ces domaines, les changements sont évidents. La plupart d'entre eux sont liés au développement d'une économie de services (monétarisation des soins aux personnes, repas pris en dehors de chez soi, substitution de loisirs marchands aux loisirs communautaires). S'y ajoutent, dans un registre un peu différent, le rôle croissant de l'argent dans le sport, la politique, les médias, etc. Certes, de nouvelles formes de gratuité apparaissent (notamment grâce à l'Internet), mais elles sont loin d'équilibrer les changements qui vont dans le sens de la monétarisation.

L'emprise croissante de la logique marchande sur les mondes socio-productifs ensuite. Dans les entreprises, les contraintes techniques de la division du travail imposent une organisation fondée sur la hiérarchie, des conventions formelles entre les salariés et l'entreprise (grilles de qualifications et de salaires) régulés par des mécanismes de nature politique (institutionnalisation du dialogue social),

particulièrement dans les grandes entreprises fordistes. Sans développer ici, de nombreux travaux ont établi la forte autonomie relative de la logique socio-productive par rapport à la logique marchande. Compte tenu de la nature des liens de coopération et de solidarité, et des formes d'institutionnalisation qui s'y développent, les entreprises constituent des mondes sociaux particulièrement favorables à la création de capital social. Or, on constate depuis plusieurs décennies une perte tendancielle d'autonomie des mondes socio-productifs par rapport au marché, liée aux transformations de l'organisation productive et à la financiarisation. La perte d'autonomie de la sphère socio-productive a des effets systémiques sur les rapports sociaux et les fonctionnements institutionnels. La production n'est plus « l'autre » du marché, un monde relativement protégé des aléas de la concurrence par son inertie et ses contraintes propres. La culture du travail et les rapports sociaux de travail sont désormais soumis à l'emprise croissante de la logique marchande. On assiste à une « désintermédiation » des rapports entre le capital et le travail, dont l'une des conséquences est une perte de cohérence des niveaux micro et macro du système social. La question sociale propre à chaque entreprise ne s'articule plus avec l'organisation du social au niveau de la société globale (institutions paritaires de protection sociale, instances de concertation, etc.). Il en résulte notamment une perte d'influence des syndicats qui n'est pas sans réduire leur capacité à fournir du capital social aux travailleurs les plus défavorisés. Comme l'observe Jean Gadrey [2004], R. Putnam ignore l'évolution des rapports professionnels, ce qui est très révélateur du cadre idéologique dans lequel il s'inscrit.

La dépolitisation de la monnaie enfin. Dans l'État-nation dont la France a fourni le modèle pendant plusieurs siècles, la monnaie était un attribut de la souveraineté politique. Elle pouvait être mise au service d'objectifs politiques spécifiques : financer la guerre, développer l'économie, s'assurer le soutien des classes possédantes, etc. Dès avant le traité de Maastricht, les nations (sauf les États-Unis) avaient perdu une part de leur souveraineté économique. Cette observation banale que l'on ne développera pas plus ici n'est pas sans conséquence pour les rapports économie/société, et donc pour le capital social. On assiste en effet à un désajustement entre l'échelle de la gouvernance des systèmes économiques et les espaces publics nationaux qui demeurent jusqu'à présent le seul lieu du débat démocratique. Il en résulte que les règles du jeu économique (non seulement la fixation des taux d'intérêt, mais aussi, plus insidieusement, les normes de partage de la valeur ajoutée) échappent à la souveraineté des peuples. Il faut être aveugle pour ne pas voir que cette situation affaiblit l'adhésion aux institutions démocratiques.

Capital social et mesure du développement social

Le capital social renvoie à la question plus générale de la mesure du développement social, et donc de l'intégration d'un critère de jugement dans la pratique des sciences sociales. L'écho rencontré par les travaux de R. Putnam auprès des

décideurs révèle l'enjeu d'influence qu'elle comporte. Le rapport de force entre les sciences sociales et la science économique, au bénéfice de celle-ci, n'est pas sans rapport avec le fait que l'économie assume sans complexe une visée normative. Les économistes, contrairement aux sociologues, ne se privent jamais de formuler des jugements et des prescriptions au nom de ce qu'ils croient être le bien-être social. Historiquement fondée sur la théorie de la valeur, la science économique présente la particularité d'avoir introduit un élément axiologique dans la définition même de son objet.

