

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Social Capital: Theoretical Evidence and empirical issues

Yogo, Urbain Thierry

University of Yaoundé 2

18 December 2009

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/19441/>
MPRA Paper No. 19441, posted 19 Dec 2009 08:43 UTC

Le Capital Social : Entre Evidences Théoriques et Balbutiements Empiriques

Par YOGO Urbain Thierry*¹

Abstract

This paper surveys research on social capital with a specific emphasis on Africa studies. We explore deeply the definition and the main dimensions of social capital, following Bourdieu, Coleman and Putnam. We also question the formation of social capital and address the issue of measurement. We argue that while the social capital literature has brought light on some of economic issues, there still exist a number of statistical and conceptual problems. Among these problems, the issue of measurement needs to be addressed with rigor.

Key Words: Social Capital, Social Network, Economic Development

¹ PHD candidate, University Of Yaoundé II-SOA-Cameroon
E-mail: yogout@yahoo.fr

Introduction

L'idée selon laquelle le capital social joue un rôle majeur dans le processus de développement est de plus en plus mise en évidence et documentée dans la littérature économique (Hanifan, 1916 ; Rees, 1966 ; Granovetter, 1973 ; Putnam, 2000 ; Calvo-Armengol et Jackson, 2004).

En 1916, Hanifan, L.J, publia « A story of Achievement » dans les annales de l'académie américaine des sciences politiques et sociales. Cet article faisait l'éloge du développement communautaire dans l'Etat rural de Virginie aux Etats Unis.

Selon James Farr (2004), cet article est aux sources historiques du concept de capital social en ce sens qu'il est le premier à utiliser ce terme. Dans cet article, Hanifan met en valeur le rôle de l'esprit communautaire et de l'entraide dans le développement économique et social des peuples de virginie. Depuis lors, le concept de capital social a dépassé le périmètre étroit des sciences politiques et sociales pour irradier le langage quotidien.

Comme concept, le capital social a souvent été utilisé pour expliquer un éventail large de phénomènes : la participation politique, les performances institutionnelles, la corruption, le succès économique et plus récemment les performances sur le marché du travail. La présente étude se propose de faire une revue de la littérature se rapportant au capital social. Cet objectif est fort modeste et peu innovant en soit. En effet diverses revues ont été faites sur le sujet (Durlauf et Fafchamps, 2004 ; Sabatini, 2005). La particularité de la présente œuvre réside sur Trois points. Tout d'abord, elle creuse en profondeur la notion de capital social en faisant appel tour à tour à ses acceptions sociologiques, de sciences politiques et économiques. Ensuite, la présente revue interroge le processus de formation du capital social tant sur le plan théorique qu'empirique. Enfin, elle fait cas des spécificités africaines aussi bien au niveau du processus de formation du capital social que de sa relation avec des variables économiques clés.

Le capital social est une notion autant populaire que controversée. En effet, si elle offre des perspectives intéressantes pour l'explication d'un ensemble de faits économiques, politiques et sociaux non parfaitement élucidés, elle ne laisse pas sans questions quant à la mesure empirique de ses effets. Pour ce faire, toute analyse qui se veut sérieuse, traitant des effets du capital social se doit de faire dans un premier temps un recadrage définitionnel. C'est l'objet de la première section. Il s'agira notamment de définir le concept de capital

social, de présenter les limites qui s'y rattachent et d'en dériver les principales dimensions. Dans un second temps, il sera question d'interroger le processus de formation du capital social. Insistance sera faite sur la différence entre les expériences africaines et les expériences occidentales. La troisième articulation de cette revue exposera les effets postulés et observés du capital social sur le développement. Une attention particulière sera accordée aux spécificités africaines du tandem capital social-développement. La quatrième section mettra en évidence quelques aspects méthodologiques liés à l'évaluation des effets du capital social.

Section I : Le capital social : une notion à géométrie variable

La notion de capital social a une épaisseur qui semble varier selon l'analyste. De la participation civique, à la valeur sociale des réseaux relationnels en passant par la confiance personnalisée ou généralisée, le capital social ressemble parfois à un fourre-tout analytique. L'objectif de la présente section est de tenter de donner plus de clarté à la notion. Tout d'abord, il sera question de présenter les différentes approches définitionnelles du capital social. Ensuite, il s'agira d'en étaler les limites, pour en déduire enfin les principales dimensions.

I-1- Les différentes approches définitionnelles du capital social

Le succès du concept de capital social, tant en sociologie qu'en science politique ou en économie ne repose pas paradoxalement sur une définition stabilisée (Godechot et Mariot, 2004).²

Selon Putnam (2000), la paternité de la notion de capital social doit être attribuée à L.G Hanifan. Ce dernier définit alors le capital social comme « ces substances tangibles qui comptent le plus dans la vie quotidienne des gens à savoir, la bonne volonté, la camaraderie, la sympathie et les relations sociales entre individus et familles ». La banque mondiale qui depuis 2001 anime un important projet sur le capital social le définit comme l'ensemble des normes et réseaux qui rendent possible l'action collective. La notion de capital social intègre les institutions, les relations et les coutumes qui gouvernent la quantité et la qualité des interactions sociales.

En sociologie, le capital social exprime généralement le fait que la dépense de temps, d'effort, d'argent et d'autres biens dans les activités relationnelles n'est pas simplement une

² Par la suite G&M

consommation finale, ou une forme particulière de loisir. Il s'agit aussi d'un investissement qui participe à la production et peut être source de profits en argent ou sous d'autres formes (G & M, 2004).

Forsé (2001) soutient qu'en utilisant la notion de capital social, on veut dire que les individus ou les groupes peuvent trouver des ressources dans des connexions aux autres individus ou groupes. Ainsi, lorsque les relations sociales changent de telle sorte que l'action productive est facilitée, alors le capital social est créé. Il ne suffit donc pas qu'il y ait simplement relation, mais il faut en plus que la relation soit mobilisable et mobilisée.

Pour Ritaine (2001), la notion de capital social tire ses sources de trois œuvres majeures : les travaux de sociologie de Bourdieu (1980, 1986) et Coleman (1988), les travaux comparatistes d'économie politique de Fukuyama (1995) et les travaux de gouvernements comparés de Putnam (1993, 2000).

I.1.1- Le capital social selon l'approche sociologique

Sur le plan sociologique, la notion de capital social dérive de deux grandes œuvres. On note à cet effet les travaux de sociologie relationnelle de Pierre Bourdieu et ceux de Coleman qui sont de nature fonctionnelle.

Les travaux de Bourdieu accordent une valeur relative à la notion de capital selon le champ sur lequel elle est évaluée. Dans son œuvre séminale de 1980, Bourdieu, en utilisant la notion de capital social fait référence à un type de ressources dont disposent les individus et les groupes sociaux. Selon ses analyses, les individus et les groupes mobilisent trois types de ressources pour accroître ou conserver leur position à l'intérieur de la hiérarchie sociale et bénéficier des privilèges matériels et symboliques qui y sont rattachés : Le capital économique, le capital culturel et le capital social. Le capital social apparaît alors comme une propriété de l'individu ou du groupe. C'est à la fois un stock et la base d'un processus d'accumulation qui permettra aux personnes bien dotées au départ de mieux se situer dans la compétition sociale (Meda, 2002). Le capital social se définit alors comme la somme des ressources actuelles ou virtuelles qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées. En définitive selon la conception de Bourdieu, le capital social peut être entendu comme l'ensemble des relations et réseaux d'entraide qui peuvent être mobilisées à des fins socialement utiles.

James Coleman quant à lui a le souci de dépasser l'individualisme de l'économie politique classique. Il définit alors le capital social selon ses fonctions. Coleman suppose que l'individu investit de manière différenciée dans le relationnel. Le mécanisme en exergue relève des anticipations rationnelles et pose des problèmes de confiance et de réciprocité (Forsé, 2001). L'exemple présenté est celui d'un agent économique A qui rend un service à l'agent B et attend en retour un service équivalent le moment venu. A est en attente et B a une obligation. Cette obligation constitue une créance pour A. Ainsi plus l'agent A a de créances, plus il a de capital social qu'il utilisera pour améliorer son bien être sauf s'il s'est trompé sur le niveau de confiance relationnelle. On peut relever ici que la notion de réciprocité est essentielle et dépend de la propension à appliquer les sanctions, en termes de coercition (explicite) ou de contrôle social (implicite). Selon Coleman, la structure du réseau social a des effets décisifs sur la confiance. Par exemple, une structure fermée est plus favorable à la confiance qu'une structure ouverte. En effet il est toujours possible de recourir à un troisième acteur C pour contraindre B à remplir ses obligations. Cette idée n'est pas partagée par Burt (1992). Burt pense que la possibilité que donne un réseau ouvert de se jouer de l'une ou l'autre de ses relations est plus favorable à l'accumulation du capital social. Comme le capital humain et le capital physique, le capital social n'est pas complètement fongible, mais peut l'être par rapport à certaines activités. En conséquence, une forme particulière de capital social peut de fait faciliter certaines activités, mais être nocive pour d'autres. Selon Coleman (1990), à la différence des autres formes de capital, le capital social est inhérent à la structure des relations entre les personnes. Cette vision incorpore des aspects aussi variés que les obligations et les attentes, l'accès à l'information et les sanctions, les relations d'autorité ou encore les organisations sociales que peuvent s'approprier les individus. L'acquis important de cette acception selon Ritaine (2001), est de définir le capital social comme une fonction structurelle. L'approche sociologique ainsi développée peut être complétée par une approche en termes d'économie politique qui prend en compte le rôle des interactions dans l'explication des différences de performances institutionnelles.

