

LE CAPITAL SOCIAL : UN CONCEPT UTILE ?*

Sylvain Côté
Organisation de coopération
et de développement économiques

John F. Helliwell
Université de Colombie-Britannique

* Texte tiré d'un exposé présenté au congrès 2002 de l'Association des économistes québécois « La croissance économique : À quel prix et pour qui ? », 16 mai 2002, hôtel Château Cartier-Relais, Gatineau, Québec, Canada.

TABLE DES MATIÈRES

LE CAPITAL SOCIAL : UN CONCEPT UTILE ?	2
Introduction	2
Qu'est-ce que le capital social ?	2
Bref survol de l'état de la recherche conceptuelle et empirique sur le capital social	4
Confiance et croissance économique	6
Institutions et capital social	9
La complémentarité du capital humain et social	10
Capital social, bien-être subjectif et bonheur	12
Distribution et accès au capital social	15
Classes économiques	15
Dimension homme/femme	15
Diversité ethnique	15
Recherche d'emploi	16
Résumé de l'évidence	16
Pistes de réflexion	17
L'importance d'un cadre conceptuel	17
La mesure du capital social et ses défis	20
Facteur temps	21
Agrégation	21
Nature contextuelle	21
Circularité	21
Les dangers d'une action publique irréfléchie	22
Quelques suggestions sur de possibles domaines d'interventions politiques	23
Éducation	24
Diversité ethnique, linguistique et culturelle	25
Conclusion : Le capital social, une notion utile ?	25
BIBLIOGRAPHIE	27

LE CAPITAL SOCIAL : UN CONCEPT UTILE ?

Sylvain Côté
*Organisation de coopération
et de développement économiques*

John F. Helliwell
Université de Colombie-Britannique

« ...Le concept de capital social est utile dans la mesure où il attire l'attention sur ces institutions particulières qui servent la vie économique et que l'on ne remarquerait pas autrement.»

- Dasgupta (2000)

Introduction

Le capital social est-il vraiment un concept utile pouvant répondre aux nombreux défis économiques et sociaux auxquels font face les sociétés d'aujourd'hui ? Bien que de plus en plus d'ouvrages de recherche témoignent de l'importance grandissante que revêt le capital social, plusieurs aspects du concept tels que son fonctionnement et sa mesure, ainsi que son application aux politiques publiques, demeurent sous-développés. Il semble notamment que le capital social opère dans un cadre plus vaste que ce que l'on croyait au départ.

Dans cet article, nous proposons d'abord de faire un bref survol de ces questions en présentant l'essentiel de la littérature économique sur le capital social. Ensuite, nous explorerons quelques pistes de réflexion sur l'état actuel de la recherche, sur les limites du concept, ainsi que sur ses implications potentielles en matière de politique publique.

Qu'est-ce que le capital social ?

Malgré une utilisation croissante ces dernières années, l'expression « capital social » n'est pas un concept nouveau¹. Bien que l'idée même de capital social remonte au 19^e siècle avec les travaux d'Alexis de Tocqueville (1835) et d'Emile Durkheim (1893), c'est au début du 20^e siècle qu'apparaît la première mention connue de cette expression dans un ouvrage qui évoque l'importance du capital social pour l'éducation et les communautés locales (Hanifan, 1916). On pourrait aussi mentionner les nombreux ouvrages anthropologiques qui, en remontant aux origines, cherchent à démontrer que les humains ont un instinct naturel d'association.

Le concept tel qu'on le comprend aujourd'hui a pris naissance il y a moins de 20 ans, notamment grâce aux œuvres de sociologues tels que Jane Jacobs (1961), Bourdieu (1979; 1985), Coleman (1988), Fukuyama (1995; 1999), Woolcock (1998) et du politologue américain Robert Putnam (1993; 2000). Toutefois, des chercheurs dans les domaines de l'économie (par exemples : Durlauf 2001 ; Helliwell 2001,

1. Pour un survol historique complet du concept de capital social, voir : Woolcock (1998).

1998, 1996 ; Gleaser 2001, 1999 ; Knack and Keefer 1997) et la santé (par ex. Lynch et al. 1998 ; Wilkinson 1999 ; 1996 ; Kawachi et al. 1997) y ont aussi apporté leur contribution.

