

Capital social et développement : quelques éléments d'analyse

par

Nicolas Sirven

**Doctorant du Centre d'économie du développement
Université Montesquieu-Bordeaux IV - France**

Résumé :

L'ensemble des travaux sur le rôle des institutions et de l'environnement social en économie est regroupé sous l'appellation générale de capital social. D'une manière plus précise, on peut considérer que le capital social d'un agent (de l'individu à l'Etat) est une ressource sociale, issue des interactions culturelles et/ou structurelles avec d'autres agents, capable de générer des externalités durables qui affectent la situation économique de ces agents. Par conséquent, le cœur de l'analyse réside dans le caractère relationnel du concept. En effet, puisque ces relations ont lieu hors-marché, elles vont générer des externalités; on en identifie trois: connaître le comportement des agents, apprendre sur leur environnement, et l'action collective. Les deux premières qui font référence à la notion d'information, sont susceptibles d'améliorer le bien être des agents. Et ce, dans le sens où, il est généralement admis en économie qu'une amélioration quantitative et/ou qualitative de l'information permet aux agents de prendre des décisions plus efficaces car mieux adaptées à la réalité de la situation économique. En ce qui concerne l'action collective, la mise en commun de ressources permet d'atteindre des objectifs qui apportent à chaque individu une utilité supérieure à celle que lui procurerait une action individuelle, on retrouve ici le principe des économies d'échelles. A ce stade, le capital social s'avère être une ressource sociale fondamentale pour le développement, mais cette image n'est qu'en partie vraie. En effet, il est apparu que dans certains cas le capital social peut générer des externalités négatives qui favorisent l'exclusion sociale. De plus, certaines formes de capital social peuvent, de par leur nature «perverses» (par exemple les mafias) handicaper le processus de développement. En somme, le capital social semble être un concept ambivalent, de sorte que le recours à des instruments statistiques apparaît nécessaire pour statuer sur la primauté d'un effet sur l'autre. Deux niveaux d'analyse distincts sont envisagés: l'échelle microéconomique et le cadre macroéconomique; mais ils partagent la même méthodologie (directe) où le capital social est la variable explicative principale d'un modèle de régression. D'une manière générale, les tests économétriques soulignent la participation non négligeable du capital social au phénomène de croissance des revenus. Par conséquent, il apparaît que ce concept mérite un peu plus d'attention dans l'analyse du développement, et en particulier en ce qui concerne l'étude de la pauvreté et des inégalités.

Abstract : Social capital and development : Some elements of analysis

The whole work on the role of institutions and social environment in economy is gathered under the general name of social capital. In a more precise way, we can consider one agent's social capital as a social resource, resulting from the cultural and/or structural interactions with other agents (any cluster is an agent), able to generate durable externalities which affect the economic situation of all of these agents. Consequently, the heart of the analysis resides in the relational character of the concept. Indeed, since these relations take place out-market, they can generate three externalities: learning about the behaviour of agents, learning about their environment, and collective action. The two first, which refer to the concept of information, are likely to improve the welfare of agents; it is fairly accepted in economy that a quantitative and/or qualitative improvement of information allows the agents to take more efficient decisions, because better adapted to the reality of the economic situation. Concerning the third externality, collective action, the joint setting of resources makes it possible to achieve goals which bring to each individual a higher utility than the one he would get from an individual action. This is the principle of economies of scale. According to this, social capital tends to be a fundamental asset for development, but this image is only partly true. In fact, it appeared that in certain cases social capital can generate negative externalities which support social exclusion. Moreover, certain shapes of social capital can, from their "perverse" nature (for example Mafia) hinder the development process. Hence, social capital seems to be an ambivalent concept, so that the recourse to statistical instruments appears necessary to rule on the primacy of an effect on the other. Two distinct levels of analysis are considered: the microeconomic framework and the macroeconomic one; but they both share the same (direct) methodology where social capital is the principal explanatory variable of a regression model. Generally, the econometric tests underline the role of this concept in incomes growth. Therefore, it appears that social capital needs more attention in the analysis of development, and in particular with regard to the study of poverty and inequalities.

Mots-clés : Capital social, externalités, bien-être, développement.

JEL classification : D6, I30, I39

Avant-propos

Ce document de travail est une version adaptée du mémoire de DEA *d'Economie du développement* – Centre d'économie du développement, Université Montesquieu.Bordeaux IV –, intitulé «*Le capital social: concepts, théories et mesures*», soutenu en septembre 2000 par M.Nicolas Sirven.

Le Centre d'économie du développement remercie M. Nicolas Sirven pour ce travail sérieux et de qualité, qui permet de clarifier quelque peu les idées quant aux relations qui prévalent entre le capital social et le processus de développement.

Le Centre d'économie du développement encourage les étudiants du DEA *d'Economie du développement* à élaborer des mémoires esquissant un véritable processus de recherche, susceptible d'être approfondi dans le cadre d'une thèse.

Professeur Jean-Pierre Lachaud
Directeur du Centre d'économie du développement

Sommaire

1. Introduction	1
2. Concepts	2
1. Définitions	2
A. Définitions de base	2
B. Conséquences	3
2. Une vision intégrée	3
A. Capital social civil et gouvernemental	3
B. Capital social structurel et culturel	5
3. Le capital social est-il du capital ?	6
A. Stock de capital	6
B. Flux de capital	7
4. Conclusion	8
3. Théorie	8
1. Le capital social en tant que facteur de développement	9
A. Connaissance du comportement des agents (Va)	9
B. Connaissance de l'environnement des agents (Vk)	10
C. Action collective (Vc)	11
2. Le développement contraint par le capital social	12
A. L'exclusion sociale	12
B. Le capital social pervers	14
3. Conclusion	15
4. Mesures	15
1. Méthodologie	15
A. Le choix du modèle	15
a) La méthode indirecte	15
b) Limites de la méthode indirecte	16
c) La méthode directe	16
B. Le choix de l'indicateur	16
2. Résultats au niveau macro-économique	17
A. Capital social gouvernemental	17
a) Libertés civiles et politiques	17
b) Violence politique	18
c) Risque politique	18
d) Enquêtes auprès des entrepreneurs	18
B. Capital social civil	19
a) Le nombre d'adhérents	19
b) Communauté civique et performances gouvernementales	19
c) Confiance généralisée	20
d) Cohésion sociale	20
3. Résultats au niveau micro-économique	20
A. L'étendue du réseau	20
B. La valeur du réseau	21
C. La nature des relations du réseau	22
D. Vers un indicateur unique ?	22
4. Conclusion	23
5. Conclusion	23
Références bibliographiques	24

1. Introduction

L'an 2000. Cette date représente, au moins pour les populations judéo-chrétiennes, une révolution, un tournant ou un seuil dans l'histoire de l'humanité. Mais les générations futures en auront-elles la vision d'une époque bénie ou alors celle d'une période de désillusion? D'ores et déjà, quel bilan de la condition récente de l'Homme sur terre peut être dressé?

D'une manière générale, des progrès significatifs ont été enregistrés, notamment dès le début du XX^e siècle la pauvreté a diminuée de manière spectaculaire dans de nombreuses régions du monde. Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) affirme dans son rapport annuel de 1997 que, depuis la fin de la seconde Guerre mondiale, la pauvreté a reculé davantage en cinquante ans que pendant les cinq siècles précédents, et même probablement plus qu'en cinq mille ans. Toutefois, ces résultats sont à nuancer car la tendance générale masque de profondes disparités régionales. De sorte que, malgré la multiplication par seize du PNB mondial depuis le début du siècle, 20% des populations les plus riches consomment seize fois plus que les 20% les plus pauvres¹. En 1998, 1,2 milliard d'individus, soit ¼ de la population des pays en développement (PED), vivaient en dessous du seuil de pauvreté monétaire². La zone la plus touchée par ce phénomène demeure l'Afrique subsaharienne avec, au moins à partir de 1987, une augmentation du nombre de pauvres qui atteint aujourd'hui près de 300 million de personnes, soit près de la moitié de sa population. Bref, le bilan apparaît mitigé et atteste d'un accroissement des inégalités au niveau mondial. Et la situation risque de se prolonger encore puisque, pour certains, il est techniquement impossible d'atteindre les objectifs internationaux de développement prévus pour 2015³. La misère dans les PED est une réalité qui semble ne pas vouloir disparaître. Comment expliquer cette situation? Comment justifier l'échec relatif de

¹ Passet [2000].

² Le seuil de pauvreté monétaire correspond à un niveau de revenu de 1 USD par jour et par personne, en Parité de Pouvoir d'Achat (PPA). Ces chiffres correspondent aux dernières estimations en date de la Banque mondiale, elles sont disponibles sur le site: <www.worldbank.org/poverty/data/trends/income.htm>.

³ En 1995, le Sommet Mondial pour le Développement réunissait à Copenhague les représentants de 185 pays du monde, qui se sont engagés à poursuivre des objectifs visant à «réduire la misère pour parvenir au développement durable». Parmi les sept objectifs développés, on peut retenir par exemple: 1) réduire de moitié entre 1990 et 2015, la proportion de population qui vit dans l'extrême pauvreté; 2) scolariser tous les enfants dans l'enseignement primaire d'ici à 2015; 3) réduire de 2/3 les taux de mortalité infantile et juvénile entre 1990 et 2015.

cinquante ans de politique de développement? Quels horizons la science économique ouvre-t-elle?

En 1963, l'UNESCO avait fixé les principes fondamentaux régissant la science économique et classait cette discipline parmi les sciences nomothétiques; c'est à dire, celles qui ont pour but de dégager des lois⁴. Cette considération fait référence au caractère objectif du sujet (l'Homme) qui est extérieur à l'objet de son étude (la Nature); E. Durkheim (1858-1917) illustre ce propos ainsi: «La science étudie les faits uniquement pour les connaître et en se désintéressant des applications auxquelles peuvent se prêter les notions qu'elle élabore». Mais, cette conception de l'économie est contestable, ou plus précisément elle est incomplète. Les éléments de l'argumentation de base sont contenus dans l'appellation même de cette science. Le terme «économie» vient du grec *oikonomia*, qui est relatif à l'art de bien administrer sa maison, de gérer les biens d'un particulier, etc.; et qui est formé des deux racines, *oikos* et *nomos*. La seconde signifie loi, c'est la partie qui concerne comme nous l'avons vu, l'analyse économique. La première racine quant à elle, désigne la maison, de sorte que l'extension de la sphère *oikos* à celle de la polis (cité) donnera naissance à l'économie politique dont le but est d'«administrer le patrimoine de la cité»⁵. Autrement dit, la nature de la science économique est double. Elle est à la fois positive (ou explicative, analytique) et normative (elle porte un jugement de valeur et s'inspire de critères pour prescrire un certain type d'action); en somme, elle instaure des règles et des principes de gestion (optimale) des actifs (ressources rares). Cette position est défendue par L. Walras (1834-1910), selon ce père de l'économie politique moderne: «il y a une économie pure qui doit précéder l'économie politique appliquée, et cette économie pure est une science tout à fait semblable aux sciences physico-mathématiques». A ce stade de l'introduction, une synthèse rapide mérite d'être énoncée: il semble établi que la méthodologie économique consiste à séparer deux approches, la première visant à abstraire du réel des propriétés que la seconde utilisera pour agir sur le réel. La cohérence de ce raisonnement est très généralement acceptée ... trop, peut-être. En effet, rien n'est moins rigoureux dès lors que la «purification» de la réalité entraîne sa dénaturation; par conséquent, les lois économiques ne sont plus vérifiées que dans un monde virtuel, rendant inefficace⁶ toute politique économique qui en découle. La question qui se pose est alors centrale: est-ce que les deux sciences économiques, pure et politique, doivent être radicalement opposées? La dichotomie est-elle souhaitable ou seulement souhaitée?

⁴ Par lois, il faut entendre «relations relativement constantes».

⁵ Montchrétien [1615]. Traité d'économie politique.

⁶ Au sens de l'efficacité économique.

La fin des années 1990 a vu une résurgence d'intérêt de la part de la communauté des économistes envers le domaine institutionnel et social. La principale manifestation de cette tendance est l'attribution, en 1998, du prix Nobel à A. Sen pour ses travaux sur l'économie en tant que science morale; un an après que Merton et Scholes furent récompensés et, par la suite touchés par le scandale de la faillite du fond LTCM. Faut-il voir ici un certain retour de la morale en économie? On peut le croire, d'autant que l'apport de Sen ne représente que la partie immergée de l'iceberg. Ainsi, l'incapacité des économistes orthodoxes à anticiper et à résorber des problèmes tels que, la difficulté de mise en place d'institutions de marché dans les pays en transition, ou les crises financières au Mexique, en Asie du sud-est, en Russie et au Brésil; a contribué à l'émergence d'une littérature «oubliée», confinée aux archives parce-que jugée iconoclaste. Ses principaux auteurs, Hirschman, Adelman et Morris, North et Olson, ou encore Putnam, prônent une reconvergence de l'économie vers ce qu'elle n'aurait jamais dû cesser d'être, à savoir: une science «Humaine»⁷. L'ensemble des travaux sur le rôle des institutions et de l'environnement social en économie est regroupé sous l'appellation générale de: «capital social.» Ce concept semble donner un nouveau visage à la science économique moderne. Mais qu'en est-il en réalité, quid du capital social? Feu de paille ou concept révolutionnaire? Cette question divise déjà les économistes en deux clans: les enthousiastes, pour qui le capital social est cet ingrédient qui manquait; et les sceptiques, qui voient en ce concept un cheval de Troie du domaine social venant envahir la citadelle de l'économie pure et complexifier l'analyse en rendant toute théorie beaucoup trop particulière.

En définitive, l'issue du débat réside dans la réponse à la problématique suivante: en quoi le capital social est-il un concept de référence pour la science économique en général, pour l'économie du développement en particulier, et plus précisément, quel est son rôle dans la réduction de la pauvreté dans les PED?

Dans cette optique, l'adoption d'un cadre de réflexion paraît indispensable. Aussi, dans un souci de rigueur toute scientifique, nous nous conformerons à «l'approche expérimentale» définie par le physiologiste français C. Bernard (1813-1878): «Le savant complet est celui qui embrasse la théorie et la pratique expérimentale: 1/) il constate un fait 2/) à propos de ce fait, une idée naît dans son esprit 3/) en vue de cette idée, il raisonne, institue une expérience, en imagine et en réalise les conditions matérielles». Sans avoir la prétention d'être «un savant complet», mais dans le

même esprit, le plan qui sera retenu comportera trois parties, relatives, respectivement, à une analyse conceptuelle (afin de constater les faits), à l'énoncé d'éléments de théorie (présentant la naissance des idées chez les auteurs), et à une approche empirique (qui vise à révéler les expériences réalisées).

2. Concepts

La notion de capital social n'est pas récente en sciences humaines. Pour certains auteurs elle remonte même au XIX/ siècle⁸. Mais les bases de ce concept ont été posées par des sociologues tels que Weber ou Simmel au début du XX/ siècle avec l'étude des groupes sociaux et des organisations. Autrement dit, le capital social n'est pas une découverte mais plutôt une redécouverte. La nouveauté vient de la conceptualisation de ce sujet par les économistes, qui ont exploré la relation entre le domaine institutionnel et social, et la situation économique des agents. D'une manière générale, on retient trois définitions de base du capital social suivant qu'il concerne les relations intragroupes, les relations intergroupes ou l'environnement social et politique.

1. Définitions

A Définitions de base

Le premier concept est à la fois le plus répandu et certainement aussi le plus étroit. Il fait traditionnellement référence à un ensemble de relations horizontales entre les individus d'un même groupe⁹; c'est à dire que les agents développent des interactions sociales à l'intérieur d'une structure donnée. A ce titre, on peut parler de relations intragroupe. Formellement¹⁰, y sont associées les relations familiales et amicales (ménage, famille, ethnie, etc.) ainsi que les réseaux sociaux¹¹ (groupe d'individus, organisations, etc., qui ont des activités et des buts communs).

Une vision plus large peut être introduite en retenant les relations verticales entre les agents¹². Par relations verticales on peut entendre l'existence de passerelles entre les groupes ou encore des liens que tissent les organisations issues de divers secteurs de la société afin de résoudre des «problèmes complexes»¹³. On peut citer l'exemple de la coopération entre ONG,

⁸ Pantoja [1999].

⁹ Putnam [1993].