I.1.2- Le capital social selon l'approche d'économie politique

Dans la présente optique, les travaux qui se rapportent au capital social interrogent son rôle dans l'efficacité politique et économique des Etats.

Fukuyama (1995) se propose de comparer les capitalismes nationaux dans une perspective d'analyse de l'efficacité économique dans un monde globalisé. Suivant cet auteur

le capital social est une variable clé de l'explication de la réussite du système capitaliste et de l'efficacité économique. Rejoignant explicitement la thèse des chocs de civilisation de Huntington, Fukuyama conçoit le capital social comme la capacité à coopérer et trouve sa source dans la famille. De la sorte, à chaque type de famille correspond un type de capital social.

Dans une vision complémentaire, Putnam (1993, 2000)³ questionne la performance des institutions politiques aussi bien en Italie qu'aux Etats Unis. En 2000, Putnam publie « *Bowling Alone: The collapse and the revival of American Community*. Ce livre fait suite à un article paru en 1995. Il y explique les différences de performances économiques entre régions par le niveau de capital social de la collectivité concernée. La notion de capital social est prise ici comme un ensemble de caractéristiques sociales (confiance, normes de réciprocité, réseaux d'engagement civique) qui facilitent la coopération et renforce l'efficacité collective (Putnam, 1993). Dans sa définition de 2000, Putnam fait du capital social la valeur collective de tous les réseaux sociaux et l'inclinaison qui émane de ces réseaux de faire quelque chose l'un pour l'autre. Par ailleurs il fait une distinction entre le « *bridging social capital* » ou lien faible et le « *bonding social capital* » ou liens forts. Le premier, selon l'expression généralement acceptée de Granovetter (1973) traduit l'ensemble des relations entre personnes de statuts sociaux différents (liens amicaux ou professionnels). Le second traduit l'ensemble des relations entre personnes relativement homogènes (liens familiaux). Le premier type de capital est favorable au développement tandis que le second peut être un facteur limitant. Woolcock (1998) y a associé une nouvelle dimension en décomposant la notion de *bridging social capital* en connexions horizontales au-delà des individus internes à un groupe et en connexions verticales au-delà des individus extérieurs au groupe.

Ces différentes approches de définition du capital social ne sont cependant pas exemptes de critiques.

I.2-Quelques remarques critiques sur la notion de capital social

Quelques critiques générales sont adressées à ces différentes postures définitionnelles (Ritaine, 2001). On peut relever, que les définitions présentées sont de portée très générale et ne pensent pas suffisamment la collectivité sociale de référence. Ainsi, il n'est pas sûr que pour tous les ensembles, la disposition à coopérer fasse sens. Il importe donc de définir l'ensemble social concerné. En effet, la notion de capital social et son efficacité ne peuvent

³ Il s'agit de Putnam, Nanetti et Leonardi (1993) et Putnam (2000)

pas être identiquement comprises et déployées au vue de l'ensemble social considéré (famille, tribu, profession). Cette critique pourrait suggérer d'accorder plus d'intérêt à la définition fonctionnelle de Coleman. Celle ci fait du capital social une notion inhérente à la structure des relations entre agents. Cette approche a cependant le défaut de faire du capital social non pas un moyen, mais une fin.

Par ailleurs questionner toute l'étymologie de l'expression « capital social » semble important. D'abord la notion de capital social, à la même enseigne que le capital physique et le capital humain et ensuite la notion dans sa globalité par rapport à ce qu'elle désigne.

I.2.1- Le capital social est il un capital ?

Un débat important sur le capital social consiste à savoir s'il constitue effectivement un capital au même titre que le capital physique, le capital humain, le capital financier (Baudassé et Montalieu, 2004) ?

Dans l'acception courante, le capital désigne une richesse, un fond, un stock de biens mobilier ou immobilier qui sert à la production et dont on peut tirer profit (Meda, 2002). Au regard de cette définition il s'agit d'interroger le périmètre et le substrat du capital social de la littérature économique et sociale.

Des auteurs réputés comme Arrow (2000) et Solow (2000) ont émis des réserves quant à la nature de capital attribuée au capital social. Pour Arrow(2000), le terme « capital » suppose a) la durée dans le temps, b) des sacrifices dans le présent pour des bénéfices futurs, c) l'aliénabilité, c'est-à-dire la capacité à être transmis à autrui. Selon Arrow, la condition b n'est pas remplie car l'essence des relations est qu'elles sont construites pour d'autres raisons que la valeur économique qu'en retire celui qui les développe. En ce qui concerne Solow, le capital est un stock en termes d'accumulation des flux passés d'investissement. Si le capital social a des effets sur la production agrégée, il ne s'agit pas d'un stock selon Solow.

Nonobstant ces réserves, Baudassé et Montalieu (2004) estiment que le capital social est bel et bien un capital. A la réserve d'Arrow, ils opposent le fait que dans bon nombre de professions, la réussite est déterminée par la construction d'un carnet d'adresses et donc d'un réseau relationnel. Ce processus est en soi un investissement coûteux. Par ailleurs, ils soulignent le fait que si l'on prend l'exemple du capital humain, les étudiants ne considèrent

pas systématiquement son accumulation comme un sacrifice. En effet, il existe un plaisir et une satisfaction intellectuelle à l'apprentissage. A la critique de Solow, ils répondent que le capital social est un stock dans la mesure où il est la résultante d'un investissement coûteux dans la création et l'entretien des contacts.

Dans cette optique, une définition relativement complète et rigoureuse du capital social, à l'instar du capital humain ou du capital physique devrait vérifier quatre propriétés qui semblent consubstantielles à la notion de capital.

Le capital social doit être un stock ou un ensemble de ressources. Ce stock de ressources doit être mobilisable. En d'autres termes il doit pouvoir être utilisé à des fins de productivité, économique, politiques ou sociales. Par ailleurs, le capital social doit être accumulable. C'est-à-dire qu'à l'instar du capital physique ou du capital humain, on doit pouvoir l'amasser en vue d'une utilisation ultérieure.

Enfin, le capital social doit pouvoir être sujet à dépréciation. En d'autres termes, il est question d'envisager la détérioration plausible dans le temps des interactions personnelles ou encore de certaines normes et valeurs.

Quoique la notion de capital puisse cadrer avec l'idée de relations ou de réseau relationnel, il ne semble pas en être de même des notions de confiance ou de participation civique, du moins à l'échelle individuelle. On se demande bien s'il est possible de parler de stock de confiance, qu'il s'agisse d'ailleurs de la confiance personnalisée ou de la confiance généralisée.

Par ailleurs, le capital suppose un propriétaire du capital, que l'on s'intéresse à l'individu ou à la société. A ce niveau encore il est difficile de concevoir l'idée d'un détenteur d'un stock de confiance, à supposer que l'idée fasse route. Par contre au niveau global, l'action collective, la participation à l'action politique ou la conscience civique peuvent être considérées comme un stock de valeurs qui appartiennent à la société toute entière.

Il y a donc de manière générale une remise en cause de la notion de confiance comme élément du tout qui constitue le capital social. Cette remise en cause est partagée par Fukuyama (1995) et Sabatini (2005).

Dans une toute autre mesure il semble nécessaire de chercher à incorporer dans les précédentes approches de définition du capital social, l'idée d'un stock de réseau relationnel

virtuel ou réel qui agit sans que besoin ne soit de le mobiliser. Ce serait le cas de la notoriété ou de l'identité ethnique. Prenons l'exemple d'un individu dont l'origine ethnique est reconnaissable à son nom. Il est possible que lors d'une procédure de sélection à l'embauche, le fait que son nom l'identifie à un groupe lui soit bénéfique. Deux conditions sont requises à cet effet : il faut qu'un ou plusieurs des membres du comité de sélection appartiennent à ce groupe et que ceux-ci aient un poids important dans le processus de décision.

En définitive, le capital social est loin d'être une notion mature. Elle s'enrichit dans son contenu au fur et à mesure de l'identification de ses effets économiques et sociaux. Elle reste questionnable tant au niveau individuel qu'au niveau collectif.

I.2.2- Le capital social : entre individualité et collectivité

Selon Meda (2002), l'adjectif social dans l'expression « capital social » prête à confusion. Il importe de savoir si le capital social met en jeu la société toute entière, collective et hétérogène ou simplement l'individu ou encore la société et l'individu dans une forme d'interaction productrice de bien être.

Le capital social comme ressource individuelle renvoie à l'ensemble des relations, réseaux relationnels et valeurs que possède un individu et qui sont mobilisables à des fins d'utilité. Il se trouve qu'une telle définition met implicitement en évidence l'hypothèse d'un partage éventuel des relations et des valeurs par un ensemble d'individus qui constituent la société.

Le capital social ne saurait donc être une notion purement individualiste. Dans le même temps, elle ne saurait être une notion purement collective.