Compte tenu de la nature multidisciplinaire du concept, il n'est pas surprenant que le capital social fasse l'objet de multiples définitions et interprétations, certains insistant sur la valeur des ressources dont disposent les individus sous forme de relations sociales au sein de leur famille et de leur communauté, d'autres mettant davantage l'accent sur le rôle des réseaux et des normes dans la société civile. Bien qu'il n'existe toujours pas de consensus sur une définition, on observe une certaine convergence d'opinions. En règle générale, on définit le capital social comme un ensemble de réseaux, de normes et de valeurs qui contribuent à aider les divers acteurs et institutions à atteindre des objectifs communs. La définition de l'OCDE (2001) est la mieux acceptée :

« Réseaux, ainsi que normes, valeurs et convictions communes qui facilitent la coopération au sein de groupes ou entre ceux-ci ».

Selon cette définition, le capital social concerne les réseaux coopératifs : les rapports qui les unissent, leurs relations internes et externes, ainsi que les normes qui les régissent. Certaines particularités le différencient d'autres concepts. Contrairement au capital humain qui tend à être la propriété d'un individu, le capital social est avant tout considéré comme une variable relationnelle, c'est-à-dire qu'il prend sa forme dans les relations entre les gens, individus, groupes ou communautés. Il se rapporte à la famille, à l'école, à la collectivité, à l'entreprise et aux entités administratives et autres institutions nationales ou intranationales. Il peut aussi porter sur les différents groupes qui composent la société civile et qui se définissent par le sexe, la profession, la langue ou l'ethnie.

On distingue également dans le capital social trois types de liens essentiels (Woolcock 2000 ; 1998) : (1) les liens affectifs entre membres d'une même famille et d'un même groupe ethnique (« bonding ») ; (2) les liens d'acointances ou horizontaux avec les amis éloignés, collègues, associés ou entre communautés (« bridging ») ; enfin (3) les liens verticaux entre les couches sociales auxquelles accèdent différents groupes dans la hiérarchie des pouvoirs, des statuts sociaux et des richesses (« linking »). Woolcock associe ce dernier type de lien à la capacité des individus et des communautés à utiliser les ressources, les idées et les informations des institutions situées au-delà de leur cercle immédiat.

Le capital social est un concept contextuel. Il varie en fonction du milieu dans lequel il prend naissance et se développe. Les principaux déterminants sont l'histoire et la culture, les structures sociales horizontales ou hiérarchiques, la famille, le plan urbain, la sévérité des inégalités économiques ainsi que la vitalité et les caractéristiques de la société civile. Il constitue, pour l'essentiel, un bien public en ce sens qu'il est partagé par un groupe, mais le capital social peut aussi être un bien privé, les individus pouvant l'utiliser à leurs propres fins.

En dépit du travail amorcé, le capital demeure un concept « scientifiquement controversé ». En effet, pourquoi s'attarder à cette idée qui n'est, après tout, pas nouvelle en soi ? Certains économistes s'opposent à l'expression « capital social » pour deux raisons. D'une part, l'idée de « capital » est perçue comme une notion vague et problématique selon la théorie économique. Ainsi, Arrow (2000) écrit :

« Je conseille vivement l'abandon de la métaphore de 'capital' et du terme 'capital social'. Le terme 'capital' laisse entendre trois aspects principaux : a) un prolongement dans le temps ; b) un sacrifice au présent motivé par de possibles bénéfices futurs ; et c) aliénabilité...C'est surtout b) qui cause des difficultés. La raison d'être des réseaux sociaux est qu'ils sont créés pour des raisons autres qu'économiques ».