¹⁰ Pantoja [1999].

¹¹ Pantoja parle aussi de «vie associative».

¹² Coleman [1988].

¹³ Pantoja [1999].

⁷ C'est à dire ayant l'Homme comme objet et comme finalité de toute démarche.

associations locales, agences d'Etat, etc. L'image de «réseau de réseau»¹⁴ est ici particulièrement explicite.

Enfin, la dernière approche du capital social est la plus englobante puisqu'elle repose sur un cadre d'analyse macroéconomique. En effet, l'environnement social et politique¹⁵ fait intervenir un agent particulier qu'est l'Etat. Pantoja intègre dans cette vision le capital politique, la structure institutionnelle et politique, et les normes et valeurs sociales¹⁶. En conséquences, le capital social est assimilé ici à un environnement qui façonne la structure sociale et permet aux normes de se développer¹⁷.

B. Conséquences

Au total, on peut considérer que la dernière approche relève de l'échelle macroéconomique alors que les deux premières concernent plus le cadre microéconomique; de sorte que ces trois définitions de base peuvent apparaître relativement exhaustives. Mais malgré tout, elles ne constituent qu'une représentation des différentes formes que peut prendre le capital social, soit plus une illustration du concept qu'une définition universelle.

De plus, l'analyse conceptuelle s'annonce complexe dès l'instant où l'on aborde chacune des trois propositions individuellement. En effet, cela revient à considérer que des relations différentes entre les agents (intragroupes, intergroupes, environnementales) et des cadres d'analyse (microéconomique, macroéconomique) ne relevant pas de la même logique.

Ainsi, l'approche individuelle (au cas par cas) des trois définitions de base a pour conséquence de rendre ces mêmes définitions intellectuellement concurrentes. Et ce, au sens où les chercheurs qui tentent d'opérationnaliser le concept de capital social sont amenés à ce poser deux questions: quels liens (horizontaux, verticaux, etc.) sont susceptibles d'avoir l'impact économique le plus fort? Et, quel niveau

d'analyse (micro, mezzo, macroéconomique) peut être le plus représentatif de la réalité? Or, ce raisonnement est dangereux pour l'avancée des travaux sur le capital social. En effet, il risque de contribuer à l'émergence d'une multitude de concepts spécifiques du capital social ainsi qu'à une somme de résultats divergents, et donc de s'écarter du but premier, à savoir: établir un concept de référence pour développer et tester un ensemble de théories économiques.

En d'autres termes, une étude fondée sur un seul aspect du capital social et ignorant les autres n'est pas souhaitable. De plus, un premier pas vers un concept unique a déjà été fait dans le point précédent. Nous y avons montré l'existence d'un point commun entre toutes les approches: le capital social est un concept multiforme. Étant donné que cette analyse découle d'une vision d'ensemble, il apparaît légitime de formuler la question suivante: est-ce qu'une vision intégrée du capital social ne serait pas plus opportune pour mieux cerner le concept?

2. Une vision intégrée

Par vision intégrée, il faut déterminer une approche qui permettrait d'envisager toutes les formes que peut prendre le capital social dans le cadre global et unitaire qu'est la société. Par conséquent, la dichotomie micro / macroéconomique ne sera pas retenue puisque, de fait, elle instaure une indépendance entre ces deux sphères, indépendance qui occulte les interactions sociales existantes. Autrement dit, le concept qui va être spécifié doit prendre en compte les relations développées par les agents, de l'individu à l'Etat¹⁸. A ce stade du raisonnement, il convient de décomposer le capital social d'un pays selon ses acteurs sociaux. Pour autant, il apparaît difficile de tous les répertorier, et quant bien même une liste exhaustive serait dressée, l'existence de «double emplois»¹⁹ rendrait fautive toute agrégation.

A. Capital social civil et gouvernemental

C'est pourquoi nous retiendrons la composition du capital social proposée par P. Collier²⁰ en capital social civil et capital social gouvernemental. Le dernier terme fait référence aux institutions mises en place par le gouvernement,

¹⁴ Pantoja [1999].

¹⁵ North [1990] et Olson [1982].

¹⁶ Le capital politique se définit par les normes et les réseaux qui structurent les relations entre la société civile et l'Etat, et qui permettent (par ce biais) de régler les conflits en répondant directement et efficacement aux demandes des citoyens. La structure institutionnelle et politique; sous cette appellation sont regroupées les règles et normes formelles qui régulent la vie publique. On retient en général l'exemple des constitutions et des lois. L'auteur définit par normes et valeurs sociales l'ensemble des données culturelles communes partagées par une communauté. Cette dernière forme de capital social est la plus générale qui soit, et par là même la plus difficile à analyser puisqu'elle englobe d'autres formes de capital social.

¹⁷ Grootaert [1997].

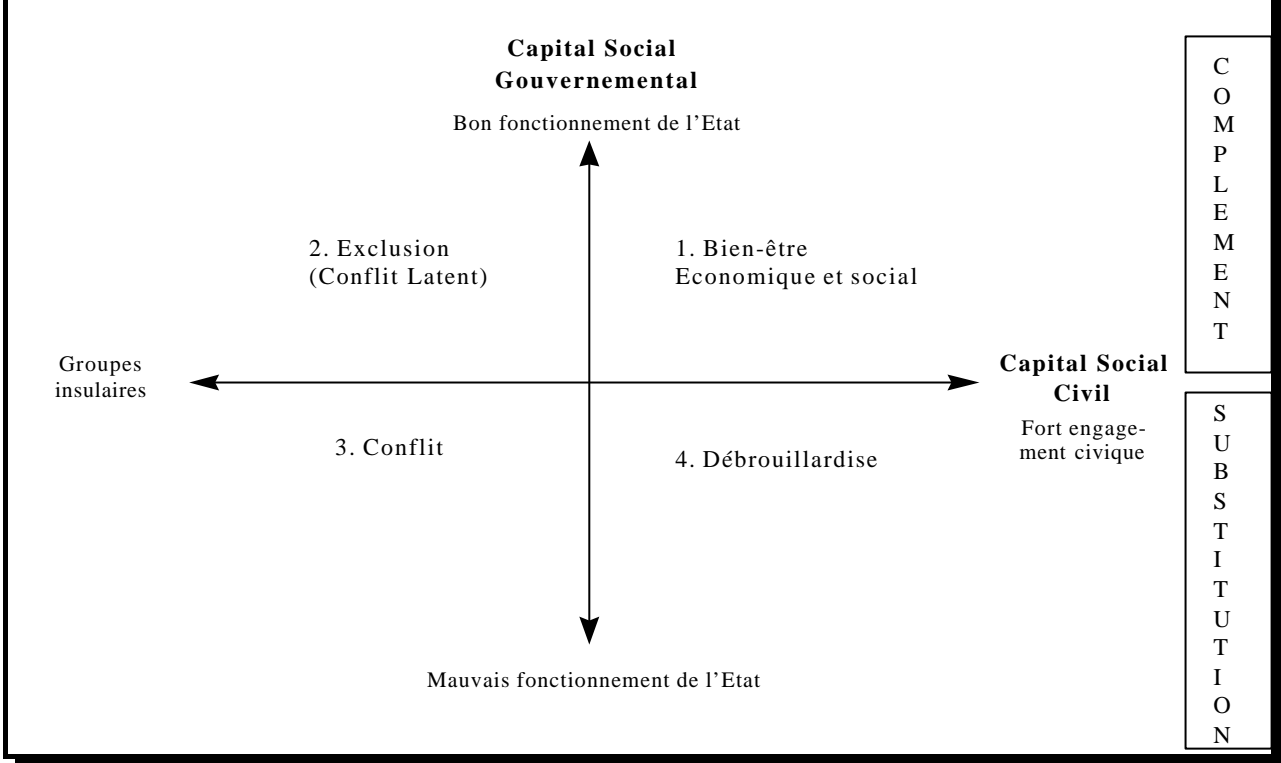
¹⁸ Dans ce cas, un agent économique est défini par sa fonction sociale. Rentrent alors dans cette catégorie les ménages, les associations, les réseaux de réseaux, Etat, etc.

¹⁹ Par exemple un individu qui appartient à un club de football et en même temps à une chorale et à une autre association (...).

²⁰ Collier [1998].

Figure 1: Relations entre capital social civil et gouvernemental

source: Narayan [1999].



destinées à «concrétiser des buts qu'il serait impossible d'atteindre par l'intermédiaire du marché»²¹ Le premier terme quant à lui concerne les institutions de la société civile, c'est-à-dire en fait toutes les institutions qui ne sont pas gouvernementales²².

L'intérêt de cette approche est double: tout d'abord le gouvernement et la société civile sont deux formes de capital social; en effet, le gouvernement est «une organisation hiérarchique hors marché»²³ et la société civile se caractérise par un ensemble d'organisations²⁴. Ensuite, cette décomposition ne nie pas les relations entre les deux catégories de capital social; en effet, d'après Collier: «Le capital social civil

et le capital social gouvernemental peuvent être substitués et compléments l'un de l'autre»²⁵. Cette caractéristique a été relevée par Dasgupta et Grootaert²⁶, mais c'est Narayan²⁷ qui fournit l'explication la plus complète.

En premier lieu, Narayan établit que le phénomène de complémentarité joue lorsque le gouvernement «fonctionne» relativement bien (i.e. les critères de gouvernance sont bons). L'auteur explique cela par la mise en place de liens avec la société civile au travers d'institutions gouvernementales, d'agences d'Etat, etc. qui créent une cohésion sociale à partir du moment où les différents groupes de la société civile sont reliés entre eux pour véhiculer cette cohésion (Figure 1, quadrant 1). Par ailleurs, un danger peut naître, même avec un bon fonctionnement de l'Etat, lorsque la société est formée de groupes insulaires, isolés socialement. Ainsi, le groupe le plus puissant peut s'accaparer les structures gouvernementales ce qui peut conduire à l'exclusion des groupes non-dominants. La société est alors sujette à un conflit latent (quadrant 2). Ce type de situation est caractéristique de pays tels que l'Afrique du Sud pendant l'Apartheid, le Pérou et le Mexique parmi les pays d'Amérique latine avec d'importantes populations indigènes, ainsi qu'un certains nombres d'États indiens qui discriminent les castes inférieures.

²¹ Collier [1998], p.15.

²² Il s'agit ici d'une vision différente de la société civile telle que la donne la Banque Mondiale: «La société civile comprend les organisations et les associations entre la famille et l'Etat, à l'exception des firmes». (Edwards [1999], p.1). Ici, compte tenu de ce que nous avons établi plus haut, nous devons intégrer les entreprises à la définition «élargie» de la société civile et différencier les institutions de par leur origine, gouvernementales ou non.

²³ Collier [1998], p.15.

²⁴ Il s'agit ici d'une vision différente de la société civile telle que la donne la Banque mondiale: «La société civile comprend les organisations et les associations entre la famille et l'Etat, à l'exception des firmes». (Edwards [1999], p.1). Ici, compte tenu de ce que nous avons établi plus haut, nous devons intégrer les entreprises à la définition «élargie» de la société civile et différencier les institutions de par leur origine, gouvernementales ou non.

²⁵ Collier [1998], p.15.

²⁶ Dasgupta et Grootaert, in World Bank [2000].

²⁷ Narayan [1999].

Parallèlement, le phénomène de substitution du capital social civil au capital social gouvernemental a lieu lorsque le fonctionnement de l'Etat est mauvais. Comme précédemment, deux cas de figure sont envisagés. Le premier concerne une société en conflit (quadrant 3), lorsque la main mise des groupes dominants sur les structures de l'Etat a dégénéré en anarchie, actes de violences ou guerre civile. L'Etat a déjà cessé son fonctionnement et le pouvoir appartient aux principaux groupes violents (mafias, groupes de guérilla, etc.). Le second cas de figure se caractérise par de fortes relations entre les groupes sociaux. Le manque d'efficacité de l'Etat va être pallié par une informalisation importante de l'économie, où vont se développer des stratégies de survie (quadrant 4). Il faut entendre par là, des réseaux informels liés au crédit, à l'assurance des contrats, aux actions de production et de commerce, etc. D. Narayan note, qu'au Kenya, un ensemble estimé à 30 000 groupes d'entraide dans les zones rurales permettent de lutter contre la pauvreté en n'ayant (presque) pas de contact avec les organisations gouvernementales.

En définitive, la décomposition du capital social en gouvernemental et civil permet d'opérationnaliser le concept dans le cadre de la société et à deux échelles: microéconomique, lorsque l'analyse ne porte que sur le capital social civil, et macroéconomique, lorsque l'analyse intègre à la fois capital social civil et capital social gouvernemental; le tout sans omettre de relations entre les deux sphères. En somme, une vision intégrée du capital social est suffisamment large pour englober toutes les formes de capital social, et suffisamment souple pour s'adapter à chaque échelle d'analyse.

A ce stade de la réflexion, on peut être satisfait de la définition d'une vision intégrée, et ce parce-que nous avons montré que les approches de base du capital social gagnent à être complémentaires. Mais, un point particulier qui jusqu'à présent a été ignoré, justifie encore plus l'adoption d'une telle vision. Il apparaît que ces approches de base partagent en outre des caractéristiques communes, de sorte qu'elles ne sont pas radicalement différentes.

B. Capital social structurel et culturel

Qu'il s'agisse de relations intragroupes, intergroupes, ou environnementales, le capital social est dans chacun des cas un phénomène inhérent aux interactions sociales, et ce, dans le sens où il réside dans les relations entre les agents. Or, de par leur nature, ces relations appartiennent à un espace temporel donné, et concernent un ensemble d'agents particuliers. En d'autres termes, le capital social s'inscrit dans un «contexte» (i.e. un ensemble de

conditions de possibilités²⁸); son aspect daté et non universel confère à ce concept un statut «intangibile, hautement dynamique et en constante transformation»²⁹, c'est à dire «inhérent à la structure des relations entre les personnes»³⁰.

Nous venons de mettre en évidence l'aspect structurel du capital social, mais l'analyse des «conditions de possibilité» reste encore en suspend. Dans cette définition du contexte il est fait référence à la fois à la possibilité (structurelle) des agents de rester en contact, mais aussi à leur «volonté» (aptitude) de se rencontrer. Autrement dit, les acteurs des interactions sociales partagent outre des éléments structurels, une «culture» commune (tel que la confiance, les normes et les valeurs sociales, etc.) qui facilitent leurs contacts. Au total, l'étude conceptuelle du capital social nous amène à privilégier deux aspects majeurs: le capital social structurel et le capital social culturel.

C'est N. Uphoff³¹ qui instaure le premier cette différenciation des deux natures du concept. Il emploie les termes de capital social structurel et cognitif³². Le premier fait référence aux diverses formes d'organisation sociales qui définissent les rôles, les procédures et les réseaux sociaux. Le second découle des processus mentaux et des idées qui en résultent tel que: les normes, les valeurs, les croyances, etc.³³. Uphoff note que ces deux catégories de capital social sont interdépendante et se renforcent mutuellement. Les aspects structurels découlent des comportements cognitifs et forment un cadre dans lequel vont se perpétuer ces comportements cognitifs. Ainsi, c'est parce que deux acteurs ont confiance l'un envers l'autre qu'ils vont tisser des relations réciproques, c'est-à-dire créer un réseau particulier. Réseau qui renforcera la confiance dans les relations puisqu'elles reposent désormais sur des précédents (une histoire) entre les deux parties. Le capital social structurel est relativement objectif dans le sens où ses manifestations sont «visibles»: un ménage, une entreprise, une association villageoise, ce qui en fait une forme «externe» de capital social par opposition au capital social culturel (cognitif) qui est interne dans le sens où il réside dans la «tête» des individus. Le fait que ce dernier concept soit relatif à ce que pense où ressent

²⁸ John [1996] in Pantoja [1999], p.16. C'est à dire: «comme quelque chose de constitutif».

²⁹ Pantoja [1999], p.16.

³⁰ Coleman [1990].

³¹ Uphoff in World Bank[2000], Uphoff et Krishna [1999].

³² On trouve d'autres appellations pour «culturel», notamment chez Krishna qui parle de capital social «relationnel».

³³ Une analyse plus précise, menée par Uphoff lui-même est reprise en annexe.

une personne en fait un concept subjectif, et donc difficilement observable de prime abord.