Ceci s'explique par le fait que le capital social comme notion purement collective ignore les diversités de contextes qui font la richesse d'une société. Ainsi, une collectivité ne possède un réseau relationnel que si celui-ci est conçu comme externe à cette collectivité. S'il est conçu comme interne, il s'agit de l'agrégation des réseaux respectifs de ses membres. Dans cette optique, une association, un groupe ou un Etat peuvent être liés à des individus ou à des groupes via des conventions ou accords.

Cette dynamique du relationnel des groupes ne semble d'ailleurs pas très en vogue dans la littérature sur le capital social. Le capital social d'une université est par exemple difficilement définissable à l'agrégation des capitaux sociaux de chacun de ses membres. En

effet ces capitaux sociaux ne peuvent être mobilisés que via des individus membres de la collectivité universitaire.

Le capital social semble donc être une notion qui traduit l'interaction entre un individu spécifique et un autre, chacun étant membre d'une collectivité ayant éventuellement en partage des normes et des valeurs.

De la sorte, pour être un capital, c'est-à-dire une ressource accumulable à des fins de production d'ordre économique ou social, le capital social ne peut être identifié uniquement à la confiance, à des normes de réciprocité ou à la capacité à coopérer. Pour qu'on parle de confiance, de capacité à coopérer ou de réciprocité, il faut qu'il y ait relation.

Par ailleurs, la littérature semble s'accommoder d'une notion qui, prise à l'échelle individuelle est agrégée pour servir lors des analyses de type macroéconomique. Or rien n'indique que le capital social d'une collectivité est l'agrégation des capitaux sociaux individuels. Il faut donc questionner le capital social d'un groupe en tant que entité juridique et personne morale et non pas en tant que simple regroupement des individus qui ont en partage des normes et des valeurs.

Fort de ce qui précède, tant au niveau individuel que collectif, on semble se rapprocher le plus de la définition de Bourdieu qui fait du capital social un ensemble de relations qui peuvent être mobilisées à des fins d'utilité sociale. La limite de la définition eu égard aux critères définis plus haut, réside dans l'omission du fait selon lequel, une relation (rapport existant entre deux ou plusieurs personnes) n'est mobilisable que s'il existe un minimum de confiance et une espérance de réciprocité⁴.

Dans le même temps, il semble qu'au-delà des spécificités contextuelles, les différentes approches définitionnelles peuvent, comme le soulignent d'ailleurs Durlauf et Pfafchamps (2004), graviter autour des notions de réseau relationnel, de confiance, de norme et de réciprocité. Pour ce faire, **le capital social peut être défini comme un stock de relations et de réseaux d'entraide, régis par des normes de confiance et de réciprocité, dans lequel tout individu peut investir dans l'optique d'un gain futur.**

⁴ Nous postulons la rationalité et donc pas d'altruisme

I.3-Les différentes dimensions du capital social

Elles sont fortes d'un ensemble de constructions théoriques et de faits empiriques. Sur le plan théorique, ce qui est mis en valeur c'est la structure des relations au sein d'un réseau. Les relations peuvent être directes ou indirectes, en boucle ouvertes ou fermées. Sur un plan tangible, il est fait référence aux dimensions usuellement retenues dans le cadre des travaux et analyses empiriques.

I.3.1- Les dimensions conceptuelles du capital social

A la suite de G&M (2004), on peut opposer deux conceptions du capital social. L'une dans le sillage de Burt (1992) fait du capital social un bien individuel s'appréciant dans les structures diversifiées et poreuses. L'autre à la suite de Coleman et dans une certaine mesure Bourdieu qui fait du capital social un bien collectif ayant pour support des structures relationnelles cohésives et denses.

Dans le premier cas l'exemple est celui de trois agents A, B et C qui sont en relation directe ou indirectes. Dans le cas précis, A joue le rôle d'intermédiaire entre B et C alors même qu'il est directement en relation avec chacun d'eux. On est selon l'expression de Burt en présence d'un trou structural, c'est-à-dire en absence de relation redondante au sein du réseau.

Dans le second cas, la boucle est fermée, A, B et C sont directement et indirectement reliés (absence de trous structuraux). L'une ou l'autre des formes de capital social présente des atouts et des limites selon son champ de déploiement.

Podoliny et baron (1997, in G&M) soutiennent par exemple que dans des entreprises organisées autour des positions hiérarchiques et fonctionnelles étroitement définies, les liens forts et cohésifs, importent plus que les liens faibles. Par contre, dans des entreprises qui utilisent une expertise déjà existante, les relations denses et redondantes génèrent une perte de temps et d'efficacité (Hansen, Podoliny et Pfeiffer, 2001 in G&M).

Selon G&M (2004), ces deux formes de capital, non contradictoires en théorie peuvent être potentiellement antithétiques. En effet, le développement stratégique du capital social individuel peut conduire l'individu à désinvestir dans des contacts redondants, plus contraignants au sens de Burt et moins profitables. Ce genre de stratégie qui consiste à

développer des trous structureaux dans son réseau peut affaiblir la cohésion et l'unité du groupe.

I.3.2- Les dimensions fonctionnelles du capital social

Les précédentes constructions théoriques mènent sur le plan concret à plusieurs dimensions du capital social. Selon la banque mondiale,⁵ on peut distinguer cinq dimensions essentielles : les groupes et réseaux relationnels, la confiance et la solidarité, l'action collective et la coopération, la cohésion sociale et l'inclusion, l'information et la communication.

L'appartenance à une association et la réalisation des activités en réseau est cruciale pour le « bridging et le bonding social capital ». L'effectivité des relations interpersonnelles et la capacité de dissémination de l'information réduit les comportements opportunistes, sous réserve de la structure du groupe et le mode de fonctionnement.

La confiance et la solidarité sont des valeurs qui gouvernent la pensée des individus et la manière dont ils interagissent entre eux. A la suite de Fafchamps (2004), on peut définir la confiance comme l'espérance optimiste ou la croyance au regard du comportement d'autrui. Elle peut avoir plusieurs sources. Elle peut être le produit d'interactions répétées entre agents. Elle peut résulter d'une réputation qu'à une population ou de la connaissance des incitations auxquelles elle fait face (sévérité de la justice). Elle peut encore provenir de l'éducation de base des individus (Platteau, 1994, a,b). Selon Durlauf et Pfafchamps (2004), lorsque la confiance résulte d'interactions répétées entre agents, on parle de confiance personnalisée. Dans les autres cas on parle de confiance généralisée. La différence entre les deux selon Durlauf et Pfafchamps (2004) réside dans le fait que pour chaque paire de personnes nouvellement appariées, la confiance personnalisée met du temps à s'établir, tandis que la confiance généralisée est instantanée. Ainsi, lorsque les individus d'une communauté se font mutuellement confiance, de même qu'aux institutions qui les gouvernent, ils peuvent aisément signer des accords et réaliser des transactions.

La réalisation de certains services (construction d'école, travaux d'hygiène, aménagement des espaces publics) requiert des actions collectives. Les buts des actions collectives diffèrent à travers les pays. Dans certains cas, elles se suffisent à compenser une

⁵ Disponible sur la page « capital social » de la banque mondiale : www.worldbank.org

offre insuffisante de services publics, tandis que dans d'autres cas, elles mènent des actions dans le sens de l'amélioration de la gouvernance et du fonctionnement des institutions.

La cohésion sociale est indispensable pour la résolution pacifique des conflits et la mise en œuvre d'actions collectives. De la même manière la lutte contre l'exclusion sociale permet de promouvoir une plus grande égalité de chances pour tous.

La circulation libre de l'information et la communication quant à elle est de nature à renforcer la confiance, de même que le vivre ensemble. Tandis que la logique du secret génère la suspicion et limite la confiance.

Il est facile d'observer à la suite de ces énonciations que la quasi-totalité des dimensions du capital social telles que définies par la banque mondiale sont très liées les unes aux autres. On peut ainsi noter que les actions collectives, la cohésion sociale ou encore la circulation des informations sont tributaire à la fois de l'existence d'interrelations personnelles et de la confiance. Il semble donc que les deux dimensions qui sont essentielles dans le déploiement pratique de la notion de capital social sont l'existence d'un réseau relationnel mobilisable et d'une confiance entre les membres du réseau.

Si la présentation des différentes dimensions du capital social est intéressante, en ce sens qu'elle permet de creuser en profondeur la notion, la précision de son mode de formation est encore plus pertinente.

II-Le processus de formation du capital social

Sur un plan conceptuel, la question première est de savoir comment les relations personnelles se forment et comment elles évoluent dans le temps.

La réponse à ces questions a fait l'objet d'un article publié en 2005 par Grossetti dans la revue « Social Network ».

Selon Grossetti, les relations se forment dans un ensemble divers de contextes d'où dérivent trois types de relations: les relations dérivées des cercles (familles, organisations, groupes), les relations reposant sur des préoccupations communes (travail, voisinage) et les relations issues d'autres relations.

Dans une enquête effectuée dans la ville de Toulouse (France) auprès de 399 répondants, il observe que 42% des relations sont familiales, 32% sont amicales et de

connaissances et 27% sont de type organisation et de voisinage. Il souligne par ailleurs que seulement 14% des relations sont contractées par le biais d'autres personnes.