Les origines de la sociologie ont été marquées par une question historiquement située, celle de la cohésion de la société après le séisme de la Révolution française. De ce point de vue, Auguste Comte, A. de Tocqueville et Émile Durkheim¹² sont plus proches qu'il n'y paraît. La sociologie allemande a connu une histoire différente, non sans lien avec la polémique implicite de Max Weber contre Karl Marx. Au bout du compte, la discipline a hérité de Weber le projet de se conformer aux standards méthodologiques des sciences exactes. Ce faisant, elle a laissé le champ libre aux prétentions normatives et prescriptives de la théorie économique. Le problème est apparu au grand jour dans les années soixante avec le développement de la comptabilité nationale. La mesure agrégée de la production monétaire (le PIB) a d'emblée pris une place prépondérante comme critère de mesure du succès des politiques économiques et, au-delà, de l'ensemble des politiques publiques. Cette hégémonie, réelle ou supposée, a suscité un certain nombre de tentatives pour élaborer des indicateurs sociaux susceptibles de compléter, voire de concurrencer, les indicateurs économiques. Cela s'est notamment traduit par la construction d'indicateurs synthétiques de bien-être social (indicateurs de « santé sociale », de « bien-être véritable », etc.). L'un des exemples les plus significatifs est l'indicateur de développement humain du PNUD, dont l'impact médiatique et politique est considérable. L'IDH fait figure d'indicateur d'objectif pour les politiques de développement, concurremment aux indicateurs économiques usuels¹³.

Au plan théorique, la réflexion sur le bien-être social a été marquée par les apports de John Rawls, Amartya Sen et Michael Walzer qui, avec des accents différents, ont mis en évidence les limites d'une approche utilitariste du bien-être et de la justice sociale. L'apport de A. Sen est particulièrement décisif dans ce débat bien que, à certains égards, il n'ait fait que réintroduire dans le champ de la réflexion économique l'idée familière aux philosophes depuis l'Antiquité selon laquelle le bonheur dépend autant des capacités à faire que des biens possédés ou consommés. A. Sen souligne, premièrement, le fait que les individus sont les

12. On trouve notamment chez ces deux derniers auteurs un souci inquiet du lien social et une compréhension du rôle des structures intermédiaires qui consonnent fortement avec la perspective de R. Putnam.

13. À l'exemple de l'indicateur de développement humain du PNUD (Programme des nations unies pour le développement). Cf. mon rapport pour le CERC, « Indicateurs sociaux, état des lieux et perspectives » (www.cerc.gouv.fr).

acteurs de leur propre bien-être et, deuxièmement, que ce bien-être dépend de la « réalisation des buts et des valeurs qu'une personne a des raisons de poursuivre, qu'ils soient en rapport ou non avec son propre bien-être » [Sen, 1995, p. 56]. Si l'on prend au sérieux ces apports théoriques, on est amené à conclure qu'il n'y a pas de théorie scientifique du bien-être et que l'évaluation du développement social doit être replacée dans un cadre politique.

Quel est l'apport de la théorie du capital social à cette réflexion ? La plupart des indicateurs sociaux usuels concernent le bien-être des individus. C'est évidemment le cas pour les indicateurs de bien-être fondés sur une consommation élargie ou sur des indicateurs tels que la santé, etc. ; mais c'est également le cas pour les approches inspirées des idées de A. Sen (l'accent étant mis dans ce cas sur les capacités d'action des individus). Le capital social, en revanche, est censé mesurer un aspect systémique du développement social, irréductible à ses retombées directes et immédiates pour les individus. La richesse n'est pas seulement dans ce que possèdent les gens, ni même dans leurs compétences (capital humain ou *capabilities* au sens de Sen). Elle réside également dans ce qui se passe entre eux, dans la qualité de leurs relations et leur capacité d'action collective. La connectivité sociale, les normes, la confiance dans les autres et les institutions sont des ressources *d'une autre nature* que celle que les biens attribuables aux individus peuvent s'approprier (y compris les biens sociaux complexes envisagés par J. Rawls, A. Sen ou M. Walzer). Les dispositifs d'évaluation du développement social devraient en tenir compte, en complément des indicateurs sociaux habituels (santé, inégalités, qualité de la vie, etc.). Il serait d'autant plus utile d'inclure des indicateurs de capital social dans les batteries d'indicateurs sociaux régulièrement publiés par les services officiels que les politiques sociales orientées vers l'amélioration du bien-être individuel affectent les modes de vie de manière incontrôlée (dans un sens positif ou négatif). L'exemple de la réduction du temps de travail est parlant à ce sujet : décidée pour créer des emplois, ses effets sont douteux et controversés sur la qualité du lien social.