En guise de conclusion, il apparaît qu'une vision intégrée du capital social s'impose d'elle-même quand on choisit de ne pas se limiter à la simple description du concept. L'analyse des caractéristiques communes des approches de base ainsi que la distinction du capital social au niveau des différentes sphères où il est présent, ont permis de mettre en évidence tant ses aspects culturels et structurels, que les propriétés intrinsèques (complémentaire ou substitut) de ses différentes catégories (justifiant par là même la distinction capital social gouvernemental et civil).

Au total, une vision intégrée du capital social a permis de rendre le concept opérationnel; désormais, il s'analyse en croisant aspect civil et gouvernemental avec aspect culturel et structurel. On peut visualiser cette approche avec le tableau 1.

Tableau 1 : Représentation des formes du capital social, quelques exemples

	Capital Social Structurel	Capital Social Culturel
Capital Social Civil	Ménage, tontine, club de sport, chorale, associations villageoises, ...	Valeurs de la communauté, normes, attitudes, croyances, ...
Capital Social Gouvernemental	État, police, tribunaux, agences gouvernementales, ...	Loi, indépendance de la justice, tradition démocratique, valeurs patriotiques, ...

Source: auteur.

3. Le capital social est-il du capital ?

Le capital social est un concept multiforme, et en ce sens, difficilement abordable. Aussi l'étape précédente constitue-t-elle une avancée majeure dans l'analyse puisqu'elle propose une grille de lecture propre à cette notion. Pour autant, jusqu'ici le capital social ne s'apparente pas à autre chose de plus qu'un «patrimoine social», c'est-à-dire uniquement un ensemble de contacts propres à un agent. En d'autres termes, aucun effet dû à ce «patrimoine» n'a été relevé sur la situation économique des agents; ou encore: en quoi le capital social est-il du capital?

Il est communément admis en économie de définir le capital comme un ensemble de biens possédés par un agent et qui lui procurent des revenus. On parle aussi, de manière équivalente d'actif; il est ici fait référence à la mobilisation d'un stock de

capital qui s'identifiera aux «ressources sociales» de l'agent, alors que les flux du capital seront relatifs aux effets de ces ressources sur la situation économique de l'agent.

A. Stock de capital

En tant que stock, le capital social possède de nombreux points communs avec d'autres formes de capital. Ainsi, la première de ces caractéristique apparaît dans la notion même de stock dans le sens où le capital social est accumulable³⁴. C'est le cas notamment, d'un point de vue structurel, lorsque la taille d'un réseau augmente, lorsque de nouveaux membres intègrent complètement le groupe de base, ou lorsque des passerelles sont mises en place avec d'autres groupes. Mais, une accumulation du capital social sous l'angle culturel est aussi concevable à partir du moment où la confiance augmente entre les individus d'un groupe; il y a alors une accumulation de liens forts³⁵.

Une autre caractéristique que le capital social partage avec le capital humain, en particulier, réside dans le fait qu'ils peuvent être tous les deux et simultanément un bien de consommation et un investissement³⁶. En effet, lorsqu'un agent fait appel à une de ses connaissances et lui demande un service quelconque, on peut dire qu'il consomme du capital social; et, dans le même temps, cette interaction va générer un peu plus de confiance et une «dette»³⁷ du demandeur envers le prestataire du service. Cette conséquence s'interprète comme un investissement dans le sens où elle contribue à l'accumulation de capital social (culturel).

Cette deuxième caractéristique débouche sur une remarque importante: le capital social ne se déprécie pas avec l'usage; au contraire «il grandit et se développe naturellement avec l'usage»³⁸. Inversement, il se déprécie avec la non utilisation: moins souvent des agents seront en contact, moins leurs relation sera efficace en tant que ressource. L'exemple le plus connu est celui des anciens camarades de classe au collège avec qui, sauf exception, les liens se distendent et certains même ne veulent plus vous reconnaître dans la rue. En conséquence, le capital social a besoin d'être entretenu comme n'importe quel autre stock de capital; «Les liens sociaux doivent être périodiquement renoués et confirmés à nouveau, sinon ils perdent de l'efficacité»³⁹. Pour autant, le taux de dépréciation est très difficilement prévisible, cela peut

³⁴ Grootaert [1997].

³⁵ Le terme de «liens forts» sera explicité un peu plus loin.

³⁶ Grootaert [1997].

³⁷ Mahieu [1990] utilise le terme «d'obligations».

³⁸ Adler [1999], p.3.

³⁹ Adler [1999], p.4.

venir du laisser aller des agents ou du changement de contexte (déménagement, guerre, etc.) qui sont autant d'éléments qui rendent impossible l'évaluation du comportement de chacun.

Une quatrième caractéristique est relevée par Bourdieu⁴⁰. Selon lui, le capital social est convertible en d'autres formes de capital. Par exemple lorsqu'un parent ou un ami vous demande de l'argent et que vous consentez à l'aider, il transforme son capital social en capital économique (dans sa forme la plus liquide). De même, si cet ami ou parent, en échange vous permet d'accéder à un contrat de qualification dans son entreprise, vous transformez votre capital social en capital humain.

Enfin, une dernière caractéristique du capital social concerne toujours ses relations avec les autres formes de capital, puisque selon Adler⁴¹: «le capital social peut être un substitut ou un complément d'autres ressources». L'analyse en terme de substitut est ici très proche de celle de Bourdieu dans le sens où un agent dont le capital humain est insuffisant pour accéder à un emploi au salaire élevé, peut se faire «pistonner» pour arriver à ses fins. Dans ce cas le capital social se substitue bien au capital humain. D'un autre côté, le capital social peut être complémentaire du capital économique, par exemple lorsque vos amis participent à la construction de votre maison.

Bien que cette analyse mette à jour les similitudes que partage le capital social avec d'autres formes de capital, il n'en demeure pas moins qu'en tant que stock (uniquement) il ne peut encore mériter le titre de «capital». Pour cela, l'analyse des flux doit révéler un impact (positif) sur la situation économique. Plus précisément, «Pour que le capital social soit significativement du capital, il faut que ces effets aient quelque persistance.»⁴²

B. Flux de capital

La mise en évidence des effets durables du capital social tient au caractère social du concept. En effet, nous avons vu que le capital social est un phénomène essentiellement relationnel; or, ces relations, de par leur nature ont lieu en dehors des marchés. A ce titre, on parle d'externalités. Le capital social génère donc des externalités, lesquelles influencent la situation économique. Le lien théorique a été trouvé.

Pour autant, un problème de taille se pose d'ores et déjà: comment lister de manière la plus exhaustive possible l'ensemble des externalités dues au capital social? Une approche intuitive ou empirique

risquerait de présenter un défaut de cohérence interne. Aussi, l'adoption d'un cadre de réflexion apparaît inévitable. Pour cela, revenons au caractère social du concept; la sociabilité des individus s'exprime au travers des interactions sociales qui les caractérisent. Donc, pour justifier l'aspect social du capital social, il suffit de faire apparaître ces interactions. La plupart des études sur ce thème ne relèvent que l'aspect réciproque des relations entre les agents⁴³, la prise en compte par Collier des relations à sens unique⁴⁴ fait de son analyse un support de référence que nous allons présenter.

Pour cet auteur, les relations à sens unique sont les plus simples car elles n'impliquent pas de contrepartie; toute action d'un agent concernant un autre agent n'est pas le déterminant de l'action de cet autre agent. Dès lors, se pose la question suivante: pourquoi des relations à sens unique peuvent-elles être qualifiées d'interactions, puisque l'interaction dénote une influence réciproque? En guise de réponse il convient de remarquer que les deux agents considérés sont moins liés par leurs actions que par leur rôle à l'intérieur de la structure de référence. Prenons l'exemple d'une entreprise où un ouvrier exécute l'ordre d'un cadre. Nous sommes en présence d'un agent qui reçoit des ordres et d'un agent qui les donne. Remarquons que l'ordre est à sens unique, et pourtant son exécution par l'ouvrier confère à ce dernier un rôle d'exécutant, et au cadre un rôle de décideur; les deux rôles sont interdépendants. Dans cette optique, on peut considérer qu'il existe des interactions sociales au niveau des rôles des agents, avec un vecteur d'action à sens unique⁴⁵.

Compte tenu de cette remarque, nous pouvons énoncer les deux formes d'interactions sociales à sens unique que Collier reconnaît. Tout d'abord, il cite l'observation comme forme la plus primitive: un agent s'intéresse aux actions d'un autre et, suivant l'effet (subjectif) qu'elles produisent, l'observateur pourra les reproduire ou les proscrire de son comportement. Il s'agit en fait d'un processus d'apprentissage basé sur l'expérience des autres. La seconde interaction sociale à sens unique qu'il met en évidence, prend une forme «hautement sophistiquée» et se réfère principalement aux hiérarchies. C'est le cas, comme nous l'avons vu plus haut, où chaque agent est subordonné à son supérieur.

L'autre forme d'interaction sociale que Collier prend en considération est réciproque. C'est la caractéristique commune aux réseaux et aux clubs. Par réseau, il faut entendre: une association libre et spontanée d'agents, alors que la notion de club fait

⁴⁰ Bourdieu [1986].

⁴¹ Adler [1999], p.3.

⁴² Collier [1998], p.4.

⁴³ Degenne et Forsé [1994].

⁴⁴ Collier [1998].

⁴⁵ Le néologisme fantaisiste «d'interôlation» sociale serait plus approprié.

appel à une forme organisationnelle avec un ensemble de membres défini. Dans les deux cas, il est fait référence à des relations horizontales définies de manière individuelles dans les réseaux et de manière collective dans les clubs. La réciprocité des liens vient du fait que l'action d'un agent en faveur d'un autre est considérée comme une avance qui donne lieu à une obligation (sociale) de remboursement, dans le sens où, l'agent qui bénéficie d'une action est redevable d'une action à son créancier.

D'une manière générale, on considère les hiérarchies et les clubs comme les deux formes supérieures car la hiérarchie permet l'observation et les clubs sous-tendent l'existence de réseaux. De plus, ce sont des interactions sociales où la forme est constituée (par opposition aux réseaux spontanés, on parle d'organisation au sens courant du terme), ce qui rend possible la décision de groupe (comme un seul homme). En définitive, la synthétisation des interactions sociales des agents est possible au travers des quatre formes qu'elles peuvent prendre: observation, hiérarchies, réseaux, clubs. Ces interactions sociales peuvent, lorsqu'elles sont associées, constituer des mécanismes⁴⁶ qui vont rendre possible trois formes d'action, c'est-à-dire trois externalités: recueillir de l'information sur un agent (Va), diffuser de l'information concernant l'environnement des agents (Vk), et agir collectivement (Vc)⁴⁷ chacune faisant référence respectivement au problème d'opportunisme, de connaissance de l'environnement, et de passager clandestin.

Les deux premières externalités concernent l'information et la troisième l'action collective. Pour autant, il semble intéressant de savoir quel type de groupe (i.e. quelle forme de lien entre les agents) est susceptible de créer telle ou telle externalité. Selon M. Granovetter⁴⁸, cela dépend de la force des liens. Dans son article fondateur, il classe la force des liens selon quatre critères: la durée de la relation (ancienneté et temps passé ensemble), l'intensité émotionnelle, l'intimité, et les services réciproques que se rendent les partenaires. Par conséquent, des individus qui sont reliés par des liens forts «ont tendance à se ressembler, c'est à dire avoir les mêmes goûts, les mêmes habitudes, ...»⁴⁹. Autrement dit, ce type de groupe est susceptible de générer une confiance commune, des normes et des règles réciproques comme il s'en développe dans les associations horizontales; bref, il est propice à l'accomplissement d'actions collectives et au développement d'un «rating» de ses membres. D'un autre côté, les liens faibles font référence à des individus qui ont peu de points communs, c'est-à-dire

qui sont susceptibles de véhiculer une information diversifiée en ce qui concerne leur environnement. C'est ce qui est observé quand il existe des passerelles entre les groupes (organisation verticale). En résumé, les externalités d'information sur l'environnement sont susceptibles d'apparaître plus souvent dans des groupes caractérisés par des liens faibles; et les externalités liées à l'action collective et à la connaissance des agents sont pour la plupart le fait de groupes caractérisés par des liens forts.

4. Conclusion

L'analyse des approches de base nous a permis de dégager les caractéristiques communes des différentes visions du capital social. Il faut tout d'abord noter que le capital social est un concept multiforme et qu'il concerne tous les agents économiques. Une liste exhaustive de ces formes serait bien difficile à dresser. Pour cette raison, nous regrouperons le capital social sous deux approches distinctes, suivant les aspects structurels et culturels. Quoiqu'il en soit, la conséquence unique réside dans le fait qu'il est essentiellement relationnel, c'est à dire inhérent aux interactions entre les agents. Or, nous avons vu que cet aspect relationnel en dehors du marché génère des externalités qui peuvent améliorer la situation économique des acteurs. A ce titre, le capital social mérite bien son appellation puisqu'il est une ressource sociale. Nous avons vu aussi comment la force des liens (forts ou faibles) détermine telle ou telle forme d'action économique. De ce fait, afin de se pencher efficacement sur l'importance de ces liens, nous avons choisi une approche intégrée du capital social aux niveaux micro et macroéconomique.

En définitive, cette première partie nous permet d'énoncer une définition universelle du capital social: le capital social d'un agent (de l'individu à l'Etat) est une ressource sociale issue des interactions (structurelles ou culturelles) des agents, capable de générer des externalités durables qui affectent la situation économique de l'agent. La définition sous-entend que les effets du capital social peuvent être positifs ou négatifs⁵⁰, mais à ce stade de la réflexion, il n'est pas possible d'être plus précis. Par conséquent, il semble opportun de s'attacher désormais à des éléments de théorie.

3. Théorie

L'analyse conceptuelle a permis de déterminer que le capital social est une ressource sociale qui existe en dehors du marché. Cette précision n'est pas superflue dans le sens où elle insiste sur la nature

⁴⁶ C.F. Collier [1998], Sirven [2000].

⁴⁷ Collier [1998].

⁴⁸ Granovetter [1973].

⁴⁹ Degenne et Forsé [1994], p.128.

⁵⁰ Tout comme il existe des externalités positives et négatives.

propice du concept à générer des externalités. Malheureusement, la définition du concept que nous avons adoptée, si elle envisage les aspects positifs et négatifs de telles externalités, ne permet pas de statuer plus précisément sur les effets du capital social sur l'économie. A ce stade, le problème qui se pose ici est de mettre en évidence les domaines de l'économie dans lesquels ce concept a une influence, et de déterminer la nature de cette influence. Pour cela, il convient de spécifier les actions qui sont rendues possibles par les externalités du capital social, afin de les intégrer à la théorie déjà existante. Or, c'est là que le bât blesse. En effet, comme nous l'avons déjà dit, le concept de capital social est relativement nouveau en économie, ce qui a pour conséquence la pauvreté de la littérature théorique sur le sujet. En d'autres termes, quasiment aucun modèle (statique ou dynamique) n'a été développé en intégrant le capital social⁵¹. De sorte qu'à la notion de «éléments théoriques» conviendrait mieux l'expression de «faits stylisés». Quoiqu'il en soit, notre objectif est de mieux appréhender ces «éléments», «faits» ou «actions»; et ce, qu'ils justifient l'approche du capital social en tant que facteur de développement ou non.

1. Le capital social en tant que facteur de développement

La notion de développement en économie a su évoluer au cours du temps et s'est imprégnée des avancées majeures de la théorie. Ainsi, aujourd'hui, le développement ne s'identifie plus au processus de croissance économique; et, bien que ce dernier joue un rôle de premier plan, on parle désormais de développement économique et social. Autrement dit, le processus de développement peut être perçu comme une amélioration (cumulative et durable) de la situation économique et sociale des agents. Par conséquent, pour que le capital social soit un facteur favorisant le développement, il faut que les externalités qu'il génère aient quelque impact positif. Bref, en quoi V_a , V_k et V_c améliorent-elles le bien-être dans l'économie?

A. *Connaissance du comportement des agents (V_a)*

La première externalité est relative à la connaissance du comportement des agents; c'est à dire qu'elle véhicule une information liée aux

caractéristiques intrinsèques des individus. Ce type d'information est particulièrement prisé sur certains marchés où le risque est présent. On peut retenir, par exemple, le marché du travail, du crédit ou même des biens et services.