Dans le même temps, l'auteur constate que des relations initialement familiales peuvent devenir amicales. Il en est de même des relations de voisinage ou des relations professionnelles. Ainsi l'enquête révèle que 30% des anciens voisins sont considérés comme amis aujourd'hui contre 44% d'anciens collègues et 25% d'anciens membres d'organisation. Par ailleurs, l'enquête révèle que 43% des relations se nouent entre 16 et 18 ans, tandis que 50% se créent après 35 ans.

Sur le plan théorique, on peut faire une typologie simple des réflexions sur le capital social. Les théories individualistes doivent être distinguées des théories ayant une approche holiste.

Au niveau individualiste, deux théories majeures peuvent être distinguées.

Selon la théorie de la socialisation, l'expérience sociale dans la famille, les associations de jeunes, les groupes de pairs et autres interactions sociales incluant l'expérience à l'école affectent plus significativement le capital social que les expériences vécues très tôt dans la vie (Stolle, 2003). Cette vision suggère aussi que les valeurs centrales qui forment le capital social sont acquises très tôt dans la vie et restent présentes tout le long du cycle de vie.

A l'opposé de la théorie de la socialisation, la théorie du succès et du bien être soutient que ceux qui ont été traités généreusement par la vie, sont plus à même de faire confiance par rapport à ceux qui ont souffert de pauvreté, de chômage, de divorce et de discrimination (Newton and Delhey, 2002).

Au niveau holiste, le capital social est pris comme un ensemble de caractéristiques des relations sociales qui sont portées par la culture, la communauté et les institutions sociales. Dans cet esprit, comme le notent Putnam (2000) et Newton (2001), le capital social est une propriété de la société et non plus d'un individu.

Au sein des approches de type holiste, on peut distinguer deux orientations : les théories centrées sur la société et les théories institutionnelles (Rothstein and Stolle, 2003).

Selon la première (Banfield, 1958, Fukuyama, 1995, Putnam, 2000) la capacité d'une société à produire du capital social parmi ses citoyens, est déterminée par l'expérience de long

terme d'existence d'une organisation sociale, ancrée dans un processus historique et culturel qui peut remonter à des siècles. Par contre, pour les théories institutionnelles (Levi, 1998 ; Hall, 1999), le capital social n'existe pas indépendamment du politique et du gouvernement. Notamment, dans le domaine de la société civile. Le capital social est également fortement influencé par les institutions politiques et gouvernementales.

Dans une période récente, se référant aux travaux précédents, Arnost Versely (2006) propose quatre modèles de création du capital social : le modèle intrinsèque du capital social, le modèle basé sur la personnalité, le modèle contextuel et le modèle de base familiale.

Selon le modèle dit du capital social, le capital social est transmis directement des parents aux enfants. Ainsi, si les parents appartiennent à des réseaux sociaux, ou font partie des associations, il est vraisemblable que les enfants vont graduellement grandir dans cette ambiance et plus tard faire partie des même réseaux.

Le modèle basé sur la personnalité repose sur l'hypothèse que le capital social est plus déterminé par des caractéristiques personnelles que par l'expérience. Dans ce sens, Eric Uslaner (2000) soutient que la confiance naît très tôt dans la vie et a pour source les parents. Cette confiance dépend moins de l'expérience de réciprocité que des caractéristiques personnelles de l'individu. Il est explicitement fait référence à l'optimisme et à la capacité à contrôler le monde ou au moins sa propre vie.

Le modèle contextuel quant à lui traduit l'idée selon laquelle la production du capital social est selon le cas supportée ou bloquée par l'environnement immédiat. Il s'agit en particulier de l'école et des pairs.

Enfin le modèle de base familiale suggère que le capital social est créé principalement par la structure familiale et la base socioéconomique de la famille.

Par ailleurs, des travaux se sont attelés à comprendre le processus de formation des réseaux sociaux, comme forme structurelle du capital social.

Aux sources de ces travaux, on a les articles de Jackson et Wolinsky (1996) et Bala et Goyal (2000). Selon cette littérature, les individus choisissent de manière rationnelle de former ou de rompre des liens avec d'autres agents. La préoccupation majeure étant d'identifier la structure de réseau qui émerge à l'équilibre sous différentes hypothèses à propos du processus de formation des liens et de la nature des externalités de réseau, positives

ou négatives. On en dérive une kyrielle de modèles qui touchent aussi bien au commerce (Furusawa et Konishi, 2002), qu'au marché du travail (Calvo Armengol et Jackson, 2004).⁶

Ces différentes constructions théoriques débouchent sur des expériences diverses de formation du capital social selon qu'on est dans un pays développé ou non.

II.1- L'expérience du processus de formation du capital social dans les pays développés

Le processus de construction du capital social connaît des vagues d'expressions différenciées selon l'ère géographique d'étude.

Ainsi dans les pays développées, notamment aux Etats Unis d'Amérique, les travaux focalisent principalement sur le rôle joué par les relations parents-enfants au sein de la structure familiale, la proximité avec le voisinage, la participation civique ou encore le vécu psychosociologique de l'enfant dans l'adolescence.

Brehm et Ram (1997) soutiennent ainsi que le statut socio économique, la réciprocité des relations articulées entre engagement et confiance, la satisfaction et l'ethnicité (appartenance à un groupe racial, noir, blanc, latino) sont des facteurs qui gouvernent la formation du capital social des adultes aux Etats Unis.

En considérant comme indicateur du capital social, non plus la confiance, mais le temps passé à étudier et à des activités autres que regarder la télévision, Bianchi et Robinson (1997) dans le cadre des Etats Unis, soutiennent que la structure familiale, les caractéristiques parentales et le statut de la mère sur le marché du travail déterminent la formation du capital social des pré- adolescents.

Dans une logique un peu différente, Charles et Kline (2002) insistent sur l'ethnicité des voisins. Ils montrent par exemple que l'hétérogénéité ethnique inhibe la formation du capital social, notamment des couples de noirs et des hispaniques.

Alesina et Ferrara (2002) insistent plutôt sur le vécu de la communauté d'appartenance et la diversité des expériences individuelles. Ainsi, le fait que la communauté d'appartenance ait longtemps expérimenté une forme de discrimination peut être déterminant dans la formation du capital social, tant à l'échelle locale que nationale.

⁶ Une excellente revue de ces modèles est faite par Jackson (2004, 2008).

Dans une perspective plus macroéconomique, Rahn et Rudolph (2002) insistent sur le rôle des institutions et de la culture politique, les inégalités de revenu, l'hétérogénéité ethnique et les polarisations idéologiques comme facteurs déterminants de la dynamique de la confiance.

Costas et Kahn (2003) dans le cas des USA font une différence entre le capital social produit à l'intérieur du foyer et celui produit à l'extérieur. Ils observent ainsi que le déclin du capital social produit en dehors du foyer, notamment par le volontariat est fortement relié à la participation des femmes au marché du travail. Le déclin du capital social produit à l'intérieur du foyer, notamment la fréquence de socialisation, est fortement reliée à la forte hétérogénéité de la communauté d'appartenance.

II.2- Les expériences du processus de formation du capital social en Afrique

La construction du capital social en Afrique est fortement corrélée à une plus ou moins grande hétérogénéité culturelle et religieuse, au processus démocratique, et au rôle plus ou moins grand joué par les organisations non gouvernementales et les entreprises dans le développement social des communautés. A cet effet, Easterly et Levine (1997), à la suite des travaux faits en Ouganda et au Mozambique soutiennent qu'une plus grande unicité ou homogénéité linguistique est favorable à la formation du capital social. En effet, une forte diversité linguistique empêche les individus de se parler et d'échanger convenablement. Par ailleurs, cette forte diversité favorise les reflexes communautaristes et sont un terreau propice à l'instrumentalisation politique.

Gugerty et Kremer (2002), dans le cadre d'une étude menée sur des femmes au Kenya, observent que, dans les projets d'éducation, le financement des associations est moins bénéfique à la construction du capital social que le financement des comités de direction des écoles et de l'acquisition des ouvrages. Ils notent que cette approche accroît la participation des parents à la gestion de l'école et augmente le capital social au-delà du groupe des femmes.

Jones, Nyland et Pollitt (2001) quant à eux étudient les expériences de construction du capital social par les multinationales en Afrique du Sud. Ils notent ainsi que les activités de construction du capital social sont essentiellement relatives à l'éducation (équipement des établissements scolaires, formations aux nouvelles technologies, encouragement de l'entrepreneuriat), la lutte contre le crime, le soutien de la santé communautaire (équipement

des structures hospitalières et formation des agents hospitaliers), l'assainissement, l'accès à l'eau (projet de construction de forages) et l'électricité et le soutien aux initiatives des jeunes (financement des tournois sportifs ou des activités culturelles).

Fafchamps (2003) s'intéresse aux commerçants béninois, malgaches et malawites. En prenant la confiance comme indicateur du capital social, il observe que la similarité ethnique et religieuse, le genre, ainsi qu'un large réseau relationnel sont des facteurs déterminants dans le développement de la confiance entre individus au sein d'une nation.