À défaut d'évaluer les stocks de capital social comme on évalue la valeur d'un capital économique, les travaux menés par R. Putnam et les économistes de la Banque mondiale ont pour ambition d'établir des comparaisons dans le temps et dans l'espace. Il résulte de ce qui précède que la signification des constituants du capital social dépend trop du contexte culturel pour que l'on puisse accorder un grand crédit aux comparaisons internationales. En revanche, l'évolution des indicateurs de capital social à l'échelle de plusieurs décennies dans un pays donné est forcément signifiante, quelle que soit la difficulté de l'interpréter¹⁴. Le meilleur service rendu par le capital social est de légitimer le développement de travaux empiriques et d'analyses sociologiques sur les modes de vie et les mœurs dans

14. S. Ponthieux (voir sa contribution au présent ouvrage) observe que les diverses composantes du capital social ne varient ni avec la même ampleur ni dans le même sens. Ce constat, qu'il faudrait nuancer, n'enlève rien à l'évidence et à l'importance de certains constats.

le cadre d'un questionnaire élargi sur l'évolution du lien social¹⁵. Il pourrait être à l'avenir de susciter une réflexion salubre sur l'impact culturel et sociétal des politiques sociales.

Développement social durable et « durée commune »

La notion de capital contient l'idée de production, mais également celle de reproduction et donc celle de durée. Il semble logique d'établir un lien entre le capital social et la question du développement social durable, c'est-à-dire celle de la dimension sociale du développement durable. Schématiquement, celle-ci peut être entendue de deux manières. Une première acception fait référence au conflit potentiel entre les impératifs de la solidarité au sein d'une génération (la justice sociale, dans son sens habituel) et les obligations résultant de notre solidarité avec les générations futures. Ce conflit est clairement suggéré par la définition quasi officielle du développement durable¹⁶. Pour dire les choses autrement, il s'agit de ne pas sacrifier le social à l'environnement. Dans une autre acception, plus cohérente quoique moins habituelle, certains éléments de la structure sociale font partie intégrante des biens que nous devons transmettre aux générations futures¹⁷. Cette conception s'exprime aisément dans le langage du capital social. La Banque mondiale a ainsi proposé une modélisation du développement durable fondée sur la prise en compte de quatre formes de capital (manufacturé, environnemental, humain et social). Selon ce modèle, le développement durable est un régime de développement qui permet d'augmenter une ou plusieurs formes de capital sans dégrader durablement les autres. Une telle formulation présente l'intérêt d'inciter les décideurs à prendre en compte de manière explicite l'impact de la croissance économique sur la structure sociale, au même titre que sur l'environnement.

Mais la question de la durabilité de la société peut également être posée en terme patrimonial comme celle de la continuité du monde commun. Dit d'une autre manière, c'est la question de la pérennisation des éléments essentiels de la structure sociale et de la culture. Poser la question ainsi n'implique pas de considérer la société comme immuable, mais seulement d'être attentif au fait qu'elle constitue une durée commune autant qu'un espace commun¹⁸. L'existence de cette durée commune implique d'une part, la préservation d'un noyau de signifi-

15. Cf. le contenu d'un récent rapport de la Social Capital Foundation : « La mortalité par suicide, l'augmentation de la consommation de drogue, l'accroissement de l'incivilité et des tensions dans les relations interpersonnelles, l'ajustement problématique des attentes réciproques des hommes et des femmes, et la perte des repères ethnoculturels » (<http://www.socialcapital-foundation.org>).

