



HAL
open science

Capital social, réseau social

Yvon Pesqueux

► **To cite this version:**

| Yvon Pesqueux. Capital social, réseau social. 2009. hal-00509673

HAL Id: hal-00509673

<https://hal.science/hal-00509673>

Preprint submitted on 14 Aug 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Yvon PESQUEUX

CNAM

Professeur titulaire de la Chaire « Développement des Systèmes d'Organisation »

292 rue Saint Martin

75 141 Paris Cédex 03

Tél. 01 40 27 21 63

FAX 01 40 27 26 55

E-mail pesqueux@cnam.fr

Site web www.cnam.fr/lipsor

Capital social & réseau social

Souligner en amont la perspective d'institutionnalisation du marché qui conduit à généraliser les raisonnements en capital, en particulier pour l'humain et le social, avec l'idéologie qui lui est sous-jacente.

La notion de capital social

Les quatre formes de « capital » instituées par la Banque Mondiale : capital naturel, celui de l'empreinte écologique, capital manufacturé ou encore techno-économique, celui de l'entreprise et/ou des processus « classiques », capital humain, celui de « l'entreprise de la connaissance » et capital social, celui représenté par les institutions.

La notion de capital social prend sens au regard des trois autres, en particulier de celle de capital physique et de capital humain. Il recouvre l'idée de comprendre et de mesurer l'influence de facteurs non économiques sur la performance économique. Deux grands courants se réfèrent à la notion¹, celui qui se réfère à l'individu comme étant à l'initiative de la construction de ce type de capital et celui qui se réfère à la notion comme étant un des attributs de l'institution.

La première perspective a été fondée par J. Coleman² qui s'inspire du comportement économique, la poursuite de l'intérêt individuel et les échanges fondés sur le calcul rationnel pouvant ainsi créer des rapports durables qui peuvent également s'institutionnaliser. Une autre

¹ S. Ponthieux, *Le capital social*, Editions La découverte, Paris, 2006

² J. Coleman, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *The American Journal of Sociology*, vol. 94, 1998

source de capital social viendrait des avantages liés à la détention d'une information, du fait de l'asymétrie qu'elle tend à créer, sa conservation et son échange étant à l'origine de relations. La troisième source provient des normes sociales qui, en conditionnant le comportement des individus, les rend prévisibles et même fiables, du fait de la sanction sociale associée aux comportements opportunistes.

C'est la seconde perspective qui a été mise en exergue par la Banque Mondiale. La perspective individualiste se réfère à la notion d'obligations et d'attentes dans les rapports sociaux ou encore à la faculté qu'a l'individu « bien placé » de détenir et d'acquérir des informations et des connaissances spécifiques. La troisième forme en sont les normes sociales qui rendent prévisibles les comportements sociaux. Le premier courant de la perspective macro-sociale se réfère à la sociologie des réseaux et au fait que l'action est toujours socialement située, d'où l'importance de la position occupée et de la fréquence des relations avec les autres agents sociaux. C'est la position d'intermédiaire du fait de liens faibles entre deux groupes d'agents qui est créatrice de capital social. Une autre version du réseau social est celle de la lutte pour conserver (ou accéder) à une position avantageuse, la conservation étant plus facile que l'accession du fait de la connaissance « culturelle » des règles du jeu social de la catégorie « favorisée » (cf. les thèses de P. Bourdieu). Chez P. Bourdieu³, le capital social est défini comme un réseau de relations sociales dont dispose l'individu ou le groupe, qui peut se traduire en amitiés, parentèle ou connaissances dans les domaines-clés, réseau formé par investissement mais aussi hérité. L'espace social est alors considéré comme un champ de pouvoir entre des agents aux différents types de capital social et qui luttent pour en définir ce qui est important et donc, en conséquence, la force et le droit de définir ou au moins d'influencer les règles du jeu social. C'est de là que vient le couplage de la notion avec celle de capital symbolique qui est la forme que revêtent les formes du capital quand elles sont perçues et reconnues comme légitimes. Le capital social tient le premier rôle au regard du capital économique et du capital culturel. C'est la composition qui fonde le capital symbolique et qui définit la position de l'agent dans le champ social en lui conférant la position de dominant ou de dominé. Mais le taux de conversion des capitaux diffère selon le type de capital, le lieu et le moment, la stabilisation de celui-ci conduisant à la formation de groupes plus ou moins homogènes du fait de positions et d'intérêts semblables. La stratégie d'un groupe dominant est alors de se distinguer des autres groupes par les valeurs, les habitudes, les croyances, les formes d'action pour augmenter ce capital, les groupes dominés ayant le plus généralement des comportements d'imitation. Le capital économique n'est donc ni le seul ni forcément le plus important.