D'autre part, certains s'opposent à cette notion de capital social dans la mesure où elle est difficile à conceptualiser et à mesurer. En fait, les principales difficultés de mesure du capital social tiennent à sa nature même -- multidimensionnelle, multiforme et relationnelle -- et au fait qu'elle comporte différents niveaux et unités d'analyse. Bon nombre de ses aspects sont tacites et relationnels et ne se prêtent pas facilement à la mesure ou à la codification.

Face à ces contraintes, il serait simple pour les économistes d'exclure ce concept de l'analyse économique. Cependant, certains s'insurgent contre cette suggestion. Temple (2001), par exemple, note à propos du capital social que :

« C'est une expression commode pour recouvrir tous les aspects des sociétés qui, bien que difficiles à mesurer et à intégrer dans des modèles structurés, sont généralement assimilés à des facteurs importants de réussite économique à long terme. Pour certains économistes (pas tous) l'idée intuitive que 'la société a son importance' est suffisamment forte pour qu'on la retienne malgré la quasi-absence de base théorique ».

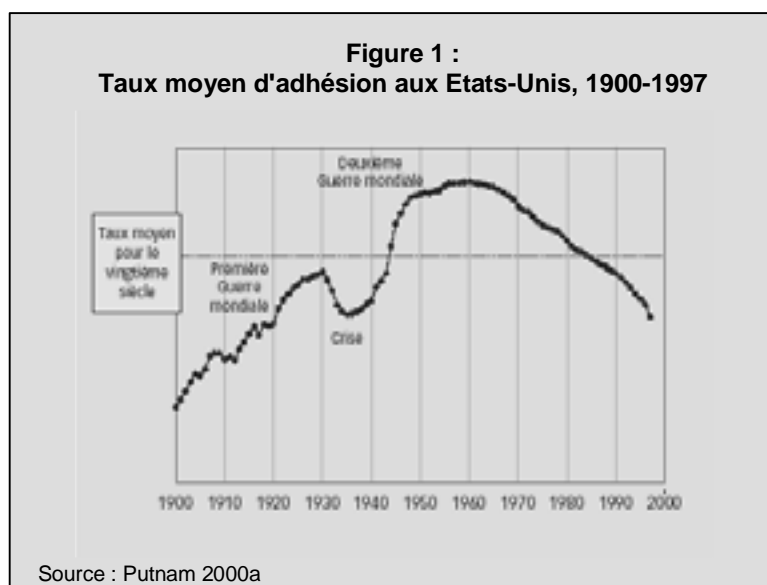
En fait, l'idée de capital social a évolué parallèlement à la complexité des sociétés d'aujourd'hui, nous forçant à analyser les problèmes économiques et sociaux dans une perspective plus large. Comme nous le verrons plus loin, l'analyse économique tend à s'appuyer sur des facteurs traditionnels, en excluant souvent plusieurs facteurs institutionnels et sociaux tout aussi essentiels au bon fonctionnement des économies et sociétés.

Survol de l'état de la recherche conceptuelle et empirique sur le capital social

L'assimilation et l'usage croissant du capital social ces dernières années ont contribué à mettre l'accent sur l'importance potentielle du concept dans le domaine de la recherche économique et sociale, et ce, malgré la relative pauvreté des données disponibles².