16. Selon le rapport Brundtland, le développement durable est le développement qui permet de répondre aux besoins du présent sans compromettre la possibilité pour les générations futures de satisfaire les leurs.

17. On observera à ce propos que la plupart des travaux sur le capital social ignorent la question démographique. Or, dans la perspective du développement social durable, il s'agit d'une question cruciale.

18. Dans le cadre d'une réflexion sur la notion d'autorité, Myriam Revault d'Allones [2004] propose ainsi de compléter la notion d'espace public par celle de « durée publique ».

cations symboliques à travers un processus continu de réinterprétation, et d'autre part, la transmission entre les générations d'une capacité d'agir ensemble dans le registre du politique. On connaît l'importance accordée par H. Arendt [1983] à la durabilité du monde commun comme fondement de l'action politique. Or, l'histoire du xx^e siècle nous impose de prendre en compte la possibilité d'événements catastrophiques dans le registre de la civilisation. Rien de ce qui fonde notre confiance dans nos institutions, dans nos concitoyens, dans la capacité des générations futures à inventer une société plus humaine, etc., n'est définitivement acquis ! L'un des intérêts non négligeables de la notion de capital social est d'établir un pont, certes imparfait, entre un souci de la fragilité du monde propre à la philosophie politique et les référentiels socio-économiques habituels des politiques publiques.

BIBLIOGRAPHIE

- ANTOINE A., 2003, *L'Impensé de la démocratie : Tocqueville, la citoyenneté et la religion*, Paris, Fayard.
- ARENDE H., 1983, *Condition de l'homme moderne*, Paris, Calmann-Lévy.
- BERQUE A., 2000, *Ecoumène. Introduction à l'étude des milieux humains*, Paris, Belin.
- BOURDIEU P., 1980, « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, janvier, p. 2-3 (article reproduit dans le présent ouvrage).
- COLEMAN J., 1988, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, vol. 94, p. 95-210.
- D'IRIBARNE P., 1989, *La Logique de l'honneur*, Paris, Seuil.
- DREUX G., 2004, « Le capital social et l'éducation, une rupture avec l'économisme ? », colloque « Éducation, formation et dynamique du capitalisme contemporain », Montpellier, 24-25 juin.
- GADREY J., 2004, « Que faire du capital social dans la recherche d'indicateurs alternatifs de développement ? », communication au colloque sur le capital social organisé par le GRIS (université de Rouen).
- SOTO DE H., 2000, *The Mystery of Capital*, Londres, Bantam Press, Transworld Publishers.
- GIRARD R., 1972, *La Violence et le sacré*, Paris, Grasset.
- 2003, *Les Origines de la culture*, Paris, Desclée de Brouwer.
- GROOTAERT C., 1998, « Social Capital. The Missing Link ? », *The World Bank, Social Capital Initiative*, document de travail n° 3, avril.
- JOAS H., 1999, *La Créativité de l'agir*, Paris, Cerf.
- LEGENDE P., 2001, *De la société comme texte*, Paris, Fayard.
- LEROI-GOURHAN A., 1964, *Le Geste et la parole*, Paris, Albin Michel.
- OFFE C., FUCHS S., 2002, « A Decline of Social Capital ? The German Case », in PUTNAM R. (sous la dir. de), *Democracies in Flux*, Oxford, Oxford university press, p. 189-243.
- PEREZ C., 2001, « Évaluer les programmes d'emploi et de formation : l'expérience américaine », dossier de Centre d'étude de l'emploi, n° 18.
- PERRET B., 1995, *L'Avenir du travail*, Paris, Seuil.
- 1999, *Les Nouvelles Frontières de l'argent*, Paris, Seuil.
- 2003, *De la société comme monde commun*, Paris, Desclée de Brouwer.
- PUTNAM R., 1995, « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, 6, 1, janvier, p. 65-78 (texte traduit et reproduit dans le présent ouvrage).