Dans le cas du Cameroun, Odza et al (2006) analysent les déterminants du capital social religieux et son effet sur la réduction de la pauvreté. Ils notent ainsi que le capital social religieux, mesuré comme la confiance dans les membres de sa communauté religieuse peut s'expliquer par le niveau d'éducation, la fréquence de lecture du livre saint, la fréquence de participation aux activités de sa communauté religieuse, l'existence d'un mode d'assistance sur lequel l'individu peut compter. De manière spécifique, ils notent que plus le niveau d'éducation est élevé, plus la confiance en les membres de sa communauté est faible. De même plus la fréquence de participation aux activités de la communauté est faible, plus la confiance est faible. En outre, ils observent que la confiance est une fonction croissante des modes d'assistance existants.

Par ailleurs, il est aussi possible de mettre en avant comme explication plausible de la formation du capital social l'hétérogénéité culturelle (fractionalisation ethnolinguistique, polarisation raciale, discrimination selon le genre), la participation de la société civile au processus démocratique, la structure ethnique, genre ou raciale de la possession du capital (Kgakge Tabengwa, 2008). Cet auteur postule que l'hétérogénéité culturelle donne lieu à divers processus de coordination et de fait à divers équilibres, qui sont autant de types de capital social. Par ailleurs, le rôle des médias et des organisations non gouvernementales dans la participation civique est un gage de transparence qui favorise une plus grande confiance entre individus au sein d'une nation.

En définitive, le capital social indépendamment de son contexte d'expression a pour facteurs de production toute forme d'interaction individuelle, qu'il s'agisse des projets communautaires, de l'éducation ou de la religion. Cette construction, qu'elle soit consciente ou non a des vertus de développement qu'il convient de relever.

III-Capital social et développement : Les spécificités africaines de la relation

Au cœur du concept de capital social se situe l'idée que des externalités positives ne peuvent pas être réalisées en absence d'un minimum de coordination. Dans ce cadre, l'intérêt de l'étude du capital social réside dans la nécessité de comprendre comment des échanges socialement efficaces peuvent avoir lieu dans un environnement où les conditions nécessaires à la vérification du premier théorème du bien être ne sont pas remplies (Durlauf et Pfafchamps, 2004). Par ailleurs, la mise en évidence des canaux par lesquels le capital social affecte le développement semble indispensable.

III.1- Les canaux d'action du capital social sur le développement

La littérature présente une kyrielle de canaux par lesquels le capital social affecte des variables économiques. Cependant les plus couramment évoqués sont : le partage d'information, la réduction des coûts de transaction, l'identité de groupe, la modification des préférences et la coordination implicite (Granovetter, 1995 ; Montgomery, 1991, Knight et Yueh, 2002 ; Durlauf et Fafchamps, 2004).

Le partage de l'information participe de manière générale du processus de socialisation, en même temps qu'il en est un produit. La collecte d'information via l'interaction sociale semble plus bénéfique que des formes de collecte non socialisantes comme le fait d'aller à la bibliothèque (Durlauf et Fafchamps, 2004). Dans ce sens, Granovetter (1974, 1995), Fafchamps et Minten (1999) ont montré l'importance du rôle des réseaux d'affaires dans la circulation des informations relatives à l'emploi et aux opportunités de marché. Dans le même ordre d'idées, Wade (1987, 1988) montre que le capital social, en facilitant la circulation des informations relatives aux efforts des ouvriers participe à la résolution des problèmes d'incitation en entreprise. Cependant, comme le souligne Durlauf et Fafchamps (2004), trois conditions doivent être remplies afin que le capital social, via la circulation de l'information mène à l'efficacité au sens de Pareto :

- 1- l'imperfection de l'information doit être la source d'inefficacité
- 2- Il doit exister une désincitation sous forme de sanction à la mise en circulation d'informations erronées
- 3- Il ne doit pas y avoir d'autres obstacles à l'efficacité que l'imperfection de l'information

Dans le même temps, le recours au capital social permet de limiter les coûts de transaction. En effet, les coûts élevés de transaction s'expliquent souvent par une insuffisance ou une imperfection de l'information. L'accès privilégié à des informations, par exemple sur la distribution des opportunités d'emploi et des salaires y relatifs permet de rendre le processus de recherche plus efficient (Patacchini et Zenou, 2008).

Par ailleurs l'identification d'un membre à son groupe d'appartenance est susceptible de modifier ses préférences et ses choix. Comme l'ont abondamment souligné les psychologues, les préférences des individus peuvent être manipulées, notamment par la publicité et la propagande. Les préférences peuvent également évoluer de manière plus ou moins systématique à travers le temps (Kahneman et Tversky, 1979 ; Akerlof et Kranton, 2000). L'idée défendue ici est que les individus sont parfois amenés à violer leurs propres préférences sous l'impulsion et la contrainte du groupe. Il ne s'agit pas fondamentalement du respect des règles disciplinaires du groupe, mais aussi et surtout de la pression explicite, non tangible qui dérive du sentiment d'appartenance et du refus de la marginalité. C'est le cas des associations religieuses ou encore des « alcooliques anonymes ». Dans ce type d'association, la volonté de s'identifier au groupe contraint à agir dans le sens du bien public. C'est le même type d'attitude qui mène à une épargne forcée, comme c'est le cas dans les tontines en Afrique. Ce comportement de mimétisme comporte une dose d'altruisme qui amène à renier ses préférences pour celles du groupe. Cependant il n'est pas rigoureux d'exclure des comportements d'identification néfastes comme le fait de refuser de s'alimenter, d'exercer une tâche ou de remplir un devoir par solidarité envers les membres de sa communauté. C'est le cas par exemple de certaines associations religieuses.

Le capital social est donc fondamental en ce sens qu'il permet d'améliorer l'efficacité des échanges sociaux. En effet dans un contexte où la règle est aux imperfections et aux asymétries d'informations, le recours au réseau social permet de retrouver une forme d'optimalité au sens de Pareto. Ces bienfaits postulés ont encore plus de sens dans une société africaine caractérisée par un nombre élevé de dysfonctionnements institutionnels.

III.2- Les effets observés du capital social en Afrique

On a assisté depuis la décennie 1990, à un déferlement d'analyses sur les effets du capital social sur le développement. Il est possible d'énumérer sans exhaustivité Knack et Keefer (1997), Laporta et al (1997), Heliwell et Putnam (2002), Durlauf (2002, aetb). Une revue de littérature générale peut être obtenue dans les travaux de Durlauf et Fafchamps (2004)

et Sabatini (2005). Toutefois, comme relevé plus haut, les études spécifiques au continent africain sont rares.

Même si cela n'est pas aisément perceptible, les travaux les plus anciens et portant sur le capital social en Afrique sont ceux de Easterly et Levine (1997) qui ont mis en évidence le rôle de l'hétérogénéité ethnique, et notamment la fraction ethnolinguistique dans la croissance des pays d'Afrique subsaharienne. Ces travaux montrent que des pays dans lesquels l'homogénéité ethnolinguistique est faible sont susceptibles de présenter de mauvaises performances en termes de croissance économique. Dans ce sens, le capital social est identifiable à l'homogénéité ethnolinguistique. On en déduit donc, selon les travaux d'Easterly et Levine que les pays africains ont un capital social faible, ce qui peut justifier leur retard en termes de croissance. Cependant ce résultat est loin d'être évident. En effet, il est de coutume de louer la sociabilité des sociétés africaines par rapport à ses homologues occidentales. Cette sociabilité plus perceptible en milieu rural qu'en milieu urbain amène à relativiser les précédents résultats.

Dans ce sens, Narayan et Pritchett (1999) s'intéressent aux ménages ruraux en Tanzanie. Comme mesure du capital social, ils font usage d'un indice construit sur la base de l'appartenance à un groupe ethnique. Ils montrent ainsi que le capital social global, c'est-à-dire au niveau du village domine le capital social individuel qui est un excellent déterminant des dépenses au sein du ménage. En effet, ce qui est mis en valeur dans les travaux de Narayan et Pritchett, ce n'est pas la diversité ethnolinguistique, prise comme facteur limitant de l'échange. C'est plutôt la capacité à s'associer pour la réalisation de projets communs. Il naît de fait une solidarité qui booste aussi bien la consommation que la production. Il se trouve toutefois que cette capacité à s'associer reste segmentée. C'est-à-dire qu'elle se fait majoritairement entre personnes du même groupe ethnique. Ce fait peut mener à des biais ethniques qui se traduisent par l'exclusion des minorités en fonction des secteurs d'activités. C'est dans cette lignée que se situe l'article de Fafchamps (2000).

Fafchamps (2000) s'est intéressé au capital social basé sur l'ethnie et montre que dans le cas du Kenya et du Zimbabwe, le réseau social joue un rôle majeur dans l'explication du biais ethnique et genre observé dans l'attribution des crédits aux entreprises. Ce biais se traduit au niveau macroéconomique par une baisse de la productivité et de la croissance. Dans un tel contexte, le capital social a un effet négatif sur la croissance. Cependant, le recours au

capital social permet également d'expliquer l'existence d'échanges efficaces en cas de défaillance des marchés.

Dans cette logique, Gabre-Madhin (2001) étudie le comportement des commerçants de grains après la réforme de 1990 en Ethiopie. Il observe qu'en absence d'informations suffisantes, du fait de la nature orale des contrats et du caractère limité des contrats légaux, la confiance joue un rôle central dans la réussite des échanges. Le capital social mesuré à l'aune de la confiance permet alors de réaliser des échanges indispensables au processus de croissance.