En ce qui concerne le marché du travail, on peut concevoir que l'information véhiculée par le capital social joue en faveur de la demande de travail. En effet, il n'est pas erroné de supposer qu'un entrepreneur utilise toutes les ressources qui sont à sa disposition afin d'évaluer les caractéristiques d'un employé potentiel. Le thème du différentiel d'information est récurrent en économie, surtout en ce qui concerne le rapport patron/employé ou principal/agent. Différentes techniques permettent au principal de recueillir une information assez précise sur les caractéristiques de l'agent. Mais ces techniques ont leurs limites et le capital social présente une série d'avantages non négligeables. Il est possible de concevoir que le capital social d'un entrepreneur prenne la forme de liens personnels entre l'entrepreneur et son groupe (sa communauté d'origine), de réseaux d'entreprises, voire de liens entre l'entreprise et la communauté du travailleur, etc. Cet ensemble de relation est très efficace car il renseigne sur beaucoup de domaines du travailleur. Tout d'abord, l'entrepreneur peut s'intéresser à son niveau de formation ou à son aptitude à travailler. Ensuite, dans le même ordre d'idée, il peut se renseigner sur le degré de motivation ou l'ardeur au travail de l'employé potentiel, il peut aussi demander des informations quant à l'honnêteté de celui-ci, etc. La liste n'est pas exhaustive. Il y a une pléthore des sujets qui peuvent intéresser un entrepreneur en ce qui concerne des employés. Le capital social devient donc une ressource très efficace pour recueillir de l'information sur les agents. Cette externalité est positive puisque le capital social de l'entrepreneur agit comme un vecteur de révélation des préférences individuelles. A ce titre, il contribue à l'établissement d'un niveau de salaire réel plus proche du niveau réel de la productivité (réelle) du travailleur, ce qui est une condition d'optimum économique.

L'accès au crédit formel est en général restreint pour la majeure partie des populations pauvres dans les pays en développement. Une des causes principales de cette exclusion peut s'énoncer comme suit: le manque d'actifs des pauvres conduit à une insuffisance de garantie en cas de non remboursement du prêt. Autrement dit, les institutions financières ont peur de s'engager lorsque le risque de non remboursement est trop fort. Par conséquent, les individus ne peuvent trouver un recours que dans le micro-crédit. A ce stade le problème reste entier puisque les institutions formelles supportent également le risque de non remboursement. Mais elles savent comment le diminuer grâce au capital social. L'exemple du marché du crédit à Chambar au

⁵¹ Une exception notable concerne le modèle d'équilibre général de M. Schiff [1999] qui concerne l'impact des conditions d'intégration du marché du travail sur la destruction de capital social et sur le bien-être des individus.

Pakistan est très représentatif de cette méthode: «chacun des soixante prêteurs [...] s'est constitué un cercle étroit de clients de confiance. [...] Avant d'admettre un nouveau client, le prêteur [...] s'arrange pour conclure au préalable d'autres types de transactions (portant sur du travail ou des marchandises) avec le candidat, pendant au moins deux campagnes, afin de se faire une opinion sur son sens des affaires, sa probité et sa solvabilité. Les «nouveaux» font également l'objet d'une enquête serrée, comportant visites au village, entretien avec les voisins ou d'anciennes relations d'affaires, qui permet de déterminer leur fiabilité et leur réputation.»⁵²

Le marché des biens et services est lui aussi assujéti au risque lorsqu'un agent ne respecte pas sa part du contrat. Afin de s'en prémunir, certaines entreprises se basent sur un ensemble de transactions répétées ou sur une bonne réputation, ce qui permet d'accroître le niveau de confiance entre participants à l'échange. Une des principales conséquences de ce phénomène réside dans le fait que certaines activités économiques se déroulent sans qu'un contrat écrit ait ne soit passé. Un simple engagement oral suffit car il est assuré par des normes. Ainsi, Grannovetter cite l'exemple du marché du diamant où la transaction (dont les montants atteignent couramment des milliers de dollars) est conclue par une simple poignée de main. Selon l'auteur: «cette transaction est possible en partie car il ne s'agit pas d'un marché atomisé, mais d'une communauté renforcée de marchands de diamants qui contrôlent de près le comportement de chacun»⁵³. Ce type de comportement génère de la confiance. D'ailleurs Gambetta définit la confiance comme: «un niveau particulier de probabilité subjective avec lequel un agent évalue comment un autre groupe d'agent va mener une action particulière»⁵⁴. A ce stade, il apparaît que le capital social des entreprises peut, dans certains cas, générer un niveau de confiance et de normes tel que le comportement des agents devient très peu incertain. Ce phénomène répond particulièrement bien à la définition de l'externalité Va. Ainsi, le capital social pourvoit une meilleure information susceptible de favoriser l'utilisation de «transactions directes», dans le sens où il y a désintermédiation de l'échange. Cette diminution des coûts de contrats assure à l'entreprise une possibilité d'améliorer sa compétitivité.

Au total, de par l'information sur le comportement des agents qu'elle véhicule, l'externalité Va agit

comme un vecteur de révélation des préférences, de sorte qu'elle rapproche le cadre économique et social de celui d'information pure et parfaite. En d'autres termes, Va permet de diminuer le risque lié à une information fautive ou insuffisante; et donc, de réduire les coûts. En ce sens, il y a un gain de bien-être dans l'économie.

B. *Connaissance de l'environnement des agents (Vk)*

La deuxième externalité envisagée concerne la connaissance de l'environnement des agents. Autrement dit, elle renseigne sur des domaines d'interaction aussi divers que (par exemple) le marché du travail, la diffusion de l'innovation, ou encore les politiques publiques.

Lorsqu'un individu souhaite intégrer le marché du travail de manière efficace, il faut qu'il dispose au préalable d'une somme d'informations suffisantes et de bonne qualité afin d'effectuer un choix optimal. Pour cela, trois possibilités s'offrent en général à lui: collecter de l'information lui-même, ce qui prend beaucoup de temps; utiliser l'information mise à sa disposition par les organismes publics, à condition que ceux-ci existent et soient relativement efficaces _ce qui est souvent contesté dans les pays en développement; enfin, mettre à profit son capital social. Dans ce dernier cas de figure, le capital social d'un individu prend la forme d'un réseau de connaissances (amis, parents, ex-collègues, etc.) ayant accès à des informations concernant le marché du travail. En d'autres termes, le capital social d'un individu peut jouer le rôle d'un intermédiaire entre le marché du travail et l'individu lui-même. Aussi, ce dernier peut s'informer des types de contrats pratiqués dans une branche d'activité, des niveaux de rémunération pratiquée, ou encore comme le notent Portes et Light⁵⁵, des emplois disponibles. Ce type d'externalité générée par le capital social d'un individu peut s'interpréter comme une amélioration de la connaissance de l'environnement des agents économiques. C'est celle que Collier note Vk.

L'importance du progrès technique dans le processus de production des entreprises est très largement reconnu en économie. On peut ici mettre en évidence le rôle du capital social dans la diffusion du progrès technique, sous l'angle d'un réseau pourvoyeur d'information (technologique). Ce type d'information peut être de deux ordres: soit relatif à la diffusion de l'innovation technologique (copie des techniques), soit relatif aux effets d'apprentissage (savoir faire). Dans les deux cas, le capital social est un facteur de compétitivité au travers des économies

⁵² Document du cours de S. Soulama, dans le cadre du DEA «Économie du développement», à l'Université de Bordeaux IV, mars-avril 2000; source non précisée.

⁵³ Grannovetter [1985] p.492, in Feldman et Assaf [1999].

⁵⁴ Gambetta [1988] p.217, in Feldman et Assaf [1999].

⁵⁵ Portes et Light [1995].

d'échelle qu'il permet de réaliser. Un exemple peut être donné en ce qui concerne l'industrie biotechnologique: il n'est pas rare d'y voir des firmes collaborer sur des projets communs pendant une période donnée, quitte à redevenir concurrentes dans le futur⁵⁶. D'une manière générale, l'information technologique profite plus aux entreprises qui opèrent dans la même branche. Ainsi, les effets dynamiques les plus importants sont observés dans des districts industriels (DI). Cette expression caractérise «la concentration d'un grand nombre de PME dans un même lieu, travaillant dans un même secteur d'activité»⁵⁷. Les DI sont propices à la diffusion de l'innovation technologique de par leurs caractéristiques intrinsèques: un degré intensif d'interaction entre les entreprises et des individus appartenant au même milieu socio-culturel (valeurs et normes de comportement communes). Le DI le plus connu au monde est sans aucun doute celui de Silicon Valley au États-Unis. L'entreprise n'est plus appréhendée comme une unité isolée mais comme une entité en relation avec son environnement. Les économistes parlent à ce sujet d'une «atmosphère industrielle» qui facilite la diffusion du progrès technique et des effets d'apprentissage. L'accès des entreprises à une telle information technologique s'apparente à une externalité positive qui consiste en une meilleure connaissance de l'environnement économique (Vk).

Un dernier domaine d'application envisagé est celui des politiques publiques. Il apparaît ici que la mise en place de politiques publiques inadéquates, c'est à dire qui pourraient porter préjudice aux entreprises ou qui serait inadaptée à leurs besoins, peut être évité grâce à la mobilisation d'un capital social. En effet, il permet aux entreprises de communiquer leurs besoins et leurs préférences aux décideurs. Dans cette optique, des institutions de coordination sont mises en place; il s'agit par exemple de forums ou de «conseils de délibération», comme il en existe en Asie du sud-est⁵⁸. Aussi, ce partage de l'information améliore nettement la qualité des décisions par rapport aux choix isolés⁵⁹. Cette externalité correspond à celle que Collier décrit par l'expression «connaissance de l'environnement des agents» (Vk).

En définitive, il apparaît que le capital social permet de diffuser une information relative à l'environnement des agents de manière plus rapide et moins coûteuse que si les agents avaient à se la

procurer sur le marché. De sorte que cette externalité permet de se rapprocher encore une fois d'un cadre d'information pure et parfaite, ce qui assure aux acteurs économiques des prises de décision plus efficaces car plus proches de la réalité.

C. Action collective (Vc)

La troisième et dernière externalité retenue par Collier est l'action collective; c'est une «action commune ayant pour but d'atteindre des fins partagées»⁶⁰. D'une manière générale, elle prend pour objet les thèmes de coopération et de coordination entre les individus. Rentrent dans son domaine d'application tous les projets économiques, financiers et sociaux à vocation communautaire. Parmi eux, l'exemple le plus intéressant concerne l'accès au capital financier.

Parmi les différents moyens d'accès au capital financier, l'action collective développe aussi un système de soutien communautaire au crédit. Dans ce cas, la communauté va mettre en place elle-même des institutions financières (informelles). Ainsi, lorsque les institutions financières formelles sont absentes ou inaccessibles, des groupes se constituent et mettent en commun des ressources individuelles. L'argent peut alors être prêté (tontines, associations de crédit), ou distribué régulièrement à chaque participant (associations rotatives de crédit). Un exemple d'organisation des plus éloquentes nous est donné par un des pères de l'économie moderne, L. Walras lui-même. Pour cet auteur, une association populaire «est une caisse d'épargne et une caisse de crédit tout ensemble pour tous les sociétaires tour à tour (...). le capital est avancé et prêté aux sociétaires eux-mêmes (...). Il existait en Allemagne, à la fin de 1862, 511 associations populaires de crédit (...), on peut croire que toutes ces associations, comprenant plus de 100000 sociétaires opéraient en 1862 avec 40 ou 50 millions de capitaux, et faisaient 150 à 200 millions de chiffre d'affaires»⁶¹. L'exemple historique a son importance puisque selon Walras, ce type d'organisations préfigure le développement financier de l'Allemagne. De nos jours, ce système financier autocentré est très développé en Afrique par exemple, où les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) jouent, comme leur nom l'indique, le même double rôle de «collecte de l'épargne et distribution de petits crédits à leur membres»⁶². De plus, afin de ne pas exclure les plus pauvres, on demande au groupe d'appartenance de l'emprunteur de se porter garant du remboursement du prêt. Dans le cadre de la Grameen Bank, chaque emprunteur doit disposer d'un certain

⁵⁶ <www.Worldbank.org/poverty/scapital/topics/info1.htm>.

⁵⁷ Kennedy [2000], éléments d'un séminaire IRD dans le cadre des enseignements du DEA «Économie du développement», à l'Université de Bordeaux IV, mai 2000. <kennedy@regards.cnrs.fr>.

⁵⁸ World Bank [1993], in Feldman et Assaf [1999].

⁵⁹ Stiglitz [1996], in Feldman et Assaf [1999].

⁶⁰ Man [1991].

⁶¹ Walras [1865], pp.33-46.

⁶² Fournier et al. [1996], p.66.

nombre d'individus qui se portent caution pour le prêt. Cette méthode évite les problèmes de remboursement⁶³ car l'emprunteur s'expose à une sanction sociale lourde qui aurait pour conséquence de lui interdire définitivement l'accès à toute forme de crédit communautaire⁶⁴. Ce type de sanction est représentatif des règles établies dans l'action collective (Vc), car dans ce cas précis, l'intérêt du groupe peut s'interpréter comme la volonté d'éviter qu'un individu ne ternisse la réputation de sa communauté, ce qui est une condition pour que les autres membres puissent obtenir des crédits dans le futur.

Au total, l'action collective s'apparente à une mise en commun des ressources (économiques, financières, culturelles,...) qui va permettre d'atteindre des objectifs communs lesquels seraient inaccessibles de manière individuelle. En somme, on retrouve le principe des économies d'échelle, qui induit une diminution des coûts individuels – gain d'efficacité.

A ce stade de la réflexion, il est nécessaire d'effectuer une synthèse sur les éléments théoriques qui viennent d'être présentés. Force est de constater que le capital social tient une place privilégiée dans le processus de développement. En effet, il génère des externalités qui améliorent l'efficacité des marchés, soit en les complétant, soit en s'y substituant. D'une manière plus précise, les trois externalités décrites par Collier permettent de bien cerner l'impact du capital social sur le domaine économique et social. Malheureusement, la jeunesse du concept n'a pas permis de développer un cadre théorique digne de ce nom, et seuls des faits stylisés ont été énoncés. Toutefois, ceux-ci peuvent, grâce à leur identification à chacune des trois externalités, être regroupés de manière analytique. Ainsi, on peut considérer que le capital social influence le développement au travers de deux principes que sont: (i) le partage de l'information (Va et Vk), et; (ii) l'action collective (Vc)⁶⁵. La conjugaison de ces deux principes, dans des DI par exemple, amène H Schmitz⁶⁶ à employer le terme d'«efficacité collective» pour qualifier la synergie économique qui en découle. Le premier principe (i) repose sur l'idée que des informations formelles ou informelles peuvent palier les défaillances du marché dues à une information erronée ou incomplète. Le capital social permet d'optimiser certaines décisions en jouant le rôle d'un vecteur d'information entre les agents. Le second principe est relatif aux économies d'échelle, mais il concerne aussi la réduction des comportements opportunistes et des actions non

coordonnées. Il est reconnu que de tels comportements éloignent l'économie de l'optimum de Pareto. Aussi, lorsque le capital social permet des prises de décision collective et met en place des normes et des sanctions sociales visant à éliminer tout comportement de type passager clandestin, alors des externalités négatives peuvent être annihilées, et un plus grand nombre (ou une meilleure qualité) de biens publics peuvent être fournis.

En définitive, il semble que les externalités liées au capital social apparaissent positives, tout du moins lorsqu'on s'en tient aux exemples cités précédemment. En d'autres termes, puisque la théorie reconnaît l'existence d'externalités positives et négatives, peut-on trouver des externalités négatives liées au capital social, ou encore, existe-t-il des limites au capital social en tant que facteur de développement?

2. Le développement contraint par le capital social

Afin de mettre en évidence les limites du concept, tout d'abord il faut reconnaître qu'au niveau théorique, le capital social peut générer des effets externes positifs pour un groupe social de référence. Or, il est possible que ces externalités ne soient pas bénéfiques pour le reste de la communauté; voire, qu'elles apparaissent dommageables pour certains groupes. Ainsi, les interactions sociales d'un groupe constituent une source d'exclusion sociale dans certains cas, il se peut même que «Les relations sociales [...] fournissent des opportunités et des moyens pour l'action malfaisante et le conflit[...]»⁶⁷. C'est l'aspect pervers du capital social.