- 2000, *Bowling Alone. Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster.
- (sous la dir. de), 2002, *Democracies in Flux*, Oxford, Oxford University Press.
- REVAULT D'ALLONES M., 2004, « De l'autorité à l'institution : la durée publique », *Esprit*, août-septembre, p. 42-64.
- RITAINE É., 2001, « Cherche capital social, désespérément », *Critique internationale*, 12, p. 48-59.
- SEN A., 1995, *Inequality Reexamined*, Oxford India Paperbacks.
- TASSIN É., 2003, *Un monde commun. Pour une cosmo-politique des conflits*, Paris, Seuil.
- WORMS J.-P., 2002, « Old and New Civic and Social Ties in France », in PUTNAM R. (sous la dir. de), *Democracies in Flux*, Oxford, Oxford University Press, p. 137-188.



Postface

Le capital social, un instrument pour l'action ?

*par Jean-Baptiste de Foucauld**

Quel usage les décideurs, les hommes d'action peuvent-ils faire de cette notion de capital social ? Assez facile à cerner en son centre, plus floue à ses périphéries. Difficile à mesurer, s'appuyant sur un concept économique, pour l'affecter à ce qui est bien au-delà de l'économique, avec un risque évident d'ambivalence, le capital social peut avoir le sort de la tunique de Nessus : chacun, chaque école peut vouloir se l'approprier, et plus personne ne s'y retrouve !

Pourtant, malgré ces difficultés, le concept de capital social peut nous aider à éclairer l'action et, plus encore, à définir une attitude plus juste vis-à-vis de l'action. Celle-ci est de plus en plus marquée par une rationalité mécanique et instrumentale qui lui fait oublier ses finalités humaines, ainsi que les conditions, humaines elles aussi, de son efficacité. Or, l'action ne peut ignorer ces effets créateurs ou destructeurs de capital social. L'action est d'autant plus efficace qu'elle s'appuie de manière cohérente sur le capital social existant ou sur le capital social qu'elle contribue à faire émerger. Voilà l'enseignement principal qui ressort des travaux qui ont été réunis dans le présent ouvrage. Cet apport peut à mon avis se décliner de différentes manières.

Les théories du capital social nous rappellent tout d'abord que l'individu ne pousse pas *ex nihilo*, et que la personne se développe dans le contexte d'un certain réseau de relations, de normes, de confiance réciproque éprouvée, contexte qui le façonne et qu'il va lui aussi, dans la mesure de ses capacités, façonner. Le collectif précède l'individu, le détermine en grande partie, lui ouvre un champ plus ou moins large, le soutient plus ou moins bien. Le capital social est à la relation sociale ce que la langue maternelle est à la parole.

En raison de son formatage orienté vers l'utilité et l'efficacité, le capital social peut aider à sortir par le haut du débat sur la crise du lien social. Pour les optimistes, la modernité renouvelle les liens sociaux, qui sont moins lourds

* Inspecteur général des Finances, ancien Commissaire au Plan, président de Solidarités nouvelles face au chômage..

mais plus nombreux, et comme le dit François de Singly, « l'individualisme crée du lien » ; il n'y a donc pas, à proprement parler, crise du lien social. Pour les pessimistes, il y a bien crise, car la multiplication des contacts, facilités par la technique, ne lie pas vraiment les personnes entre elles pour le meilleur ni surtout pour le pire ; la liaison est conditionnée par la gratification qu'elle procure et non plus par l'obligation qu'elle impose. Entre ces deux visions, celle du capital social propose une sorte d'équilibre. Chacun de nous, mais aussi l'économie, la société, a besoin d'un réseau suffisant de relations qui créent la confiance et l'obligation mutuelle. La densité du réseau évolue au cours du temps. Et la qualité de ce réseau importe tout autant que sa densité : le bon capital social, si l'on peut s'exprimer ainsi, suppose un réseau dense mais ouvert qui pousse à l'autonomie tout en soutenant les personnes ; il suppose une co-construction permanente à part égale des participants et la limitation des effets de domination. En d'autres termes, il y aurait lieu d'analyser et d'évaluer en permanence l'état du capital social à l'œuvre dans la société et dans ses diverses composantes.