Dans le même ordre d'idées, Fafchamps et Minten (2002) mènent une étude sur les commerçants d'aliments à Madagascar. Ils prennent comme mesure du capital social le nombre de commerçants connus et le nombre potentiels de commerçants informels. Ces auteurs observent que le capital social affecte positivement et significativement la valeur totale des ventes. Toutefois, on peut s'interroger sur la distribution ethnique de ces gains. Une tentative de réponse à cette question est perceptible dans les travaux de Fafchamps (2003).

S'inspirant des travaux précédemment effectués dans le cas du Zimbabwe et du Kenya, Fafchamps (2003) montre dans le cas du Benin, du Malawi et de Madagascar, que le commerce agricole est ouvert à tous, indépendamment de l'ethnie, de la religion et du genre. Toutefois, il note que les effets de réseau affectent significativement le partage de l'information et la confiance.

Carter et Malucci (2003) quant à eux mènent une étude au sein des ménages du kwazulu natal en Afrique du Sud. En utilisant comme mesure du capital social respectivement le nombre d'associations au sein de la communauté et l'interaction entre revenus de la famille et revenus de la communauté montrent que le capital social réduit les effets des chocs économiques que subissent les individus. Cet effet inhibiteur du capital social sur les chocs est de nature à augurer un effet positif sur la réduction de la pauvreté. Cette dernière intuition est en droite des travaux d'Odza NDongo et al (2006).

Les travaux d'Odza NDongo et al (2006) sur la pauvreté au Cameroun interrogent les effets du capital social religieux sur celle-ci. En prenant comme mesure du capital social la possibilité pour un individu de compter sur l'assistance des membres de sa communauté, ils montrent que le capital social religieux permet de réduire la pauvreté.

Portant sur le même pays, les travaux de Fomba Kamga (2008) s'intéressent aux contrats et au fonctionnement du marché du travail au Cameroun. Même s'ils n'insistent pas spécifiquement sur le capital social, ces travaux montrent que le recours au réseau social a un effet négatif et significatif sur la probabilité d'être recruté sous contrat, quelle qu'en soit la forme.

Cette revue des différents travaux effectués sur le continent africain montre que les préoccupations relatives au capital social sont diverses. Cette diversité, en même temps qu'elle rappelle la pluralité du concept, interroge les différentes approches méthodologiques de mise en évidence des effets du capital social.

IV- Quelques problèmes méthodologiques liés à l'évaluation des effets du capital social sur le développement

Nonobstant l'abondance de la littérature sur le capital social et ses effets postulés sur le développement, le traitement empirique reste problématique. Traiter du capital social de manière rigoureuse au niveau empirique exige que l'on fasse face à au moins trois challenges (Andriani et Karyampas, 2009). Tout d'abord, la définition du capital social demeure assez vague, du fait notamment du caractère multidimensionnel du concept. Ensuite, il s'agit d'un type particulier de capital qui comporte un haut degré d'intangibilité. Enfin, à cause peut être d'un manque de données adéquates, il n'existe pas une méthode unique de mesure du capital social, ni un indicateur communément accepté de tous.

L'analyse empirique du capital social pose donc de fait des problèmes de mesure et des problèmes d'estimation de ses effets postulés.

VI.1- Les problèmes de mesure du capital social

Comme relevé plus haut, la mesure du capital social est un véritable challenge, en ce sens qu'elle dépend du contenu que l'on donne à la notion, mais également du niveau d'analyse (microéconomique ou macroéconomique). La littérature présente ainsi une kyrielle d'indicateurs utilisés dans ce cadre. A ce sujet, les travaux de Durlauf et Fafchamps (2004)⁷ nous montrent l'étendue de la diversité des mesures utilisées. Dans leurs travaux sur les Etats Unis, Fürstenberg et Hughes (1995) utilisent comme indicateur du capital social, la présence

⁷ Voir tableau 1 de l'annexe qui résume quelques travaux faits sur l'Afrique et les mesures du Capital social utilisées.

du père à la maison et le lien entre la famille et la communauté religieuse à laquelle elle appartient. Easterly et Levine (1997) font usage de la fraction ethnolinguistique, tandis que Helliwell et Putnam (2000) font appel à l'appartenance à une association, la participation politique et civique ou encore la confiance en autrui ou aux institutions. Narayan et Pritchett (1999), quant à eux font usage comme indicateur du capital social de l'homogénéité ethnique du groupe auquel le ménage appartient. D'autres travaux non répertoriés ici font usage du taux de criminalité, des grossesses précoces des adolescentes ou encore des dons de sang.⁸

Si ces différents indicateurs ou proxy traduisent effectivement le caractère multidimensionnel de la notion de capital social, il importe de remettre en cause quelques usages qui ne sauraient être en phase avec des définitions théoriques les plus usuelles (Coleman, 1988 ; Fukuyama, 1995 ; Putnam, 2000) ou qui confondent les effets du capital social et le capital social en soit. A ce sujet, Sabatini (2005) relève deux insuffisances majeures des mesures usitées.

Au niveau macroéconomique, l'usage des indicateurs comme le taux de criminalité ou les dons de sang, n'a rien à voir avec les composantes clé du capital social et confondent effets du capital social et mesure du capital social. Dans le même temps, l'usage de la confiance comme indicateur pose problème. En effet, outre le fait que la confiance soit une mesure cognitive, très dépendante du contexte, l'agrégation des observations collectées au niveau microéconomique, ignore de fait le contexte dans lequel elles ont été recueillies. Il s'en suit des problèmes de comparabilité accentués par le fait que la confiance ne veut pas dire la même chose selon l'âge, le temps ou la culture. Pour pallier ces limites et tenir compte du caractère multidimensionnel du capital social, Sabatini (2005) se propose de faire usage respectivement de l'analyse en composante multiple et de l'analyse factorielle pour construire un indicateur synthétique du capital social. L'usage de l'analyse en composante principale lui permet de retenir deux dimensions centrales du capital social à savoir les réseaux de liens familiaux forts et les réseaux de liens non familiaux dits faibles. Ces dimensions correspondent à ce qui est dans la littérature théorique connue sous les termes de Bonding social capital et de Bridging and linking social capital. Cette dernière notion intègre la participation à l'action politique et la conscience civique qui renvoie à ce qui est connu dans la littérature sous le nom d'instrument de Putnam. Dans la suite, Sabatini utilise l'analyse

⁸ Voir Sabatini (2005)

factorielle des correspondances pour construire un indicateur synthétique unique du capital social sur la base des précédentes dimensions.

L'approche de Sabatini est assez innovante. Cependant, elle ne résout pas certains problèmes liés essentiellement au contenu des notions qu'il agrège. En effet trois problèmes peuvent être soulignés à cet effet. Tout d'abord la définition des associations de volontaires dans l'esprit de Putnam et al (1993) pose problème en ce sens que certaines de ces organisations sont orientées vers des affaires, d'autres sont des organisations non gouvernementales et certaines changent de statut constamment. Ensuite, l'intensité des contacts au sein de l'association n'est pas prise en compte. Certains membres sont plus actifs ou moins actifs que d'autres. Enfin, il se peut que certaines associations soient non bénignes. C'est le problème connu dans la littérature sous le terme de Benignness-weight problem. En effet, il peut s'agir d'organisations criminelles, racistes ou violentes, dont l'appartenance ne peut être bénéfique à la société (Paldam, 2000).⁹

Pour tenir compte de ces insuffisances, Andriani et Karyampas, (2009) utilisent comme indicateur du capital social la participation à une association, mais considèrent comme association les districts industriels d'Italie. Ce procédé permet de donner à l'association une structure qui permet d'éviter les écueils sus relevés. En définitive, le processus devant mener à un indicateur valide du capital social est encore long.

Outre les problèmes de mesure du capital social figurent à l'agenda des spécialistes des préoccupations liées à la mise en évidence empirique des effets du capital social.

VI.2- La mise en évidence empirique des effets du capital social

En se référant en prédilection aux travaux de Durlauf et Fafchamps (2004) et ceux de Bramoullé et Fortin (2009), on peut relever trois problèmes majeurs : les problèmes de conceptualisation, les problèmes de spécification et les problèmes d'estimation.