A. L'exclusion sociale

Ce terme trouve son origine en France en 1974⁶⁸. Il s'applique aux individus qui ne sont pas protégés par le régime de la Sécurité Sociale. Au fil du temps la notion va s'élargir. Dans les années 1980, l'exclusion sociale est définie comme un processus de désintégration sociale, c'est-à-dire une rupture progressive des relations entre l'individu et la société. Les sociologues et les économistes du domaine social qualifient ce phénomène de détérioration du «lien social»⁶⁹. En ce qui concerne l'économie du développement, la situation d'exclusion sociale s'applique à des individus qui souffrent de «privation relative», c'est-à-dire qu'«ils ne peuvent atteindre, totalement ou de manière satisfaisante, les conditions de vie_ telles que la nourriture, le confort, ou les

⁶³ En 1995, 98% des prêts ont été remboursés. Gentil [1995], pp.117-118.

⁶⁴ Besley, Coate et Loury [1993], in Feldman et Assaf [1999], p.9.

⁶⁵ Grootaert [1997].

⁶⁶ Chercheur à l'IDS de Brighton, Angleterre.

⁶⁷ Pantoja [1999], p.57.

⁶⁸ Rodgers et al. [1995].

⁶⁹ *Social bond*, Rodgers et al. [1995].

services qui leur permettrait de jouer leur rôle [social], de participer aux relations [sociales] et de suivre le comportement de consommateur que légitime leur appartenance à la société»⁷⁰. De fait, l'exclusion sociale se caractérise par un problème d'accès, direct ou indirect, aux ressources économiques et sociales. La présence d'exclusion sociale dans certaines communautés est le fait de groupes sociaux qui vont «involontairement» s'accaparer les ressources disponibles. En d'autres termes: «L'accès et le contrôle des ressources du capital social ne sont pas distribués également dans l'ensemble de la communauté.»⁷¹. Collier analyse cette situation au travers des trois formes d'externalité qu'il développe.

Tout d'abord, son attention se porte sur l'externalité relative à la connaissance de l'environnement des agents. Les mécanismes qui génèrent *Vk*, rappelons-le, sont la mise en commun de l'information et le copiage. Le principe reconnu du copiage réside dans le fait que les agents qui possèdent le plus de connaissances (productives) ont les revenus les plus élevés ce qui encourage ceux qui sont le moins bien dotés à copier les premiers. Mais certaines formes de capital social peuvent empêcher ce mécanisme dès lors qu'elles garantissent une segmentation des interactions sociales. C'est notamment le cas des castes en Inde, ou de la société thaïlandaise. Dans ces cas, l'impossibilité de reproduire les comportements d'autres membres de la communauté empêche l'information de circuler correctement. D'une manière générale, ce type de problème se pose aussi entre deux groupes de langue, de culture ou d'ethnie différente. Le second mécanisme évoqué par Collier est la mise en commun des informations. Ce procédé, a priori positif, peut ne profiter qu'à une certaine catégorie de réseaux sociaux. En effet, les groupes disposant d'un niveau élevé de connaissance trouvent plus avantageux de les partager avec des groupes ayant la même caractéristique qu'eux; de sorte que, ceux qui n'ont que peu de connaissances à échanger se trouvent confinés entre eux. Dans ce sens, il y a une tendance à l'exclusion des groupes pauvres (en information).

La seconde externalité qu'étudie Collier concerne la connaissance des agents eux mêmes (*Va*). Les mécanismes derrière cette externalité sont les transactions répétées et la réputation. L'auteur souligne le fait qu'ils peuvent aussi avoir un effet d'exclusion sociale sur les nouveaux entrants dans un groupe, dans le sens où, par définition, un néophyte ne fait l'objet ni de l'un, ni de l'autre. Or, ces deux mécanismes sous-tendent les relations bilatérales qui sont basées sur la confiance. Ainsi, les nouveaux

membres d'un groupe sont-ils, au moins pour un temps, écartés de la plupart des transactions.

Enfin, la troisième externalité prise en compte est l'action collective. Elle est rendue possible par les normes et les règles de la communauté. L'intérêt des populations pour l'action collective est qu'elle est plus avantageuse pour les pauvres que pour les riches, car il est plus difficile d'investir dans des substituts⁷². Par exemple, pour qu'un commerçant se prémunisse contre le vol, il peut à la fois se reposer sur les normes et les règles de la société, et acquérir en plus un système d'alarme. Or, les pauvres, par manque de moyens sont plus dépendants des normes et des règles sociales; donc, plus ces dernières sont strictes et plus les pauvres y gagnent relativement. C'est pourquoi ce type de population est fortement incité à intégrer des clubs et des institutions formelles. Et c'est là que réside la difficulté. Ce type d'organisation est en général mis en place par des groupes à revenu élevé qui y développent leurs propres normes et règles, de sorte que les problèmes qui y sont traités (par l'action collective) sont relatifs à ces groupes. En outre, les membres qui y sont recrutés appartiennent pour la plupart à la même communauté des riches. En ce sens, il apparaît que les pauvres sont ici les victimes d'une forme d'exclusion sociale.

A ce stade de la réflexion, il apparaît que le capital social, au travers des externalités qu'il génère est un facteur d'accroissement des inégalités en terme de choix social. Plus précisément, les mécanismes qui sont à l'origine de ces externalités peuvent avoir des effets exclusifs conduisant à des situations éloignées de l'allocation optimale des ressources. A ce titre, Lachaud fournit une bonne synthèse de ce principe: «Les mécanismes d'allocation des ressources en terme de prix, censés accroître l'efficacité du système productif et assurer la mobilité sociale des individus, sont en fait biaisés par l'interférence de groupes particuliers ayant des capacités spécifiques de négociation ou le pouvoir structurel d'imposer leurs préférences de manière à servir un intérêt commun déterminé»⁷³. Bref, «Les normes et les réseaux qui servent certains groupes peuvent en gêner d'autres, en particulier si les normes sont discriminatoires et les réseaux segmentés socialement»⁷⁴. En définitive, sous les aspects d'exclusion sociale qu'il développe, et compte tenu de son caractère de bien public, le capital social mérite plus ici l'appellation de «mal public»⁷⁵. Mais, au delà de ses externalités «involontaires», le capital social peut parfois être néfaste au processus de développement par sa nature intrinsèque.

⁷⁰ Townsend [1993], p.36.

⁷¹ Fox [1996], p.1099.

⁷² Collier [1998], p.25.

⁷³ Lachaud [1994], p.1.

⁷⁴ Putnam [1993].

⁷⁵ *Public bad*, Pantoja [1999], p.56.

B. Le capital social pervers

Le terme de capital social pervers a été employé la première fois par M. Rubio⁷⁶ au cours d'une étude sur la Colombie. Selon l'auteur, l'idée que le capital social contribue positivement à l'efficacité économique et au bien-être est très largement insuffisante, en particulier pour ce pays. En effet, la société colombienne est caractérisée par la prédominance de la violence et de la criminalité, surtout dans la région d'Antioquia. Pour Rubio, il est possible d'expliquer cette situation par l'existence de deux sortes de capital social: un capital social qui favoriserait le développement, tel que nous l'avons présenté dans la section 1, et un autre capital social qui sous la forme «[...] de réseaux, de contacts, de relations de pouvoir, de système légal, de normes informelles de comportement, d'activités politiques, [...], favoriserait les situations de rente, ou les comportements criminels, au détriment des activités productives et de l'innovation technologique.»⁷⁷. D'un point de vue dynamique, un des dangers du capital social pervers réside dans le fait que des organisations à caractère dangereux, qui se développent avec succès, deviennent plus puissantes et tendent à imposer leurs normes au reste de la société. L'image de l'extension du réseau comme les tentacules d'une pieuvre est ici parfaitement adaptée; elle se réfère à une forme de capital social pervers qu'est la mafia en Italie⁷⁸. Afin de mener une analyse plus approfondie des impacts du capital social pervers, nous nous intéresserons à cette forme structurelle qu'est la mafia, et, pour que l'étude soit complète, une forme culturelle (la corruption) sera aussi examinée.

Une mise en évidence du capital social pervers peut être menée au niveau structurel, en se référant aux travaux de C. Champeyrache sur l'économie du Mezzogiorno en Italie. Cette région est caractérisée par l'omniprésence des «entreprises légales mafieuses»⁷⁹ qui sont susceptibles de contrôler 20% du PIB régional. Aussi, il apparaît important de mieux cerner l'impact des entreprises mafieuses sur l'économie locale. Un des points principaux soulignés par l'auteur réside dans le fait que la pénétration de la mafia dans l'économie légale s'accompagne

systématiquement d'une vague de faillites dans le secteur pris pour cible. A travers son réseau de PME, la mafia se livre à une véritable politique de discrimination vis à vis des autres entreprises du secteur, de sorte que la viabilité économique des firmes mafieuses est garantie par des barrières à l'entrée. Par conséquent, les entrepreneurs en faillite émigrent vers le nord. Ces migrations «pour cause de mafia» touchent particulièrement des spécialités indispensables à la vie des petites villes méridionales (pharmaciens, médecins, petits commerçants, ...). De plus, cette dérive d'un entrepreneuriat économique vers un entrepreneuriat mafieux, permet à ce dernier de détourner les capitaux publics. En effet, l'élimination de la concurrence passe également par les rapports entre État et entreprises. Les firmes mafieuses s'avèrent être les premières interlocutrices des autorités locales, elles n'ont ainsi aucun mal à capter les appels d'offre et à remporter les adjudications, notamment dans le secteur du bâtiment. Le détournement des fonds publics est maximisé grâce à une politique de pression mafieuse directe et/ou indirecte, sur le volume de financement des politiques économiques. Cette pratique de lobbying s'appuie notamment sur l'alliance conclue entre entreprises légales mafieuses et grandes entreprises. La sphère politique est alors gangrenée par le clientélisme et la corruption.

La corruption et le clientélisme sont deux phénomènes qui sont souvent traités en commun à cause de leurs caractéristiques proches. Le clientélisme est une forme de rapport politique qui se caractérise par une interaction sociale réciproque entre un «patron» et un «client», le patron apportant sa protection au second qui lui assure un soutien politique. La corruption est aussi une interaction sociale réciproque dans le sens où elle concerne un fonctionnaire qui utilise sa position administrative pour favoriser (détournements, exonération fiscale, etc.) sa communauté d'origine, laquelle lui a fourni (ou lui fournira) une aide directe (appui professionnel, rang social élevé dans le groupe, etc.). L'existence de normes comportementales (droits et obligations sociales) fait de ces concepts des formes culturelles du capital social. En ce qui concerne la corruption, en particulier, un grand nombre de structures peuvent y être rattachées telles que la famille, les amis ou l'ethnie. D'une manière générale, on retient deux types d'actions négatives de la corruption sur l'économie: tout d'abord, elle rend inefficaces les services publics et empêche l'application des lois et des politiques de développement qui ne satisfont pas tel ou tel groupe de pression. En effet, puisque seules les références à la communauté d'origine sont positives, les autres secteurs de la vie sociale n'ont d'intérêt que dans la mesure où ils peuvent servir cette communauté. A ce titre, la corruption conduit à un deuxième impact négatif: il s'agit d'une démoralisa-

⁷⁶ Rubio [1997].

⁷⁷ Rubio [1997], p.811.

⁷⁸ La mafia peut être perçue comme un groupe hiérarchisé, organisé pour mener des actions collectives visant à atteindre des objectifs communs (d'où l'emploi du terme *cosa nostra*). Elle développe ses propres normes (crime, racket, ...) et valeurs (violence, loi du silence, ...) afin d'assurer sa cohésion interne. Des liens intergroupes existent (Camora, Cosa Nostra, ...), même avec du capital social gouvernemental (corruption du gouvernement, de la justice, ...).

⁷⁹ Champeyrache [1999], p.17.

tion générale et d'une perte de respect pour la loi dans l'ensemble de la société. L'Etat devient un simple moyen d'enrichissement, et on assiste à une érosion de ces ressources: «il est pour ainsi dire privatisé»⁸⁰.

Au total, il semble acquis que le recours au capital social ne soit pas la panacée en économie du développement. En effet, les externalités positives qu'il génère peuvent être amoindries par l'existence d'un capital social pervers. Celui-ci agit tant au niveau macroéconomique en handicapant l'action de l'Etat, qu'au niveau microéconomique en détruisant le tissu économique traditionnel. De plus, certaines activités comme le travail des enfants, n'ont pas été développées mais entrent parfaitement dans le cadre de la diminution du bien-être des individus au travers des variables sociales.

3. Conclusion

L'analyse théorique du capital social a permis de mettre en évidence le caractère ambivalent du concept, capable d'améliorer la situation économique (et sociale) de ceux qui mettent en œuvre cet actif, au détriment des agents étrangers au groupe considéré. Dès lors, la théorie économique ne donne aucune réponse claire et nette sur les effets du capital social. Cette zone d'ombre entourant le concept nécessite d'être levée; à ce stade, seuls des éléments empiriques peuvent statuer quant aux divergences théoriques.

4. Mesures

Nous avons établi que le capital social s'apparente à une ressource sociale pour les agents qui en possèdent; c'est à dire un actif pour les ménages, ou encore un facteur de production pour les entreprises. Bref, dans tous les cas il s'agit d'une variable explicative du niveau des revenus. L'objet de cette partie est de mettre en évidence la nature et l'importance des effets du capital social sur la situation économique. Pour cela, le recours à des instruments économétriques apparaît inéluctable. Pour cette raison, il convient, en premier lieu de définir une méthode d'évaluation adaptée à l'objet de notre étude, ainsi qu'un cadre d'analyse représentatif des caractéristiques du concept. Dans un second temps que nous procéderons à une revue de littérature des approches empiriques concernant le capital social.

1. Méthodologie

A. Le choix du modèle

La mesure des effets du capital social peut être effectuée à deux échelles. Traditionnellement, au niveau macroéconomique on utilise des fonction de production (en général Cobb - Douglas), quant au niveau microéconomique, les analystes ont la plupart du temps recours à des fonction de gains (modèle de Becker). Quoiqu'il en soit, une fois linéarisés, ces modèles s'écrivent tous deux sous la forme d'une équation où la variable expliquée (le plus souvent un indicateur du niveau de revenu) est fonction d'un ensemble de facteurs et d'un terme d'erreur. Ce type de formulation permet d'utiliser deux méthodes d'évaluation.

a) La méthode indirecte

Cette méthode repose sur l'utilisation d'un modèle où les variables explicatives sont habituellement le travail (L), le capital physique (Kp), le capital humain (Kh), et parfois le capital naturel (Kn). Formellement:

$$Y = b_0 + b_1(L) + b_2(Kp) + b_3(Kh) + b_4(Kn) + U \quad [1]$$

La mise en évidence des effets dus au capital social sur l'évaluation de Y, confère à ce concept le rôle de quatrième (et ultime) forme de capital. En somme, il s'agit de la variable qu'il manquait pour expliquer les différences de niveau de revenu pour des individus (ou des pays) ayant des niveaux comparables de travail, de capital physique, de capital humain, et de le capital naturel. C'est cette idée qu'exprime Grootaert au travers de l'expression «The missing link»⁸¹. Par conséquent, et compte tenu de la forme de la relation [1], pour des variables explicatives identiques, l'explication des différences de niveau de revenu apparaît dans le terme d'erreur (U). En effet, le rôle du résidu dans la régression est de représenter l'impact des variables qui n'ont pas été explicitement prises en compte dans le modèle. Dans le cas présent, il s'agit bien sûr du capital social. En d'autres termes, la détermination des effets du capital social sur le niveau des revenus par élimination des effets liés aux variables explicatives permet de justifier l'appellation «indirecte» de la méthode. Les avantages de cette méthode résident dans la possibilité d'utiliser des travaux déjà existants, c'est-à-dire ceux dont l'information sur les variables est d'ores et déjà disponible, ce qui contribue à limiter les coûts liés à la recherche. De plus, l'indicateur du capital social est

⁸⁰ Rocca [1993], p.36.