Il y a là plus un angle de vue qu'un instrument scientifique d'analyse. Mais un angle de vue nécessaire et fécond dans ce climat de relativité générale qui semble marquer aujourd'hui nos sociétés. Le présent ouvrage montre plusieurs terrains d'application possible ; on pourrait d'ailleurs les étendre, par exemple à l'analyse de la famille, des religions et des spiritualités, à une éventuelle liaison entre capital social et capital symbolique, sans pour autant tomber dans un réductionnisme qui ramènerait tout à une affaire de capital social. Peut-être a-t-on mis en évidence là un nouveau « fait social total », imbriqué dans les autres, mais ayant sa valeur et son intérêt propres.

Trois types de rapport me paraissent devoir être éclairés par l'usage de ce microscope un peu spécial.

Les rapports aux institutions tout d'abord. : les institutions représentent une forme de capital social et, en même temps, elles reposent sur un capital social intériorisé et vécu. C'est lorsque ces deux conditions sont remplies, lorsque la forme et le fond coïncident, que les institutions fonctionnent efficacement. Cela apparaît clairement dans la liaison entre démocratie représentative, capital social et engagement civique, longuement analysés. Mais aussi avec l'État-providence : plus celui-ci devient une forme abstraite imposée de l'extérieur – ne reposant plus sur de la réciprocité vécue, mais de plus en plus plaquée sur une société individualiste tentée par la sélection et la division des risques –, plus il sape ses propres bases. En d'autres termes, il y a là aussi un équilibre à trouver : les institutions constituent en elles-mêmes du capital social, mais la qualité de celui-ci, la manière dont il est vécu, intériorisé, importe tout autant – c'est une autre façon de parler du civisme ; et d'autre part, il ne faut pas jouer le capital social contre les institutions ou en substitution de l'État, ce qui est la tentation libérale-individualiste. On lui demande alors plus qu'il ne peut porter. C'est l'apport politico-culturel de la théorie du capital social : il ne faut pas mépriser ces institutions, s'en détourner, même si elles sont

affaiblies ; il ne faut pas les saper sans leur en substituer d'autres ; mais il ne faut pas non plus s'en contenter, il faut s'attacher en permanence à ce qu'elles soient vivantes. Par exemple, un parti politique doit savoir créer en son sein et autour de lui du capital social. Ou encore, la qualité démocratique des prises de décision importe autant que le contenu des décisions.

Le rapport aux politiques publiques : c'est le deuxième apport le plus immédiatement opérationnel. Ces politiques ne doivent plus être construites ou évaluées, *ex ante* ou *ex post*, indépendamment de leur impact, constitutif ou destructeur sur le capital social, présent ou futur. Cela pour une raison de respect des personnes et de leur identité. Et aussi pour l'efficacité des politiques publiques elles-mêmes. Les politiques publiques doivent être réellement pensées en fonction de ceux auxquels elles s'adressent ou qui auront à les mettre en œuvre, et donc être co-construites avec eux ; il est essentiel de prendre en compte le temps nécessaire pour diffuser l'information et pour créer la confiance, et donc ne pas changer ou superposer sans cesse les mesures, comme on le fait en permanence dans de nombreux domaines comme par exemple, celui de la lutte contre l'exclusion ; l'approche en termes de capital social va donc au-delà du *mainstreaming*, du souci de l'impact des décisions sur la situation des plus défavorisés ; elle porte sur ce qui fait que cet impact se produira ou non, de manière positive ou négative. Voilà en tout cas une attitude qui devrait imprégner la pédagogie qui est appliquée aux futurs agents publics et, de manière plus générale, aux décideurs. Voilà aussi qui remet en situation le travail social, auquel on demande tant et auquel on réfléchit si peu.