Au niveau de la conceptualisation, il s'agit de dissocier le rendement individuel du capital social, du rendement social. En effet, comme le soulignent Durlauf et Fafchamps (2004), le rendement individuel du capital social est un mauvais indicateur du rendement social. Deux raisons principales expliquent cela : le sophisme de composition et les problèmes de passager clandestin. Le sophisme de composition apparaît lorsqu'il est possible d'observer le rendement du capital social à l'échelle individuelle, alors même qu'au niveau collectif,

⁹ Voir aussi Woolcok (1998) in the dark side of social capital

l'efficience sociale n'a pas été modifiée. L'exemple pris par Durlauf et Fafchamps (2004) suppose un nombre M de postes vacants, pour un nombre N de chercheur d'emploi, tel que $N > M$. En postulant des travailleurs identiques et un appariement aléatoire, la probabilité que chaque offreur a de trouver un emploi est donnée par $\frac{M}{N}$. Supposons maintenant qu'il existe un groupe $C < M$ qui a une information prioritaire sur la disponibilité des postes, alors chaque membre à une probabilité unitaire d'obtenir le poste. Les autres par contre auront une probabilité $\frac{M-C}{N-C} < \frac{M}{N}$ d'avoir un emploi. On constate donc que le fait d'avoir du capital social se traduit par un rendement individuel alors même que l'efficience sociale (somme des surplus des travailleurs et des employeurs) reste intacte, du fait notamment que les travailleurs sont identiques. Dans ce premier cas, il ya donc sur estimation des effets du capital social. En effet, une régression fournira des coefficients positifs alors même que le seul effet du capital social a été distributif. Les problèmes de passagers clandestins quant à eux réfèrent au fait que des individus déficitaires en capital social obtiennent des gains supérieurs à ceux qui en sont excédentaires. L'exemple qui peut être pris ici est celui d'un cartel, par exemple celui des producteurs de pétrole, qui décident pour endiguer la baisse des prix de restreindre quantitativement la production de baril par jour. Cette mesure qui est coûteuse à chaque membre du cartel, ne concerne pas les non membres qui continuent de produire sans contrainte. Ceux-ci bénéficient alors de la hausse des prix consécutive à la baisse de la production du cartel. Dans un tel contexte une régression donnera des coefficients nuls ou négatifs. On est donc en présence d'une sous estimation des effets du capital social.

Au niveau de la spécification, il importe de tenir compte d'un ensemble de préalables. A ce niveau, Bramoullé et Fortin (2009), faisant suite à Manski (1993) relèvent trois challenges majeurs. Tout d'abord, il importe de clairement identifier les potentiels partenaires de chaque individu au sein du réseau relationnel et le groupe de référence. L'hypothèse par défaut est que chaque individu peut être relié aux autres. Cependant, il est nécessaire de prendre en compte les contraintes géographiques et sociales. De la même manière, il faut garder à l'idée le fait que quelquefois, des individus similaires ont tendance à interagir entre eux (homophilie). Ensuite, il faut prendre en compte pour le gérer plus tard dans l'estimation, le problème des caractéristiques inobservables. En effet, ces caractéristiques peuvent être corrélées au sein d'un groupe. Enfin, il importe de faire attention aux problème de simultanéité et d'endogénéité, afin de distinguer d'une part les effets liés aux caractéristiques des individus, des effets liés aux gains ou revenus des individus et d'autre part prendre en compte l'influence du processus de formation des réseaux sur les effets du capital social. Il se

trouve que dans la pratique, les régressions relatives au capital social incorporent souvent comme variables de contrôle une kyrielle de variables brutes qui interrogent la comparabilité des observations tant à l'échelle macroéconomique que microéconomique. Dans de tel cas, le résidu n'est plus homogène et l'hypothèse d'échangeabilité des observations n'est plus respectée.¹⁰ Par ailleurs, la mise en évidence des problèmes de simultanéité et d'exogénéité exige que soit questionné le processus de formation des réseaux sociaux et notamment l'économétrie y relative. A Ce sujet, Bramoullé et Fortin (2009) soulignent qu'outre le problème d'identification des partenaires potentiels au sein d'un réseau, deux considérations majeures sont à prendre. Dans un premier temps, il est question de définir la manière appropriée d'intégrer les caractéristiques individuelles dans la régression. Soient deux caractéristiques X et Y , relatives aux individus i et j , il est question de savoir si elles sont intégrées l'une après l'autre dans l'équation, ou alors faut il intégrer leur différence ou leur somme ? Selon Bramoullé et Fortin (2009), l'intégration de X et Y séparément, permet de prendre en compte l'effet potentiel des caractéristiques sur la propension à initier ou à recevoir un lien. Par ailleurs, il semble naturel eu égard à la prévalence de l'homophilie d'inclure la différence entre X et Y . Dans un second temps, il s'agit de savoir quelle structure appropriée imposer aux résidus. Dans la mesure où les caractéristiques inobservables d'un individu affectent sa propension à contracter une relation, on postule souvent une corrélation entre les termes d'erreur de chaque paire ij et chaque paire ik , avec $k \neq j$. Une autre approche proposée par Udry et Conley (2004) consiste à introduire des effets individuels dans la spécification.

Une fois les problèmes de spécification résolus, l'estimation des effets du capital social exige essentiellement que soit résolu le problème de l'identification. Il survient essentiellement lorsqu'il faut distinguer les effets des choix des individus, des effets de leurs caractéristiques. Ici, outre la nécessité de prendre en compte des plausibles biais de sélection, il s'agit de choisir les estimateurs appropriés après avoir obtenu la forme réduite du modèle. La problématique à ce niveau diffère selon le niveau d'analyse.

En définitive, la mise en évidence empirique des effets du capital social sur des variables économiques clé, exige outre la résolution des problèmes de mesure des variables, la prise en compte d'un ensemble de préalables économétriques majeurs. Dans les études macroéconomiques qui utilisent en majeure partie comme indicateurs du capital social la

¹⁰ Voir Durlauf et Fafchamps (2004) pour la notion d'échangeabilité

confiance, il faut traiter du problème de l'échangeabilité des observations de manière à s'assurer d'un résidu homogène. En sus de cela, il faut solutionner les problèmes d'endogénéité du capital social, de manière à éviter toute sur estimation ou sous estimation de ses effets. Sur un plan microéconomique, en plus des préalables ci-dessus, il importe de distinguer les effets de pair des effets du capital social en soi. Cela nécessite la prise en compte du processus de formation du capital social. Il est question outre le choix la manière appropriée d'intégrer les caractéristiques individuelles, de donner une structure appropriée aux résidus.

Conclusion

L'objectif de la présente étude était de mettre en évidence aussi bien du point de vue théorique que du point de vue empirique la pertinence de la notion de capital social au regard de son usage courant depuis plusieurs décennies.

Pour ce faire, il s'est agit dans un premier temps d'interroger les définitions utilisées dans les différentes analyses. Dans un second temps, on s'est appesanti sur les différentes méthodes de mesure du capital social et d'estimation de ses effets.

Au terme de cette revue, il ressort que la notion de capital social n'est ni creuse, ni un fourretout. Bien plus elle regroupe et met en évidence tous les effets plausible de la mobilisation des ressources sociales tant à l'échelle individuelle qu'à celle de la nation.

Cependant, si les définitions utilisées sont moins vagues, la mesure du capital social et la mise en évidence de ses effets continuent de faire problème.

Fort de cela, le challenge fondamental des recherches futures semble résider dans la construction d'indicateurs universellement ou majoritairement acceptés.

Bibliographie

Akerlof, G.A. et R.E. Kranton,(2000), « Economic and Identity », *Quarterly Journal of Economics*, 115,3, 715-753

Alesina, A. and E. La Ferrara, (2002), “Who Trusts Others?,” *Journal of Public Economics*, 85, 207-234.

Andriani,L et Karyampas, D. (2009), “A New Proxy of Social Capital and the Economic Performance across the Italian Regions”, *Birkbeck Working Papers In Economic and Finance N°0903*

Arrow K. (2000),” Observations on social capital” in *Dasgupta P. et Stiglitz, J. (1999)*, pp 3-5

Banfield, E. C. (1958), “*The Moral Basis of a Backward Society*”, New York: The Free Press.

Baudassé, T et T. Montalieu. (2004), “Le Capital Social : Un Concept Utile pour la Finance et le Développement”, *Document de Recherche N°2004-25, Laboratoire d'Economie d'Orléans*.

Bianchi, S. and J. Robinson, (1997), “What Did You Do Today? Children’s Use of Time, Family Composition, and the Acquisition of Social Capital,” *Journal of Marriage and the Family*, 59, 332-344.

Bourdieu, P. (1980), “Le Capital Social. Notes Provisoires”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3, pp.2-3

Bourdieu, P. (1986), « The Forms of Capital », dans *J.G, Richardson (ed), Handbook of theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press, pp. 241-258.

Bramouillé,Y et B. Fortin. (2009), “The Econometric of Social Network”, CIRPEE Working Papers N°0913

Brehm, J. and W. Rahn, (1997), “Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital,” *American Journal of Political Science*, 41, 3, 999-1023.

Burt, R.S. (1992), “*Structural Holes. The social Structure of Competition*”, Cambridge (Mas), Harvard Press

Calvó-Armengol, A. and M.O. Jackson (2004), “The effects of social networks on employment and inequality,” *American Economic Review* 94, 426-454.

Carter, M. and J. Maluccio, (2003), “Social Capital and Coping with Economic Shock: An Analysis of Stunting of South African Children,” *World Development*, 31, 7, 1147-1163.

Charles, K. and P. Kline, (2002), “Relational Costs and the Production of Social Capital: Evidence from Carpooling,” *NBER Working Paper no. 9041*.

Coleman, J. (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, vol 14. 94, S95-S120

Coleman, J. (1990), “*Foundations of Social Theory*”, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Costa, D. and M. Kahn, (2003a), “Understanding the Decline in American Social Capital, 1953-1998,” *Kyklos*, 56, 1, 17-46.

Costa, D. and M. Kahn, (2003b), “Cowards and Heroes: Group Loyalty in the American Civil War,” *Quarterly Journal of Economics*, 118, 2, 519-548.

Delhey, J., et Newton, K. (2002), « *Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations*”, Berlin: Social Science Research Center (WZB).