⁸¹ Grootaert [1997].

simple et permet des comparaisons entre les différentes études.

b) Limites de la méthode indirecte

Au delà des avantages techniques, la méthode indirecte présente des faiblesses quant à ses fondements théoriques⁸². La limite principale que nous retiendrons ici résulte de l'estimation des effets du capital social en tant que «résidu» d'une régression. En effet, le concept de résidu ou «terme d'erreur» en économétrie a pour but de prendre en compte l'effet sur la variable expliquée des variables explicatives «oubliées» par le théoricien. Par conséquent, même si l'on suppose que le résidu contient des effets dus au capital social, rien n'empêche (théoriquement) que d'autres variables (réellement oubliées) jouent un rôle dans l'impact du résidu sur la variable exogène⁸³. Il se peut même que ces variables aient un rôle majeur. En conséquence, la méthode de mesure indirecte ne permet pas de savoir si la valeur explicative du résidu est imputable au capital social, ou à toute autre variable. En d'autres termes, la mesure indirecte des effets du capital social est biaisée par sa nature même. Seule une méthode directe d'évaluation peut permettre d'éviter ce biais.

c) La méthode directe

Comme son nom l'indique, cette méthode va considérer le capital social comme une variable explicative à part entière et non plus comme le résidu d'une régression linéaire. Un modèle économétrique peut être spécifié comme suit:

$$Y = f(V) + U \quad [2]$$

Y représente la variable expliquée (par exemple le PIB par tête), f, une fonction continue⁸⁴, V, l'indicateur de capital social et U, le terme d'erreur. U prend en compte l'ensemble des effets sur Y qui ne sont pas compris dans V; U contient donc K,L,H qui n'influencent pas V, mais aussi les variables «oubliées». Si f est une fonction linéaire simple sans facteur d'échelle, donc de la forme $f(V) = a + bV$, l'équation [2] devient celle d'un modèle de régression simple. Dans ce cas de figure, l'impact du capital

social sur la variable expliquée est appréhendé directement, sans faire référence aux autres variables; de sorte que les résultats obtenus sont imputables au capital social et seulement à lui. Pour autant, ce modèle n'est pas exclusif et d'autres variables peuvent être rajoutées. Par exemple, si on se base sur l'équation [1] on peut spécifier le terme d'erreur et réécrire le modèle:

$$U = a + b1(V) + e, \quad [3]$$

d'où:

$$Y = b'0 + b1(V) + b2(Kp) + b3(Kh) + b4(Kn) + b5(L) + e \quad [4]$$

avec :

$$b'0 = a + b0 \quad [4']$$

En réalité, il semble que toute la difficulté réside désormais dans le choix de l'indicateur (V) du capital social.

B. Le choix de l'indicateur

Dans un souci de rigueur toute scientifique, et afin d'éviter des controverses stériles, les indicateurs du capital social doivent posséder un certain nombre de propriétés⁸⁵. Parmi ces propriétés on peut retenir un respect du cadre conceptuel, une définition claire et facilement compréhensible, une certaine objectivité (vis-à-vis de l'enquêteur), une appropriabilité par les utilisateurs et une aptitude à l'agrégation. La plupart de ces propriétés sont admises (et poursuivies) par les chercheurs, à l'exception de l'aptitude à l'agrégation. L'agrégation des comportements peut être dangereuse dans un raisonnement économique à cause du sophisme de composition, explicité par Samuelson⁸⁶. En plus de cette raison théorique vient s'ajouter la difficulté de réaliser une agrégation des indicateurs de capital social. Pourquoi? Le principal élément de réponse est donné par P. Dasgupta⁸⁷. Lorsque les statisticiens se proposent de mesurer le montant de capital physique d'une économie, ils agrègent ensemble différents types de biens d'équipement. Cette agrégation se résume en une sommation des valeurs associées à chacun des biens; et, traditionnellement en économie, l'indicateur de la valeur est le prix. Or, dans certains cas, il est impossible de donner un prix de marché à certains

⁸² Pour une présentation des limites empiriques voir Sirven [2000], p.54.

⁸³ On parlera ici de problème de «paternité» des effets de variable.

⁸⁴ Nous ne poserons pas d'autres hypothèses sur f, comme par exemple celles qui caractérisent habituellement les fonctions de production. Nous préférons établir un modèle simple, sans a priori, afin de respecter les éléments théoriques qui confèrent au capital social un aspect positif et négatif sur la croissance.

⁸⁵ Grootaert [1997].

⁸⁶ Le *sophisme de composition* ou encore *sophisme de généralisation* est une erreur de raisonnement consistant à prétendre que ce qui est vrai d'une partie d'un tout l'est également (pour cette seule raison) du tout.

⁸⁷ World Bank [2000].

biens à cause justement de l'imperfection des marchés ou du fait qu'ils n'existent pas. Pourtant, cette difficulté est surmontée grâce à l'estimation de «shadow prices» ou «accountig prices», par exemple lorsqu'il s'agit de qualifier la valeur du capital humain ou du capital environnemental. Mais, cette méthode ne peut être utilisée ici car le capital social est une forme particulière de capital. En effet, donner un prix au capital social n'a pas de sens dans la mesure où sa valeur réside justement dans le fait qu'il n'a pas de prix⁸⁸. La question qui se pose alors peut s'énoncer ainsi: dans quoi réside la valeur du capital social? Pour Adler et Kwon⁸⁹ «la valeur d'une forme donnée de capital social dépend en grande partie du contexte [...]». Cette proposition a déjà été défendue dans la première partie, nous avons établi que le contexte pourrait être géographique, historique, culturel, environnemental, etc. D'une manière générale un capital social est différent selon chaque agent économique et selon la situation qui le caractérise. Aussi, pour mieux appréhender les effets du capital social sur l'économie, nous séparerons les agents économiques dans leur domaine d'action, respectivement, macroéconomique et microéconomique. Cette dichotomie va permettre une analyse de chaque situation (c'est à dire une analyse de chaque type de relation entre les agents économiques) en distinguant, conformément à la définition conceptuelle, capital social civil et gouvernemental pour les études macroéconomique, et capital social structurel et culturel pour les études microéconomiques.

3. Résultats au niveau macroéconomique

A. Capital social gouvernemental

Les indicateurs du capital social au niveau macroéconomique ont été développés par rapport aux données disponibles à cause de la lourdeur des procédures d'évaluation. De ce fait, beaucoup sont des indices composites, formés à partir d'estimateurs déjà

existants⁹⁰. D'une manière générale, on peut retenir quatre grandes classes.

a) Libertés civiles et politiques

L'indice de libertés civiles a été construit dans les années 1970 par R. Gastil⁹¹. Il est composé d'une série de critères tels que la liberté de la presse, l'indépendance de la justice, la liberté de culte, etc. Kormendi et Meguire⁹² ont remarqué que cet indice de «libertés sociales» était très proche du concept de «droits économiques» (droits de propriété, application des contrats, etc.), et l'ont utilisé pour mesurer le capital social d'un pays. G. Scully⁹³ se base aussi sur les indices de liberté civile et de liberté politique de Gastil, et insiste, comme précédemment, sur le critère de liberté économique comme estimateur des droits de propriété. Les deux études ont recours à des modèles de Barro⁹⁴ et présentent des conclusions similaires: les pays avec de fortes libertés civiles, politiques et économiques ont des taux de croissance et d'investissement supérieurs aux autres. Toutefois, ces résultats sont à prendre avec discernement, car plusieurs limites peuvent leur être adressées. Tout d'abord, Knack⁹⁵ reproche aux indices de Gastil leur manque de pertinence théorique par rapport au concept de capital social. Il cite par exemple le cas de la liberté de culte ou de la liberté syndicale. Une troisième limite est soulignée par Barro⁹⁶ pour qui la relation entre la croissance et les indices de Gastil, est plus une relation de type non linéaire que linéaire. La dernière limite que nous retiendrons quant à la solidité des résultats issus des indices de Gastil, tient au fait que Isham, Kaufman et Pritchett⁹⁷ ont trouvés un lien positif entre troubles civils (grèves, fréquence des émeutes, manifestations, etc.) et performance économique. Au total, les indicateurs de liberté civile et politique de Gastil ont des propriétés beaucoup trop contraignantes pour que leur utilisation soit généralisée. D'autres indicateurs doivent être testés afin de les compléter, voire de les remplacer.

b) Violence politique

⁸⁸ Ce propos mérite d'être approfondi. Les phénomènes de corruption et de clientelisme peuvent s'analyser comme l'intégration d'un individu au capital social d'un autre individu par une contrepartie (financière ou non) quantifiable: il s'agirait du paiement d'un service illégal. Mais, le fait que tous les individus ne soient pas corruptibles parce qu'ils répondent à des normes, valeurs ou principes, avant de répondre à l'appel de l'argent, amène à considérer que l'évaluation de la contrepartie (le prix) n'est pas un bon indicateur de la valeur du capital social. En somme, le prix ne prend pas en compte l'aspect culturel du capital social.

⁸⁹ Adler et Kwon [1999], p.16.

⁹⁰ Grootaert [1997] en dresse une liste non exhaustive mais très représentative.

⁹¹ Gastil [1990].

⁹² Kormendi et Meguire [1985].

⁹³ Scully [1988].

⁹⁴ En guise de rappel, les modèles dits de «Barro» ont pour caractéristique d'être composés de deux régressions ayant chacune et respectivement pour variable expliquée: le taux de croissance du produit par tête et le ratio I/PIB.

⁹⁵ Knack [1999].

⁹⁶ Barro [1996].

⁹⁷ Isham, Kaufman et Pritchett [1997].

Pour résoudre les problèmes liés aux indices de Gastil, R. Barro⁹⁸ complète la liste de ses indicateurs par une mesure de l'instabilité politique. Selon lui, la stabilité politique garantit les droits de propriété; ces indicateurs peuvent s'analyser comme des estimateurs du capital social dans le sens où ils témoignent d'un certain niveau de confiance entre le gouvernement et la population, c'est-à-dire d'une relation privilégiée susceptible de favoriser la situation économique. Les indices d'instabilité politique présentent des avantages par rapport aux indices de Gastil: ils sont objectifs (moyenne annuelle de nombre de coups d'Etat, moyenne annuelle d'assassinats politiques, etc.) et ils sont disponibles en longue période (Base de données Summers-Heston). Selon Barro, chacun des indicateurs de violence politique est négativement et significativement corrélé avec les taux de croissance et les ratios I/PIB, sur la période 1960-1985. De plus, les indices de Gastil, testés dans la régression, ne sont pas significatifs. A ce stade, la pertinence de l'instabilité politique par rapport aux indices de Gastil est fort peu discutable. Pourtant, ce type d'indicateur n'est pas la panacée. En effet, il est des situations où la mesure de la violence politique ne traduit pas la réalité de la situation. Par exemple, lorsque la junte militaire au pouvoir dans un pays d'Afrique utilise depuis de nombreuses années les ressources nationales pour renforcer son armée et réprimer dans le sang la moindre contestation, le nombre de coups d'Etat est faible (la puissance de l'armée intimide). Mais, rien n'oblige ce gouvernement à prendre des mesures concernant le respect des droits de propriété ou l'application de la loi. Au total, encore une fois, l'indicateur présenté ici n'apparaît pas satisfaisant.

c) Risque politique

L'insuffisance des deux estimateurs du capital social proposés ci-dessus, ainsi que le développement de la «nouvelle théorie institutionnelle»⁹⁹ ont constitué le point de départ du développement de mesures plus directes de la qualité de la gouvernance. Parmi les travaux sur ce sujet on peut retenir par exemple une étude de Knack et Keefer¹⁰⁰. Les auteurs définissent une variable composée de cinq indices¹⁰¹ qu'ils considèrent comme les plus représentatifs de l'application des contrats et du respect de la propriété privée. Ils utilisent, en complément, deux indicateurs du ICRG (International Country Risk Guide) et du BI

(Business International), et trouvent qu'un risque politique faible est corrélé positivement et significativement avec une croissance forte. Ces résultats confirment ceux de P. Mauro¹⁰² qui, dans une optique identique, construit une variable à partir des indicateurs du BI¹⁰³. De la même façon, il conclut qu'un risque politique faible est corrélé positivement et significativement avec la croissance et le niveau d'investissement dans un modèle de Barro.

d) Enquêtes auprès des entrepreneurs

Les données utilisées jusqu'à présent concernent en grande partie le domaine politique et peuvent apparaître assez difficiles à manipuler. Pour cette raison, certains auteurs préfèrent utiliser des données qualitatives portant plus sur le domaine économique. Parmi ce type d'information figurent les enquêtes auprès des entrepreneurs. Les pionniers dans cette méthode sont Brunetti, Kisunko et Weder¹⁰⁴. Ils ont construit une variable dénommée «crédibilité des lois» composée de dix critères mesurant la fréquence des changements imprévus de gouvernement ou de politique, la protection contre le crime, etc. Il s'agit d'évaluer le capital social d'une nation en s'intéressant à un seul pôle de la relation État - entreprises. Les auteurs trouvent une corrélation positive de leur variable avec la croissance économique, et avec la part de l'investissement dans le PIB. Une des limites de cette méthode réside dans le fait que la population enquêtée est beaucoup trop spécifique, car il s'agit uniquement d'entrepreneurs ayant déjà investi sur place, et donc, que l'on peut supposer plus optimistes que des investisseurs potentiels ce qui tendrait à «doper» les résultats, lesquels n'ont pas été testés quant à leur solidité.

Au total, il apparaît que les indicateurs du capital social gouvernemental sont en grande partie relatifs au domaine politique c'est-à-dire qu'ils sont élaborés à partir d'indices du niveau de gouvernance d'un pays. Or, les libertés civiles et politiques, la violence politique et le risque politique servent à évaluer le degré de confiance des agents à l'intérieur d'un pays, l'aspect culturel de la gouvernance. En d'autres termes, ces indicateurs ne prennent pas en compte l'ensemble des aspects (culturels et structurels) du capital social gouvernemental. Les résultats sont donc à prendre avec prudence.

⁹⁸ Barro [1996].

⁹⁹ North [1990].

¹⁰⁰ Knack et Keefer [1995].

¹⁰¹ Application de la loi, qualité de la bureaucratie, corruption du gouvernement, risque d'expropriation des investisseurs privés, risque de résiliation des contrats par le gouvernement.

¹⁰² Mauro [1995].

¹⁰³ Corruption, efficacité de la bureaucratie et stabilité politique.

¹⁰⁴ Brunetti, Kisunko et Weder [1997].

B Capital social civil

Contrairement à l'analyse précédente, les indicateurs du capital social civil prennent en compte à la fois les aspects culturels et structurels du concept. Comme précédemment, quatre classes sont retenues, les deux premières tentant d'appréhender la structure du capital social, alors que les deux autres, relatives à la dimension culturelle.

a) Le nombre d'adhérents

Le nombre d'adhérent dans les associations de la société civile est l'indice le plus souvent utilisé pour évaluer l'importance du capital social structurel. D'un point de vue théorique, deux arguments s'opposent. L'un, défendu par Putnam¹⁰⁵, pour qui les associations sont une source de confiance et de liens sociaux qui conduisent à la performance économique, et l'autre, soutenue par Olson¹⁰⁶ pour qui les associations favorisent les situations de rente et donc diminuent l'efficacité économique d'un pays. Knack et Keefer¹⁰⁷ se sont proposés de tester alternativement chacune de ces deux hypothèses. Les auteurs n'ont trouvé aucun lien entre le nombre d'adhérents dans les associations et les taux de croissance économique, mais un lien négatif avec le ratio I/PIB. A ce stade, l'hypothèse d'Olson semble la plus vraisemblable. Pourtant, Knack et Keefer ont remarqué que les effets soulignés par Putnam ont pu s'annuler avec ceux attendus par Olson. Dans cette optique, une distinction entre les groupes à vocation plutôt sociale (groupes de Putnam) et ceux à vocation plus proche des lobbies (groupes d'Olson) a été opérée. La seconde catégorie de groupes n'a été trouvée corrélée significativement ni avec la croissance économique ni avec le ratio I/PIB. En revanche, les groupes à vocation sociale ont une corrélation significative et négative avec l'investissement. Ces résultats sont surprenants, au point de soulever immédiatement des interrogations quant à la qualité des données utilisées. En effet, il apparaît que les groupes sont rangés dans des catégories très grossières, ce qui rend difficile la distinction entre organisations à caractère social et politique. De plus, au niveau théorique il n'est pas erroné de supposer l'existence de sous-groupes à caractère politique dans des organisations sociales, de sorte que le classement selon la nature du groupe (de Putnam ou d'Olson) n'a plus de sens. De même, on peut concevoir des associations de type lobby dont l'objectif est plus la croissance à long terme que la recherche de rente. Citons par exemple les groupes

écologistes dont l'objectif est de préserver des ressources rares, parfois non renouvelables.

b) Communauté civique et performances gouvernementales

Helliwell et Putnam¹⁰⁸ développent trois indicateurs du niveau de capital social: la satisfaction des individus face aux actions des gouvernements régionaux, la performance des gouvernements régionaux (douze sous - indices agrégés) et un indice de mesure de la communauté civique (civic community). Ce dernier indicateur est considéré comme structurel dans le sens où il utilise des composants tels que: le nombre de lecteurs de journaux, le nombre d'organisations sportives et culturelles, etc. La «communauté civique» et la «satisfaction des citoyens» sont simplement utilisés par Helliwell et Putnam comme des mesures alternatives de la performance des gouvernements régionaux. Ainsi chaque variable fait partie d'une régression particulière ayant pour variable expliquée la performance économique. De sorte que, malgré la détermination d'un indice de capital social civil (communauté civique), ses effets n'ont pas été analysés en tant que tels mais en tant que substituts à la bonne gouvernance régionale. En d'autres termes, un indicateur du capital social civil a été utilisé pour mesurer l'impact du capital social gouvernemental sur la performance économique. Afin d'éviter ce type d'erreur, il convient désormais de se concentrer sur l'aspect culturel du capital social civil.