Cela conduit naturellement à réfléchir aux *relations entre capital social et exclusion*. L'apport, ici, me paraît être le suivant : le concept de capital social permet de distinguer exploitation et exclusion. En effet, les phénomènes d'exploitation engendrent presque mécaniquement, au terme d'un délai plus ou moins long, un capital social de résistance ; à l'inverse, les phénomènes d'exclusion et de chômage – qui se caractérisent par une extraction involontaire des réseaux de droit et de réciprocité existants – ne provoquent aucun capital social de compensation ; au contraire, l'exclusion érode jusqu'au capital social qui préexistait à l'exclusion. Lutter contre l'exclusion, ce n'est pas seulement injecter des mesures, des dispositifs, c'est aussi recréer un capital social pour remplacer celui qui a été détruit, et ainsi permettre aux mesures d'être convenablement et efficacement utilisées. Ainsi, plus le chômage est profond, de longue durée, plus la reconstruction du lien social, le retour à une certaine confiance en soi, dans les autres, dans la société même, est une condition du retour à l'emploi. Voilà, sur ce point aussi, des données élémentaires, bien connues des acteurs sociaux de terrain et qui devraient être prises en compte sérieusement par ceux qui conçoivent les politiques de lutte contre les exclusions, souvent de manière abstraite. Prestation sans relation ne vaut ! Ce qui était vrai hier le sera plus encore demain.

Je peux en témoigner par l'expérience menée depuis maintenant vingt ans dans le cadre de Solidarités nouvelles face au chômage¹. Il apparaît rétrospectivement que, pour permettre à des citoyens ordinaires d'aider concrètement des chômeurs, nous avons été amenés, sans le décider explicitement, à créer une sorte de capital social citoyen : nous avons d'abord été convaincus que pour accompagner un chercheur d'emploi, il valait mieux être deux que seul ; que ces « binômes » devaient se retrouver régulièrement entre eux pour s'entraider à aider dans des groupes de solidarité ; que ces groupes se constituaient plus facilement sur la base d'un certain capital social existant (groupes de voisinage, municipaux, d'entreprise, etc) ; qu'il ne fallait pas seulement donner du temps, mais aussi de l'argent pour subventionner l'embauche dans des associations poursuivant un but d'intérêt général de personnes n'arrivant pas à trouver leur place dans un marché du travail trop restreint : ainsi des capacités de travail inutilisées peuvent-elles rendre service. À partir de ce socle de base, un certain cercle vertueux d'accroissement du capital social ainsi constitué s'est produit, certes à une échelle modeste : mise au point et organisation d'une formation propre à l'association ; puis organisation de l'expression sous diverses formes des personnes aidées pour qu'elles se rencontrent, s'organisent et fassent retour à l'association des concours qui leur sont accordés ; souci de plus en plus affirmé d'intervenir dans le champ des politiques publiques pour révéler des dysfonctionnements ou faire reculer des injustices, ou simplement faire changer le regard sur le chômage².

Conformément à la théorie standard, ce fragile capital social citoyen est producteur d'externalités allant au-delà du projet initial. Certaines viennent d'être mentionnées ; mais il faudrait ajouter la convivialité parfois festive au sein des groupes de solidarité, ou dans les réunions entre aidants et aidés, une certaine passion pour la cause, une aide spontanée aux accompagnateurs qui connaissent soudainement le chômage, l'intégration dans les groupes de solidarité d'anciens demandeurs d'emploi, une meilleure connaissance de la réalité sociale, ou même une ouverture d'esprit, une incontestable mixité là où le chômage crée une réelle distanciation sociale.

Tout cela aboutit à un réseau de quatre-vingt-cinq groupes, réunissant plus de mille accompagnateurs, en majorité des actifs opérant en binôme, aidant plus de quinze cents demandeurs d'emploi, notamment en leur fabriquant, sur mesure, une petite centaine d'emplois, financés grâce aux contributions sonnantes et trébuchantes de mille huit cent cinquante donateurs, accompagnateurs ou pas.

Ces méthodes sont assez simples. Demander deux heures par semaine, ce n'est pas rien, mais ce n'est pas excessif, d'autant que l'on n'est jamais seul, que l'on trouve facilement des relais. Pourquoi cette mutualisation entre non-chômeurs

1. www.snc.asso.fr. Voir, pour une description plus complète, Jean-Baptiste de Foucauld, *Les trois cultures du développement humain, résistance, régulation, utopie*, chapitre 10, « Zéro exclusion ? » (Odile Jacob, 2002).