³ P. Bourdieu, *Reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, Editions de Minuit, Paris, 1970

La distinction : critique sociale du jugement, Editions de Minuit, Paris, 1979

La Noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps, Editions de Minuit, Paris, 1989

Yvon PESQUEUX

R. Putnam⁴ en donnera une version plus macro-sociale en mettant l'accent sur l'importance des institutions intermédiaires dans le maillage social qu'elles construisent et qui contribuent à l'efficacité économique d'un territoire. Le capital social se réfère alors implicitement à l'existence d'un territoire géographique, lieu d'inscription de l'activité de ces institutions intermédiaires. Les thèses de R. Putnam tiennent à la fois compte et contournent les éléments d'une hypothèse culturaliste applicable à la genèse et au développement d'un capital social à un moment et à un lieu donné. Sa proposition est simple : dans une société unie et coopérative, la vie est meilleure que dans une société individualiste et méfiante. C'est cette logique qui a d'ailleurs été retenue par la Banque Mondiale car elle lui permet de valider son intervention dans des domaines qui lui échappaient jusqu'ici. La critique essentielle qu'il est possible d'adresser à cette vision, c'est qu'elle tend à uniformiser les rapports qui s'établissent avec les institutions intermédiaires indépendamment de leur nature : un bureau d'aide sociale possède ainsi la même essence qu'une ONG, qu'un club de football ou qu'un syndicat dans la mesure où le concept de confiance est celui qui est associé à celui de capital social de manière pratiquement indépendante d'une analyse des sources de la confiance. C'est en effet l'importance des comportements coopératifs qui est considérée comme étant signification de la détention d'un capital social. On peut donc estimer aussi que la notion de capital social constitue une sorte de référence « culturaliste – institutionnaliste » au détriment de la prise en compte d'une analyse des rapports de force.

C'est au regard de cette référence au capital social que s'est également développée les théories du réseau où l'encastrement de M. Granovetter⁵ propose une alternative aussi bien à l'individu rationnel et égoïste de la micro-économie standard qu'à l'homme sursocialisé de la sociologie structuraliste. Une position donnée induit la genèse d'un réseau social autour de cet individu, sachant que cette position est-elle même prédéfinie en partie. C'est ce qui le conduit à considérer distinguer des liens forts (minoritaires en fait) et des liens faibles (le commun de l'appartenance aux réseaux sociaux), d'où la mise en exergue de « trous structuraux » et de la place privilégiée que peuvent alors tenir certains individus pour accéder et faire circuler (ou pas, ou peu) des informations que d'autres n'ont pas.

⁴ R. Putnam & R. Leonardi & R. y Nanetti, « *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* », Princeton University Press, 1993

R. Punam, « *Bowling Alone : The Collapse and Revival of American Community* », Simon & Schuster, New-York, 2001

⁵ M. Granovetter, "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, n°78, p. 1360-1380, 1973

M. Granovetter, *Getting a job: a study of contacts and careers*, Harvard University Press, 1974, 272 p

M. Granovetter, "Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n°3, 1985, pp. 481-510

M. Granovetter & R. Swedberg, *The sociology of economic life*, Westview Press, 1992, 399 p

M. Granovetter, "The economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", in A. Portes (Ed.), *The Economic Sociology of Innovation*, Russel Sage, 1995

Les caractéristiques des réseaux sociaux

Le champ sociologique va mettre en avant une lecture de la notion de réseau avec M. Granovetter⁶ et M. Callon & B. Latour⁷ avec l'*Actor Network Theory* - ANT. Le premier cherche à comprendre les relations sociales à partir des liens qui s'établissent entre les actions individuelles et les situations sociales. L'action est "encastrée" au sein d'un réseau de relations qui replacent les individus les uns avec les autres. Les choix individuels ne peuvent ainsi faire abstraction des autres dans la mesure où ils sont largement prédéterminés par ceux-ci. Les réseaux sociaux apparaissent comme une forme intermédiaire entre les niveaux macro et micro-sociaux. Les motivations individuelles ne peuvent rendre compte des agents, comme le prétend la psychologie. Les positions dans les organisations sont ainsi au moins tout aussi déterminantes de la compréhension des comportements. Les seconds proposent une compréhension des relations sociales par enchevêtrement des niveaux dans lesquelles interviennent les acteurs et par la mise en relation des référents qui sont les leurs à partir de deux catégories d'actants : les actants humains et non humains.

Les compétences et les connaissances tacites et spécifiques

Les compétences et connaissances tacites se heurtent le plus souvent aux processus de formalisation

Le réseau social : entre « tacité » et transférabilité

La dimension tacite des savoirs et des compétences met en évidence l'irréductible dimension humaine de la circulation de l'information et fait de l'individu l'élément central des processus de transfert des connaissances et des réseaux sociaux un vecteur fondamental de cette circulation. La circulation des savoirs et des connaissances tacites, et même parfois explicites, dépend des interactions sociales et donc de l'encastrement dans les mêmes réseaux sociaux des détenteurs et des demandeurs de ces connaissances.

⁶ M. Granovetter, "Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n°3, 1985, pp. 481-510

⁷ cf. M. Callon & B. Latour, "La protohistoire d'un laboratoire" in *La science et ses réseaux. Genèse et circulation des faits scientifiques*, M. Callon (Ed.), La Découverte, Paris, 1989

B. Latour, *Ces réseaux que la raison ignore*, L'Harmattan, Paris, 1992