Confiance généralisée

Dans les travaux de LaPorta¹⁰⁹ et Knack et Keefer¹¹⁰, le niveau de confiance d'un pays est mesuré par le pourcentage de personnes qui répondent à la question: «peut on faire confiance à la plupart des gens?». Les auteurs trouvent qu'un fort niveau de confiance est corrélé positivement et significativement avec un bon niveau de gouvernance. D'une manière plus précise, LaPorta examine les déterminants des ventes des 20 plus grandes entreprises et trouve une corrélation positive et significative avec la confiance généralisée, mais aucun lien avec le produit par tête. Autrement dit, plus que le revenu, la confiance permettrait d'augmenter les ventes. Une généralisation du propos au niveau national a été faite Knack et Keefer; pour eux, la confiance entre les individus génère une meilleure performance économique. Des résultats identiques ont été présentés par Zack et Knack¹¹¹, mais en utilisant une technique différente.

¹⁰⁵ Putnam [1993].

¹⁰⁶ Olson [1982].

¹⁰⁷ Knack et Keefer [1998].

¹⁰⁸ Helliwell et Putnam [1995].

¹⁰⁹ LaPorta, *in* World Bank [2000].

¹¹⁰ Knack et Keefer [1997].

¹¹¹ Zack et Knack [1998].

En effet, les auteurs utilisent un modèle d'équilibre général en lieu et place d'une régression. Ils ajoutent 8 pays aux 29 de l'échantillon utilisé par Knack et Keefer, et trouvent que la confiance est positivement reliée à la croissance, même sur de longues périodes telles que 1970-1992.

d) Cohésion sociale

Une autre manière d'appréhender le capital social d'un pays dans ses aspects civil et culturel peut se focaliser sur la cohésion interne d'une nation. Ainsi, un fort degré d'intégration sociale serait le signe d'une société plus unie, donc plus apte à mener des actions collectives, à générer de la confiance dans l'information et entre les individus, etc. En général, les indicateurs de cohésion sociale utilisés par les économistes font référence aux divisions ethniques et à l'inégalité. Easterly et Levine¹¹² dans un modèle de régression de Barro¹¹³, utilisent une variable dichotomique pour différencier les pays «ethniquement homogènes» des pays «ethniquement hétérogènes» (par rapport aux différences de nationalité, de religion, etc.). Selon eux, les sociétés homogènes ont une meilleure performance économique alors que les sociétés hétérogènes présentent des contre-performances politiques et économiques. Pour rendre compte des effets de la cohésion sociale d'un pays sur sa situation économique, Rodrik¹¹⁴ élabore un modèle de conflit social dans lequel la capacité d'une nation à résorber un choc exogène est fonction du «conflit latent» et des «institutions de règlement des conflits»¹¹⁵. La régression indique que les pays avec de faibles diminutions de taux de croissance ont de meilleures «institutions de règlement des conflits» et une mesure du «conflit latent» plus faible.

En définitive, il apparaît que l'analyse des effets du capital social civil est bâtie sur la généralisation d'indices microéconomiques au niveau macroéconomique. La conséquence de cette méthode est de considérer l'existence d'une communauté de taille nationale. Or, dans beaucoup de PED (notam-

ment en Afrique), de fortes disparités ethniques prévalent à l'intérieur de l'espace national, de sorte que les effets du capital social civil peuvent se compenser et apparaître nuls. A ce stade, le recours à des indices plus fins et à une information mieux adaptée est fortement souhaitable. Pour cette raison, un intérêt particulier doit être porté aux études microéconomiques.

3. Résultats au niveau microéconomique

A. L'étendue du réseau

L'indicateur du capital social relatif à la taille du réseau (i.e. le nombre d'agents liés par des interactions sociales) est de loin le plus cité dans la littérature. Putnam en est le précurseur, et justifie ce choix par la capacité de cet indice à fournir «une donnée numérique qui a une existence objective»¹¹⁶. De plus, de par son caractère structurel, cette variable répond aux critères de localisation du capital social dans l'espace et dans le temps¹¹⁷. Parmi les études à retenir, on peut citer les travaux de Grootaert¹¹⁸ concernant l'impact d'une série de variables sur les dépenses sur les dépenses des ménages en Indonésie. L'auteur construit un indice du capital social en additionnant (avec un poids égal) sept composants¹¹⁹, la particularité étant que le rôle de chaque composante (par exemple, le nombre moyen de membres) peut être estimé individuellement. Les résultats de la régression accordent un impact positif et significatif du capital social et du capital humain sur la variable expliquée. Une recherche similaire a été menée par Narayan et Pritchett¹²⁰ en Tanzanie. Les résultats sont sensiblement les mêmes en ce qui concerne l'incidence du capital humain, mais l'impact du capital social est dix fois plus élevé! Une telle différence ne peut s'expliquer que par la nature de l'indice utilisé. Ainsi, on s'aperçoit que contrairement à Grootaert qui n'a pris en compte que la taille du réseau, Narayan et Pritchett ont intégré dans leur indice du capital social les caractéristiques du groupe.

¹¹² Easterly et Levine [1997].

¹¹³ En guise de rappel, les modèles dits de «Barro» ont pour caractéristique d'être composés de deux régressions ayant chacune et respectivement pour variable exogène: le taux de croissance du produit par tête et le ratio I/PIB.

¹¹⁴ Rodrik [1998].

¹¹⁵ La première variable est construite à partir des indices d'inégalité des revenus (ou de la dotation en terre), de diversité (ou de tensions) ethnique(s), et d'un indice de confiance (issu des WVS). La seconde variable endogène présentée ici est un indice composite des indices de Gastil et d'autres indicateurs de bien-être (existence d'une sécurité sociale, dépenses sociales du gouvernement, etc.). La variable expliquée représente l'évolution de la moyenne annuelle du taux de croissance calculé entre 1960 et 1989.

¹¹⁶ Paldam et al. [1999], p.17.

¹¹⁷ Cf. première partie. D'une manière générale, les organisations étudiées sont circonscrites géographiquement (associations locales, etc.) et le nombre de leurs adhérents est mesuré à un instant t.

¹¹⁸ Grootaert [1998].

¹¹⁹ Nombre moyen de membres dans une association, hétérogénéité des associations, taux de participation aux réunions, taux de participation dans la prise de décisions, remboursement des dettes, et orientation de la communauté.

¹²⁰ Narayan et Pritchett [1997], Narayan et Pritchett in World Bank [2000], pp.269-295.

En conséquence, il n'y a pas de contradiction. On peut seulement supposer que la densité d'un réseau n'a qu'un impact faible sur la situation économique des ménages. Ainsi, les caractéristiques du réseau contribueraient à l'effet principal. Un certain nombre d'études vont dans ce sens. On remarque même que celles «qui ont porté sur la relation entre caractéristiques des réseaux d'un individu et positions sur le marché du travail aboutissent toutes à cette conclusion négative qu'il n'existe aucune corrélation entre la taille d'un réseau personnel et la fréquence avec laquelle des emplois ou des informations sur des emplois disponibles sont trouvées grâce à ces réseaux»¹²¹. De ce fait, il apparaît que si dans un indicateur du capital social, composé de deux éléments, ce n'est pas le premier des éléments qui explique la variance des effets, alors il faut s'attendre à ce que ce soit le second. Autrement dit, il apparaît judicieux à ce stade de la réflexion d'insister plus sur les caractéristiques des organisations que sur leur nombre.

B. La valeur du réseau

Hobbes déclarait en 1651 dans le *Léviathan*: «avoir des amis c'est avoir du pouvoir». Or, d'après ce que nous venons de voir, il semble que l'important n'est pas tellement d'avoir des amis, mais plutôt d'avoir des amis qui ont du pouvoir. D'un point de vue un peu plus formel, cela revient à déterminer un indicateur du capital social par le biais d'une variable susceptible de mesurer l'aspect formel du «pouvoir» et l'aspect «culturel» des amis.

En ce qui concerne l'évaluation du «pouvoir» – en fait les capacités de l'organisation de référence – on peut citer la méthode POET (Participatory Organisational Evaluation Tool) développée par le PNUD. Cette méthode se concentre sur deux éléments: la capacité de l'organisation _points faibles et points forts dans la zone – et le niveau de consensus – le nombre de participants qui sont d'accord avec l'évaluation précédente. En ce qui concerne la capacité de l'organisation, sept domaines sont envisagés: la gestion des ressources humaines, la gestion des ressources financières, la participation équitable, la portée des programmes de développement, la partenariat avec d'autres CSO¹²², le partage de l'information et la stratégie de la CSO. Il est également prévu de mesurer le niveau de crédibilité des réponses données. Pour cela le PNUD utilise une mesure corrigée de l'écart-type des réponses données pour chacun des sept domaines d'investigation. Au

total, les données obtenues sont un couple de valeurs qui peuvent être représentées sur un graphique en deux dimensions (GRID: Guided Reflexion for Institutional Development) avec en abscisses le niveau de capacité et en ordonnées le niveau de consensus. Quatre cas type sont envisagés avec pour chacun un diagnostic du problème et une solution à mettre en place.

Pour ce qui est de l'aspect culturel du concept, le terme «ami» fait référence à un ensemble de variables telles que: la confiance, les normes, les valeurs (...) qui vont être le déterminant de la cohésion du groupe. L'indicateur le plus souvent utilisé pour évaluer le degré de cohésion d'un groupe est le niveau de confiance à l'intérieur de ce groupe. Une étude menée par LaPorta¹²³ se propose d'estimer le niveau de confiance entre les individus au moyen d'une question simple: «d'une manière générale, diriez-vous que la plupart des gens sont dignes de confiance (...)»?». Le pourcentage de réponses affirmatives constitue le niveau de confiance. Une corrélation positive et significative est établie entre la confiance des individus (variable endogène) et l'indice de participation civique¹²⁴, ainsi qu'avec le chiffre d'affaires des 20 plus grandes entreprises.

Malgré tout, deux limites majeures peuvent être adressées aux travaux précédents. Tout d'abord, la méthode POET est exclusivement destinée aux CSO, c'est à dire qu'elle ne prend pas en compte d'autres formes de capital social comme le ménage, le village, etc. La seconde limite concerne la mesure du niveau de confiance. En effet, la question posée n'est pas spécifiée à l'intérieur d'un groupe précis et risque de donner lieu à des réponses relevant d'une autre échelle que celle adoptée. D'une manière générale, la mesure de la valeur du réseau peut apparaître comme insuffisante, et ce, à cause d'un argument simple: l'efficacité du réseau est en partie conditionnée par sa nature intrinsèque (et pas seulement par les caractéristiques de ses membres), c'est-à-dire par la nature des relations qui caractérisent le groupe¹²⁵. D'un point de vue plus formel, il s'agit de prendre davantage en considération les aspects culturels d'un réseau afin d'en déterminer les aptitudes réelles à tel ou tel type d'action.

¹²¹ DeGraaf et Flap [1988] in Delorme et Forsé [1995].

¹²² *Civil Society Organisations*, organisations de la société civile.

¹²³ LaPorta et al. in World Bank [2000], pp.310-324.

¹²⁴ Pourcentage d'activités civiques dans lesquelles un individu moyen participe. Ces activités comprennent: les services sociaux pour les plus âgés et les nécessiteux, l'art, la culture et l'éducation, la gestion communautaire locale, l'environnement et l'écologie, le travail avec la jeunesse, le sport et les activités récréatives, les associations bénévoles pour la santé.

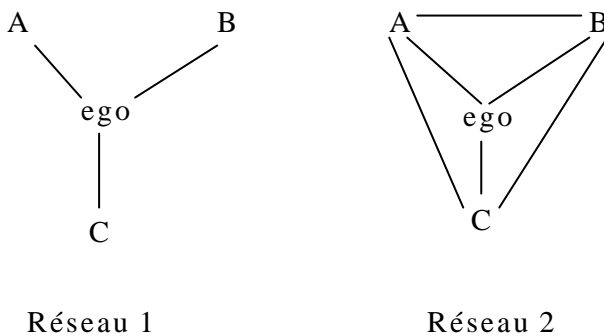
¹²⁵ Collier [1998].

C. La nature des relations du réseau

Selon Coleman¹²⁶, la valeur d'un réseau dépend principalement des caractéristiques structurelles des relations. Pour illustrer ce point, il évoque la différence entre structures ouvertes et structures fermées. Cette idée peut être systématisée par la théorie des «trous structureaux» de R. Burt¹²⁷.

Encadré 1 : Rappel sur la théorie des trous structureaux

Considérons deux réseaux, le premier étant très peu dense et le second l'étant au contraire très fortement:



Dans le réseau 1, les individus A, B, C ne sont pas reliés entre eux, de sorte qu'il n'y a pas de relation de redondance (il y a redondance quand il existe plus d'un chemin pour joindre un individu): ego ne peut se servir de sa relation avec un de ses partenaires pour joindre les autres. Par contre, dans le réseau 2, A, B, C sont liés entre eux: il existe trois relations de redondance. Quand il y a une relation non redondante entre deux individus, on parle de trou structureal. «J'utilise le terme de trou structureal pour désigner l'absence de liaison entre des contacts non redondants. Des contacts non redondants sont donc connectés par des trous structureaux.¹²⁸». De sorte que dans le réseau 1 on compte trois trous structureaux, alors que dans le réseau 2 il n'y en a pas. La formation des trous structureaux s'explique par deux raisons: soit il y a une cohésion faible dans le réseau (deux contacts d'ego ne se connaissent pas), soit ces deux contacts ne sont pas équivalents structurellement (ils n'ont pas la même relation avec ego).

La conséquence des trous structureaux s'énonce ainsi, ego occupe une meilleure position dans le réseau 1 que dans le réseau 2, car s'il dispose d'une information, il ne dépend que de lui de la communiquer à l'un de ses contacts. En somme, le réseau 2 est beaucoup moins efficace, car il est beaucoup moins susceptible de véhiculer une information diversifiée.

Selon cette théorie, la valeur d'un réseau pour un individu (ego) est déterminée par la nature des relations (redondantes ou non) qu'il partage avec les autres participants. Autrement dit, un indicateur du capital social de cet individu est donné par la «position structureale» de cet individu au sein du réseau. Afin d'évaluer la position structureale d'un agent, Burt propose une liste de huit indicateurs¹²⁹.

Mais, cette approche est contestable. En premier lieu, la méthode d'évaluation de la position structureale est beaucoup trop lourde et les huit indicateurs ne sont pas synthétisés en un seul, ce qui rend l'analyse de régression extrêmement difficile. En second lieu, la théorie des trous structureaux n'associe la valeur d'un réseau qu'à sa capacité à véhiculer une information diversifiée. Or, dans l'analyse conceptuelle du capital social, nous avons mis en évidence trois natures différentes de réseaux susceptibles de promouvoir l'action collective, l'information sur les agents ou sur leur environnement. L'hypothèse de base qui nous a servi à identifier la nature d'un réseau s'énonce ainsi: les réseaux caractérisés par des liens forts entre leurs membres sont plus aptes à mettre en place des actions collectives ainsi qu'à véhiculer une information sérieuse quant aux caractéristiques des individus. Au contraire, les réseaux dont les membres sont liés par des liens faibles sont mieux disposés à fournir des informations diversifiées sur l'environnement économique et social. A ce niveau de l'analyse, Grannovetter propose comme indicateur de la force/faiblesse des liens, la fréquence avec laquelle les agents se rencontrent. Par exemple, plus les agents se rencontrent, plus les liens qu'ils tissent sont forts (en intensité, en histoire commune, etc., bref, ils génèrent plus de confiance); ainsi, les individus sont plus aptes à fournir un effort commun.