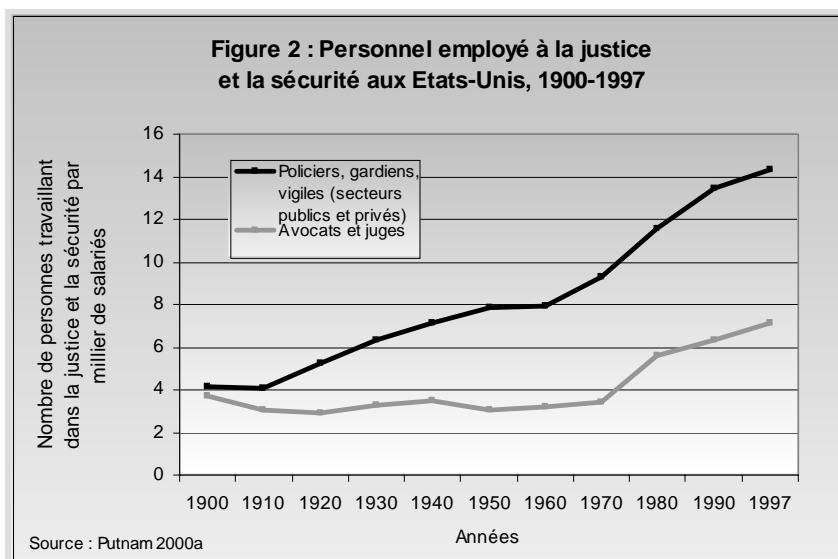
Certains chercheurs ont avancé la thèse que la dégradation des valeurs et des identités communes ainsi que des objectifs sociaux poursuivis a affaibli la confiance et la volonté d'un engagement civique de qualité au service de l'intérêt général (notamment Putnam 2000a ; Fukuyama 1999 ; Inglehart 1997). Dans son livre « Bowling Alone », Putnam constate une diminution de l'engagement social et civique aux Etats-Unis au cours des 25 dernières années (Figure 1).

2. Nous élaborons davantage ce point à la page 21.



Il remarque, tout particulièrement, que la participation des américains à des réunions associatives a diminué de 58 %, qu'à des dîners de famille, elle a baissé de 33 %, et qu'ils sont 45 % de moins à recevoir des amis à la maison.

Putnam (2000a) présente un autre indicateur de désaffection du capital social aux Etats-Unis, observant un accroissement de la confiance dite « synthétique » : au lieu de dépendre d'accords tacites et informels, les américains semblent favoriser de plus en plus les contrats de types légaux et formels. La tendance est la même en matière de protection civile.



Selon Putnam, les variations de niveau du capital social dénotent des variations à plus long terme des normes, des valeurs et des schémas d'interaction sociale. Il attribue cette érosion de la confiance et de l'engagement civique aux États-Unis à plusieurs causes. Premièrement, il affirme que dans ce pays, l'augmentation du temps de travail, les familles à double revenu et l'étalement des villes sont des facteurs qui interviennent dans le déclin du capital social, mais de façon moins significative que les différences intergénérationnelles et le temps passé devant la télévision. Deuxièmement, le fait que les gens résident de

moins en moins dans des zones rurales multifonctionnelles et de plus en plus dans des zones urbaines et suburbaines uniquement vouées à l'habitat semble aussi avoir accéléré le déclin de l'engagement civique. Troisièmement, l'inégalité croissante des revenus et de la richesse pourrait également avoir contribué à la baisse du capital social aux États-Unis.

Les changements que l'on constate dans le domaine de l'engagement civique, de la participation au vote, de l'appartenance à divers types d'organisations, des niveaux de confiance et de la socialisation informelle semblent importants. Pourtant, le déclin du capital social aux États-Unis n'est pas aussi clair qu'il y paraît. En effet, si des formes traditionnelles locales de liens sociaux (familles, quartiers et organisations de masse traditionnelles) semblent sur le déclin dans de nombreux pays de l'OCDE, on voit apparaître dans le même temps d'autres formes de liens sociaux, souvent distants, temporaires et davantage dictés par l'intérêt personnel. D'ailleurs, l'émergence de nouvelles formes de communication tel qu'Internet semble avoir des effets encore incompris des chercheurs. Toute la question est de savoir si ces nouvelles formes de liens sociaux sont suffisantes pour remplacer les anciennes.

Galland (1999) conclut que, ni les mesures générales de confiance, ni l'engagement civique, ne donnent une indication fiable de la qualité des relations sociales ou de leur interaction au niveau macroéconomique. Bien qu'il y ait une corrélation entre la confiance et l'engagement civique, Galland constate des différences majeures entre les groupes sociaux dans la façon dont les individus choisissent leurs réseaux et leurs relations. Un niveau élevé de confiance dans un domaine donné peut coexister avec un degré restreint d'engagement ou de confiance dans un autre.