2. Voir *Objets-chômage*, éditions Le Bec en l'air, et Charles Mérigot, *Le dit de la Cymbalaire* (éditions de la Ramonda).

et chômeurs ne se fait-elle pas plus facilement et plus rapidement ? Pourquoi la solidarité spontanée qui s'exerce en cas de catastrophe ne fonctionne-t-elle pas, ou plus, en matière de chômage ? On voit bien que la lutte pour l'emploi mobilise peu, est moins gratifiante que d'autres causes plus spectaculaires, suscite même un certain recul, et qu'il est commode de la ranger sous l'étiquette rassurante de l'humanitaire, du caritatif, de la lutte contre la pauvreté, alors qu'il s'agit de bien autre chose. Ce que ces difficultés mettent en valeur, en réalité, c'est l'érosion profonde du capital social. L'existence d'un taux de chômage important et de longue durée est un indice assez sûr d'une dégradation du capital social. Là où ce dernier est présent ou se recompose pour faire face à un nouveau contexte, des initiatives se prennent, la coopération s'institue, la parole s'exerce, de nouvelles régulations se mettent en place, en d'autres termes le *carré magique* de la lutte contre l'exclusion se met en place³.

La liaison emploi-capital social renvoie d'ailleurs à la question du sens, du capital symbolique. Nuançant ce qui vient d'être dit, on constate que les réseaux de soutien à la création d'entreprise se développent plus aisément : c'est que là où il y a un projet, là où il y a du sens, un certain capital social se met en branle spontanément pour soutenir le projet. Lorsqu'il n'y a pas cet atout, le capital social approprié doit être construit de manière plus volontariste, voire même artificielle. Capital social et sens sont corrélés dans leur relation à l'emploi. Le sens produit du capital social et le capital social est souvent lui-même *ipso facto* un certain signe de sens, d'un sens qui ne demande qu'à s'intensifier.

Voilà tout un ensemble de considérations que les promoteurs du *développement durable* devraient avoir présentes à l'esprit. Le développement durable, qui vise à faire face aux besoins des générations actuelles sans sacrifier ceux des générations futures, selon la définition canonique, peut s'analyser aussi comme le souci du maintien et du renouvellement de la quantité et de la qualité du capital social existant. Au moins cela pourrait-il aider à ce que la dimension sociale ne soit pas effacée par la dimension environnementale, et à ce que les acteurs des deux bords se rencontrent au lieu de s'ignorer.

Les réflexions sur le capital social, qui ne sont pas nées en France, intéressent, on le voit, notre pays à bien des titres. La peur de l'autre, la difficulté du face à face, l'assimilation du compromis à la compromission témoignent d'un capital social plutôt faible compensé par un recours important à l'État. L'équilibre est malgré tout atteint quand l'économie fonctionne bien et quand la dimension civique du capital social est idéologiquement activée. Dès lors que ces contre-forces ne sont plus là, le mal français court. Retrouver le bon équilibre dans un nouveau contexte, c'est sûrement travailler sur les moyens de recréer du capital social à la française. Comment, avec quels moyens ? Ce pourrait être le sujet d'un autre livre...

3. Voir Jean-Baptiste de Foucauld et Denis Piveteau, *Une société en quête de sens* (Odile Jacob, 1995).

Ces réflexions valent-elles également pour l'Union européenne ? Là aussi la question mérite d'être posée. Les difficultés actuelles de l'Union témoignent d'une grande difficulté à trouver l'équilibre entre des institutions efficaces et protectrices des identités de chacun, un engagement civique suffisant pour les soutenir, et un modèle socio-économique juste. Sans vouloir mettre le capital social à toutes les sauces, on voit bien qu'il y a besoin, pour construire une entité politique nouvelle, d'un mode nouveau de participation politique qui permettrait aux uns et aux autres de se connaître, de s'apprécier, de se parler, pour définir en commun ce qu'ils ont à faire ensemble. On ne traitera pas correctement les problèmes institutionnels de l'Europe sans avoir pratiqué cette éthique de la discussion à vingt-cinq qui a tout de même grandement fait défaut jusqu'ici et qui est une manière de mettre en mouvement ce capital social d'un genre particulier dont notre union a, elle aussi, un urgent besoin⁴.

4. Voir sur ce point les travaux du Carrefour pour une Europe civique et sociale, www.fonda.asso.fr