Au total, il semble que beaucoup d'éléments soient réunis pour développer un indicateur unique et consensuel du capital social au niveau micro-économique. Cet indicateur doit être composite, c'est-à-dire susceptible de rendre compte de l'étendue du réseau, de sa valeur et de sa nature. Par conséquent, il doit donc intégrer des éléments culturels et structurels. A cet égard, quelques recherches ont été lancées dans ce sens.

D Vers un indicateur unique?

A l'heure actuelle, il n'existe pas d'indicateur unique et consensuel du capital social. Toutefois, des travaux récents menés par A. Krishna présentent un effort de synthèse des concepts retenus jusqu'à présent. Dans une première étude¹³⁰, Krishna et

¹²⁶ Coleman, *in* World Bank [2000].

¹²⁷ Burt [1992].

¹²⁸ Burt [1992], p.64.

¹²⁹ Voir Sirven [2000], annexe pp.79-82.

¹³⁰ L'étude porte sur 64 villages du Rajasthan, Inde.

Uphoff¹³¹ développent un indicateur (SKI) du capital social composé de trois éléments relatifs à l'aspect culturel de la communauté, et de trois éléments structurels. Le but de cette variable est d'évaluer la fréquence du recours à l'action collective, c'est-à-dire la fréquence de mobilisation du capital social. Parallèlement, les auteurs construisent deux variables exogènes: CLDI et DCAI. La première propose d'évaluer les capacités productives de la communauté. La seconde quant à elle, mesure l'aptitude de la communauté à mener une action collective. Pour chacune des deux régressions, le SKI présente des effets positifs et significatifs; autrement dit: le capital social semble améliorer les capacités productives et l'action collective des villages étudiés. Une autre étude, menée par Krishna et Shrader¹³² au Panama, utilise une méthode similaire: SCAT (Social Capital Assessment Tool). Elle doit fournir un indicateur du capital social sous ses aspects culturels et structurels pour trois agents considérés: les ménages, la communauté et les institutions de la communauté. Cette dernière catégorie rend compte de l'environnement social et politique cher à North et Olson¹³³. Malheureusement, ces travaux sont récents et encore inachevés de sorte que seuls des résultats préliminaires sont disponibles. On constate cependant que le capital social est plus important dans le milieu rural que dans le milieu urbain.

4 Conclusion

Au total, une revue de littérature micro-économique du capital social nous a permis d'illustrer l'évolution du concept au travers des indices utilisés. Ainsi, d'un point de départ strictement structurel, les recherches ont débouché sur un indicateur composite intégrant des aspects culturels et structurels. Et, même si tous les résultats ne concordent pas rigoureusement, une tendance générale se dégage des études présentées: le capital social améliore la situation des agents au niveau microéconomique. Bien entendu les résultats dépendent des variables utilisées. Mais une dynamique de convergence vers un indicateur unique et consensuel est en marche. Autrement dit, les résultats sont encourageants et des études complémentaires doivent être poursuivies, ces dernières devraient prendre en compte d'autres données et d'autres variables (endogènes et exogènes) dans les régressions.

5. Conclusion

Un des points importants de la présente étude concerne l'énoncé d'une définition universelle¹³⁴ du capital social. Ainsi, d'après ce que nous avons vu, on peut considérer que le capital social d'un agent (de l'individu à l'Etat) est une ressource sociale, issue des interactions culturelles et/ou structurelles, avec d'autres agents, capable de générer des externalités durables qui affectent leur situation économique. La notion de ressource sociale est essentielle, car elle associe au capital social l'image de la quatrième forme de capital, et, à ce titre, légitime son intégration en science économique. En effet, au niveau macro-économique, ce concept rentre en compte dans l'explication des différences de niveau de croissance entre les pays et met à jour un effet positif que peuvent avoir les liens tissés entre l'Etat et société civile. Au niveau microéconomique, le capital social permet de mieux appréhender la pauvreté des ménages et leur capacité à y faire face (vulnérabilité).

D'une manière plus précise, l'apport majeur du capital social réside dans le fait qu'il s'agit d'une ressource qui repose sur des interactions sociales. En d'autres termes, le cœur de l'analyse est le caractère relationnel du concept. Or, par définition, ces relations ont lieu hors-marché, c'est à dire qu'elles ont la particularité de générer des externalités¹³⁵. P. Collier en identifie trois: Va, Vk, et Vc. Les deux premières peuvent être regroupées en tant que vecteur d'information. Elles contribuent à l'amélioration de la performance des marchés, notamment en réduisant les coûts de contrat et les comportements à risque. La troisième externalité est relative à l'action collective. Elle permet limiter les problèmes de coordination et rend possible la réalisation d'économies d'échelle. A ce stade, le capital social apparaît comme un facteur de développement, bien que des éléments théoriques lui reconnaissent une nature ambiguë. En effet, les impacts positifs doivent être mis en relief avec l'existence d'un capital social pervers (mafia, corruption, etc.) dont la nature encourage les actions malfaisantes. Pour autant, si les tests empiriques reconnaissent l'ambivalence du concept, ils mettent la plupart du temps en avant les effets positifs du capital social sur l'économie. En somme, le caractère relationnel de cette ressource, notamment les mécanismes qui génèrent les externalités, ainsi que le double visage du concept, donne au capital social un aspect multiforme. De plus, les interactions sociales sont de deux ordres: culturelles (valeurs, confiance, etc.) et structurelles (associations, communautés, etc.),

¹³¹ Krishna et Uphoff [1999].

¹³² Krishna et Shrader [1999].

¹³³ Voir la première partie.

¹³⁴ Dans le sens: qui a pour but d'être consensuelle.

¹³⁵ C'est cette propriété, ainsi que le fait que sa consommation soit non-exclusive, qui donnent au capital social son caractère de bien public.

de sorte que le grand nombre de leurs combinaisons possibles renforce cet aspect multiforme. Enfin, les relations humaines sont susceptibles de se modifier dans l'espace et le temps, ce qui induit deux conséquences: il peut exister une infinité de formes relationnelles (aspect multiforme) et, le capital social d'un agent n'est défini que dans un cadre particulier. En définitive, il apparaît que le capital social est un concept qui prône un développement basé sur les ressources propres des agents. Il est le produit du contexte et vise à l'améliorer.

Références bibliographiques

- ADLER, P. et KWON, S.-W., 1999. *Social capital: the good, the bad, and the ugly*, Research paper, Dept. of management and organization, University of Southern California, Los Angeles.
- BARRO, R., 1991. «Democracy and growth». *Quarterly journal of economics*, n/106, pp.363-394.
- , 1996. «Democracy and growth». *Journal of economic growth*, n/1(1), pp.1-27
- BOUDON, R. et BOURRICAUD, F., 1994. *Dictionnaire critique de la sociologie*. PUF, Paris.
- BOURDIEU, P., 1980. *Le capital social*, Actes de la recherche en sciences sociales, n/31, pp.2-3.
- BOYER, R., 2000. «État, marché et développement». *Problèmes économiques*, n/2653, pp.15-22
- BREJON de LAVERGNEE, N., 1995. *Traité d'économie politique – Histoire, Doctrines, Théories*. Ellipses, Paris.
- BRUNETTI, A., KISUNKO, G. et WEDER, B., 1997. *Political credibility and economic development*. MacMillan. Londres.
- BURT, R., 1992. *Structural holes. The social structure of competition*. Harvard University Press, Cambridge.
- CALLAHAN, S., 1996. «The capital that counts», *Commonwealth*, vol.123.
- CHAMPEYRACHE, C., 1999. «La mafia participe-t-elle au développement du Mezzogiorno». *Problèmes économiques*, n/2626, pp.17-22.
- COLEMAN, J. S., 1988. «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, n/94 (supplement).
- COLLIER, P., 1998. *Social capital and poverty*, Social capital initiative, working paper n/4, The world Bank, Washington.
- DEGENNE, A. et FORSÉ, M., 1994. *Les réseaux sociaux*. A. Colin, Paris.
- EASTERLY, W. et LEVINE, R., 1997. «Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions». *Quarterly journal of economics*, n/112(4), pp.1203-1250.
- EDWARDS, M., 1999. *Enthusiasts, tactitans and sceptics: the World Bank, civil societies and social capital*, Discussion paper. The world Bank, Washington.
- EDWARDS, B. et FOLEY, M. W., 1998. «civil society and social capital beyond Putnam», *American Behavioral Scientist*, vol.42 (1).
- . 1997. «Social capital and the political economy of our discontent», *American Behavioral Scientist*, vol.40 (5).
- FALK, I. et KILPATRICK, S., 1999. *What is social capital? A study of interaction in a rural community*, Centre for research and learning in regional Australia; University of Tasmania, Launceston.
- FELDMAN, T. R. et ASSAF, S., 1999. *Social capital: conceptual frameworks and empirical evidence, an annotated bibliography*, Social capital initiative, working paper n/5, The world Bank, Washington.
- FUKUYAMA, F., 1995. *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, The Free Press, New-York.
- FOURNIER, Y. et OUEDRAOGO, A., 1996. «Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique: histoire et évolution récente». *Revue Tiers Monde* n/145, pp66 et suivantes.
- GASTIL, R., 1990. «The comparative survey of freedom: experiences and suggestions». *Studies in comparative international development*, n/25(1), pp.25-50.
- GRANOVETTER, M. S., 1973. «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, n/78.
- GRIER, K. et TULLOCK, G., 1989. «An empirical analysis of cross-national economic growth, 1951-1980». *Journal of monetary economics*, n/24, pp.259-276.

- GROOTAERT, C., 1997. *Social capital: the missing link?*, Expanding the mesure of wealth, The world Bank, Washington.
- GROOTAERT, C., 1998. *Social capital, household welfare and poverty in Indonesia*, Document de recherche (version révisée 2000), Social Capital Department, The World Bank, Washington.
- GUERRIEN, B., 1997. *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte, collection «repères», Paris.
- GUICHAOUA, Y., 2000. *La mobilité des jeunes travailleurs abidjanais dans la petite industrie textile et la construction* Document présenté dans le cadre des séminaires du CED, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- HELLIWELL, J., 1996. «Economic growth and social capital in Asia», *NBER working paper* n/5470.
- HELLIWELL, J. et PUTNAM, R., 1995. «Economic growth and social capital in Italy», *Eastern economic journal*, n/21, pp.295-307.
- HINO, T., 1993. *Community participation in Programme de restructuration de l'hydraulique villageoise in Côte d'Ivoire*, Africa country department, working paper n/11, The World Bank, Washington.
- HYDEN, G., 1993. *The rôle of social capital in african development: illustrations from Tanzania*, Article issu d'un séminaire au Danemark, The world Bank, Washington.
- ISHAM, J., KAUFMAN, D. et PRITCHET, L., 1997. «Civil liberties, democracy, and the performance of governmental projects». *World Bank economic review*, n/11(2), pp.219-242.
- KNACK, S., 1999. *Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence*, Social capital initiative, working paper n/7, The World Bank, Washington.
- KNACK, S. et KEEFER, P., 1995. «Institutions and economic performance: cross-country test using alternatives institutional measures». *Economics and politics*, n/7, pp.207-227.
- KORMENDI, R. et MEGUIRE, P., 1985. «Macroeconomic determinants of growth». *Journal of monetary economics*, n/16, pp.141-163.
- KRISHNA, A. et SHRADER, E., 1999. *Social capital assesment tool*, Social capital initiative, working paper n/22, The world Bank, Washington.
- KRISHNA, A. et UPHOFF, N., 1999. *Mapping and measuring social capital*, Social capital initiative, working paper n/13, The world Bank, Washington.
- LACHAUD, J.-P., 1994. *Marché du travail et exclusion sociale en Afrique francophone: quelques éléments d'analyse*, Document de travail n/1, CED, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- . 1999. *Envois de fonds, inégalité et pauvreté au Burkina Faso*, Document de travail n/40, CED, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- LEROUX, A. et MARCIANO, A., 1998. *La philosophie économique*, Que-sais-je? n/3361.
- LEVI, M., 1996. «Social and unsocial capital: a review essay of Robert Putnam's 'Making democracy work'», *Politics and society*.
- MAHIEU, F. R., 1990. *Les fondements de la crise en Afrique*, L'Harmattan.
- MAURO, P., 1995. «Corruption and growth». *Quartely journal of economics*, n/110, pp.681-712.
- MOSER, C., 1996. *A comparative study of household response to poverty in four poor urban communities*, Confronting crisis, series n/8, The world Bank, Washington.
- NARAYAN, D., 1997. *Voices of the poor: poverty and social capital in Tanzania*, Environmentaly and sustainable development studies and monographs, series 20, The world Bank, Washington.
- .1999. *Bonds and bridges: social capital and poverty*, Reasearch paper, The World Bank, Washington.
- NARAYAN, D. et PRITCHET, L., 1997. *Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania*, Reasearch paper, The world Bank, Washington.
- NORTH, D. C., 1990. *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press.
- OLSON, M., 1982. *The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities*, Yale University Press, New Haven.

- PALDA, M. et SVENDSEN, G. T., 1999. *Is social capital an effective smoke condenser?*, Social capital initiative, working paper n/7, The world Bank, Washington.
- PANTOJA, E., 1999. *Exploring the concept of social capital and its relevance for community-based development*, Social capital initiative, working paper n/18, The world Bank, Washington.
- PASSET, R. 2000. «Comment parvenir au développement durable?». *Problèmes économiques*, n/2653, pp23-27.
- PUTNAM, R. D., 1993(a). «The prosperous community – social capital and public life», American prospect.
- PUTNAM, R. D., LEONARDI, R., et NANETTI, R., 1993(b). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press.
- ROCCA, J.-L., 1993. *La corruption*. Syros, Paris
- RODGERS, G., GORE, C. et FIGUEIREDO, J. B., 1995. *Social exclusion: rhetoric, reality, responses*, Undp, International Institute for Labor Studies, Genève.
- RODRIK, D., 1998. «Where did all the growth go? External shocks, social conflict and growth collapses», *NBER working paper* n/6350.
- RUBIO, M., 1997. «Perverse social capital: some evidence from Colombia», *Journal of economic issues*, vol. 31.
- SCULLY, G., 1992. *Constitutional environments and economic growth*, Princeton University Press, Princeton.
- SEN, A., K., 1969. «Quasi transitivity, rational choice and collective decisions». *Review of economic studies*, vol. 36, pp.381-393.
- . 1970. *Collective choice and social welfare*, HDOB, San Fransisco.
- SERAGELDIN, I., 1998. *The initiative of defining, monitoring and measuring social capital: overview and program description*, Social capital initiative, working paper n/1, The world Bank, Washington.
- SIRVEN, N., 2000. *Le capital social: concepts, théories, mesures*, Mémoire du DEA économie du développement, Université Montesquieu - Bordeaux IV, Centre d'Économie du Développement.
- STAVINSKY, I., 1980. «Social capital and socialism», self-published book, Social capital database, <www.worldbank.org/poverty/scapital/>.
- STEINER, P., 1999. *La socio-économie*. La découverte.
- TOWNSEND, R., 1994. «Risk and insurance in village India», *Econometrica*, n/62, pp.539-591.
- WALRAS, L., 1865. *Les associations populaires de consommation, de production et de crédit*, Dentu, Paris, pp.33-46.
- . 1874. *Abrégé des éléments d'économie politique pure*, Librairie générale de droit (édition de 1938), Paris.
- WOOLCOCK, M., 1999. *Managing risk, shocks, and opportunity in developing economies: the rôle of social capital*, Reasearch paper, The World Bank, Washington.
- WORLD BANK, [diverses années]. *Rapport sur le développement dans le monde*, The World Bank, Washington.
- WORLD BANK 2000. *Social capital. A multifaced perspective*, sous la direction de Dasgupta, P. et Serageldin, I. The World Bank, Washington.
- ZACK, P. et KNACK, S. 1998. *Trust and growth*, IRIS centre working paper n/219.