Durlauf, S.N and Fafchamps, M. (2004), “Social Capital”, *NBER Working Papers N°10485*

Durlauf, S., (2002a), "The Memberships Theory of Poverty: The Role of Group Affiliations In Determining Socioeconomic Outcomes," in *Understanding Poverty in America*, S. Danziger and R. Haveman, eds., Harvard University Press, 2002.

Durlauf, S., (2002b), "Bowling Alone: A Review Essay," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47, 3, 259-273.

Easterly, W. and R. Levine, (1997), “Africa’s Growth Tragedy: Politics and Ethnic Divisions,” *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1203-50.

Fafchamps, Marcel (2000). “Ethnicity and Credit in African Manufacturing.” *Journal of Development Economics*, 61:205-235, 2000

Fafchamps, M. et B. Minten (2002), “Return to Social Network Capital Among Traders”, *Oxford Economic Papers*, 54, 173-206

Fafchamps, M., (2003), “Ethnicity and Networks in African Trade,” *Contributions to Economic Analysis and Policy*, 2, 1, article 14, Berkeley Electronic Press at www.bepress.com.

Fafchamps, M. (2004), “*Market Institutions in Sub-Saharan Africa*”, Cambridge: MIT Press

Fafchamps, M et B.Minten. (1999), « Relationship and Traders in Madagascar », *Journal of Development Studies*, 35, 6, 1-35

Farr, J. (2004), « Social Capital : A Conceptual History », *Political Theory*, vol, 32, N°1, February, pp. 6-33

Fomba Kanga, B. (2008), “ Contrats de Travail et Fonctionnement du Marché du Travail au Cameroun”, Thèse. PHD en Sciences Economiques, Université de Yaoundé II-Cameroun

Forsé, M. (2001), “Rôle Spécifique et Croissance du Capital Social”, *Revue de l'OFCE N°76*

Fukuyama, F. (1995), “*The Social Virtues and the Creation of Prosperity*”, New York, Free Press

Furstenberg, F. and M. Hughes, (1995), "Social Capital and Successful Development Among At-Risk Youth,” *Journal of Marriage and the Family*, 57, 580-592.

Furusawa, T. and H. Konishi (2002), “Free Trade Networks,” *mimeo: Yokohama National University and Boston College*.

Gabre-Madhin, Eleni Z. (2001). “*Market Institutions, Transaction Costs, and Social Capital in the Ethiopian Grain Market.*” Research paper no. 124, Washington D.C.: International Food Policy Research Institute

Granovetter, M. (1973), “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, vol 78, 1360–1380.

Granovetter, M. (1995), “Getting a Job: A Study of Contact and Career”, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2ieme Edition

Godechot, O et Mariot, N. (2004), « Les deux Formes du Capital Social. Structure relationnelle des jury de thèse », *Revue Française de Sociologie*, vol 45, 243-282

Grossetti, M. (2005), « Where do Social Relations Come From ? A Study of Personal Network in the Toulouse Area of France”, *Social Network* 27 289-300

Gugerty, M. and M. Kremer, (2002), “The Impact of Development Assistance on Social Capital: Evidence from Kenya,” in *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, C. Grootaert, and T. van Bastelaar, eds., Cambridge: Cambridge

University Press.

Hall, P. A. (1999), "Social capital in Britain", *British Journal of Political Science*, 29(3), 417-461.

Hanifan, Lyda.J. (1916), "The Rural School Community Center", *The Annal of The American Academy of Political and Social Science*, Vol 67, 130-38

Hansen M., Podolny J and Pfeffer J. (2001), « So many ties, so little time : a task contingency perspective on corporate social capital », dans **S. Gabbay, R. Leenders**, *Research in the sociology of organizations*, 18, pp. 21-57.

Helliwell, J. and R. Putnam, (2000), "Economic Growth and Social Capital in Italy," in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, P. Dasgupta and I. Seragilden eds., Washington DC: World Bank, 253-266.

Jackson, M.O. and Wolinsky, A. (1996), "A Strategic Model of Social and Economic Networks," *Journal of Economic Theory*, 71, 44{74.

John, I.W, Nyland, C.M and Pollitt, G.M. (2001),"How do Multinational Build Social Capital? Evidence from South Africa", *ESRC, Working Papers N°220, University of Cambridge*

Kahneman, D et Tversky, A. (1979), "Prospect Theory : Analysis of Decision under Uncertainty", *Econometrica*, vol 47, N°2

Kgakge-Tabengwa, Grace.(2008),"Social Network, Human Capital and Growth"*PhD Proposal, Africa Economic Research Consortium bi-annual conference June*

Knack, S. and Keefer, P., (1997), "Does Social Capital Have an Economic Impact? A Cross-Country Investigation," *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1252-1288.

Knight, J. et Yueh, L. Y. (2002), " The role of social capital in the labor market in China". *Oxford University discussion papers, N°121.*

LaPorta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny, (1997), "Trust in Large Organizations," *American Economic Review*, 87, 333-338.

Levi, M. (1998), "A State of Trust", In V. Braithwaite & M. Levi (Eds.), *Trust & Governance*.New York: Russell Sage Foundation.

Manski, C. (1993),"Identification of Endogenous Social Effects: The Reflection Problem", *Review of Economic Studies*, 60(3), 531-542.

Meda, D. (2001), “Le Capital Social: Un Point de Vue Critique”, *L'économie Politique*, Avril

Montgomery, J. (1991), “Social Network and Labour Market Outcomes: Toward an Economic Analysis”, *American Economic Review*, Vol 81 1401-1418

Newton, K. (2001), “Social trust and political disaffection: Social capital and democracy”, Paper presented at the EURESCO Conference on Social capital, Exeter.

Odza Ndongo, Y, Ebene, A et Tegnerowicz, J.(2006), « Religion, Capital Social et Réduction de la Pauvreté au Cameroun : Le Cas de la Ville de Yaoundé », MPRA Discussion papers N°166

Paldam, M (2000), “Social Capital: One or Many? Definition and Measurement” *Journal of Economic Surveys* Vol. 14, N. 5

Patacchini, E and Zenou, Y. (2008), “Ethnic Network and Employment Outcome”, *IZA Discussion Papers N° 3331*

Platteau, J.-P. (1994a), “Behind the Market Stage Where Real Societies Exist: Part I - The Role of Public and Private Order Institutions,” *Journal of Development Studies*, 30, 3, 533-577.

Platteau, J.-P., (1994b), “Behind the Market Stage Where Real Societies Exist: Part II -The Role of Moral Norms,” *Journal of Development Studies*, 30, 3, 533-577.

Podolny J., and Baron J. (1997),« Ressources and relationships: social networks and mobility in the workplace », *American sociological review*, 62, 5, pp. 673-693.

Punam, R.D., Leonardi, R., and R.Y Nanetti. (1993), “*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*”, Princeton University Press, Princeton, trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, Milano.

Putnam, R. (1993), « The prosperous community. Social capital and public life », *The American prospect*, 4, 13, pp. 35-42.

Putnam, R. (2000), “*Bowling Alone*”, New York: Simon and Schuster.

Rahn, W. and T Rudolph, (2002), “A Multilevel Model of Trust in Local Government”, mimeo, University of Minnesota.

Rees, A. (1966), “Information Networks in Labor markets”, *American Economic Review.*, vol 56, 559–56

Ritaine, E. (2001), “Cherche Capital Social désespérément”, Critique Internationale, N°12

Rothstein, B., et Stolle, D. (2003), « *How Political Institutions Create and Destroy Social Capital: An Institutional Theory of Generalized Trust* », Paper presented at the 98th Meeting of the American Political Science Association, Boston.

Sabatini, F. (2005), “Measuring Social Capital in Italy: An Exploratory Analysis”, Working Papers N°12, Università La Sapienza, Roma

Solow R. (2000),” *Notes on social capital and economic performance in Dasgupta P. et Seralgedin, I (1999), pp 6-9.*

Stolle, D. (2003), “The Sources of Social Capital”, in Hooghe, M. e Stolle, D. (a cura di), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspectiv*, New York, Palgrave, 19-42.

Udry, C. and Conley T. (2004), “Social Networks in Ghana,” mimeo.

Uslaner, E. M. (2002), “*The moral foundations of trust*”, New York: Cambridge University Press.

Vesely, A. (2006), “Reproduction of Social Capital: How Much and What Type of Social Capital is Transmitted from Parents to Children”, 2006 Ratio Colloquium for Social Scientist, Stockholm

Wade, R. (1987), “The Management of the Property Resources: Finding a Cooperative Solution” World Bank Research Observer, 2(2):219-34

Wade, R. (1988), “The Management of Irrigation Systems: How to Evoke Trust and Avoid Prisoners’ Dilemma”, World Development, 16(4):489-500

Woolcock, M., (1998), “Social Capital and Economic Development: Toward a Synthesis and Policy Framework,” *Theory and Society*, 27, 151-208.

Woolcock M. (2001a), “Le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques, ISUMA”, *Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques* (www.isuma.net), Volume 2, N°1, Printemps 2001.

Woolcock M. (2001b),’ Microenterprises and social capital : a framework for theory,

research, and policy , *The Journal of Socio-Economics*, 30, pp.193-198.