Par contre, le déclin du capital social observé aux États-Unis ne semble pas généralisé lorsqu'on le compare aux autres pays de l'OCDE. Bien qu'en Australie la nature de l'engagement civique ait évolué, devenant plus individualiste et temporaire (Putnam 2000b), le Royaume-Uni et la Suède, par exemple, ont vu l'appartenance à divers types d'organisation civile progresser, aussi bien en chiffres absolus qu'en proportion de la population totale (Hall 1999 ; Rothstein 1998). En France, il apparaît en effet qu'on assiste moins à une diminution quantitative de la ressource en capital social disponible qu'à des changements qualitatifs de ladite ressource (Worms 2000).

Confiance et croissance économique

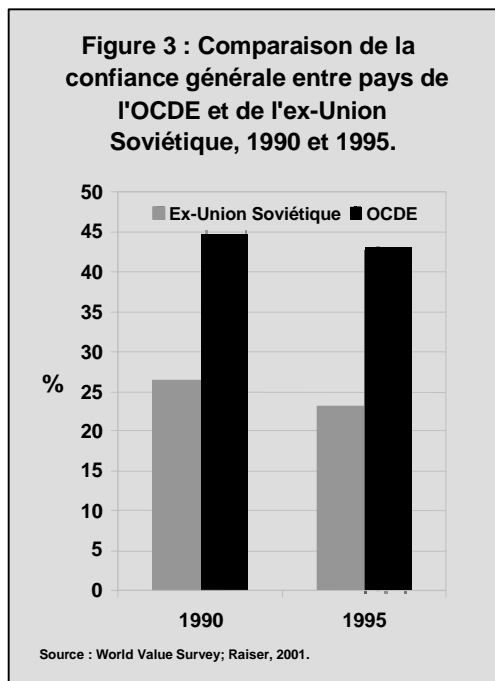
Pourquoi un pays comme la Russie qui investit énormément en capital humain, en capital physique et possédant des ressources naturelles en abondance a-t-il tant de mal à faire la transition vers une économie de marché alors que d'autres pays plus petits, comme la Finlande et le Japon, connaissent des rendements économiques beaucoup plus conséquents ? Jusqu'à récemment, les économistes ont eu le plus grand mal répondre à une telle question. En effet, en tentant de mesurer la croissance du PIB pour plusieurs pays, pas moins de 40 % des variances explicatives de leurs modèles économiques ne pouvaient être expliqués (Temple 2001). Même la portion du coefficient qui pouvait être « expliquée » se prêtait à de multiples interprétations. C'est alors que certains chercheurs ont suggéré que certains maillons négligés et inexplorés dans l'analyse économique et sociale, notamment le capital social, pouvaient permettre de mieux comprendre ces variances économétriques entre pays (par ex. Knack et Keefer 1997).

Ce qui suscite en grande partie l'intérêt des économistes dans l'étude du capital social, c'est une définition qui inclut non seulement la structure des réseaux et des relations sociales, mais aussi les dispositions comportementales (comme la confiance, la réciprocité, l'honnêteté) et les mesures institutionnelles de la qualité (« primauté du droit », « caractère exécutoire des contrats », « libertés civiles », etc.)³. Cette approche globale motive plus d'un économiste en raison de l'existence d'importants

3. Certains autres ouvrages économiques reposent sur l'hypothèse que les personnes maximisent leur utilité personnelle, en décidant d'interagir avec d'autres, et ont recours aux ressources du capital social pour mener différents types d'activités de groupe (par ex. Glaeser, 2001).

ensembles de données transnationales (par exemple celles des World Values Surveys, les indices Gastil et les cotes Freedom House) qui autorise la prise en compte du capital social dans les régressions macro-économiques de croissance.

Le World Value Surveys pose sur la question suivante : « D'une façon générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ? » Bien que cette question ne nous donne pas d'indication précise quant au niveau de densité de la confiance, c'est elle que l'on favorise néanmoins dans plusieurs enquêtes. Quand on compare les pays de l'OCDE avec ceux de l'ex-URSS, les différences en terme de confiance générale sont considérables (Figure 3).



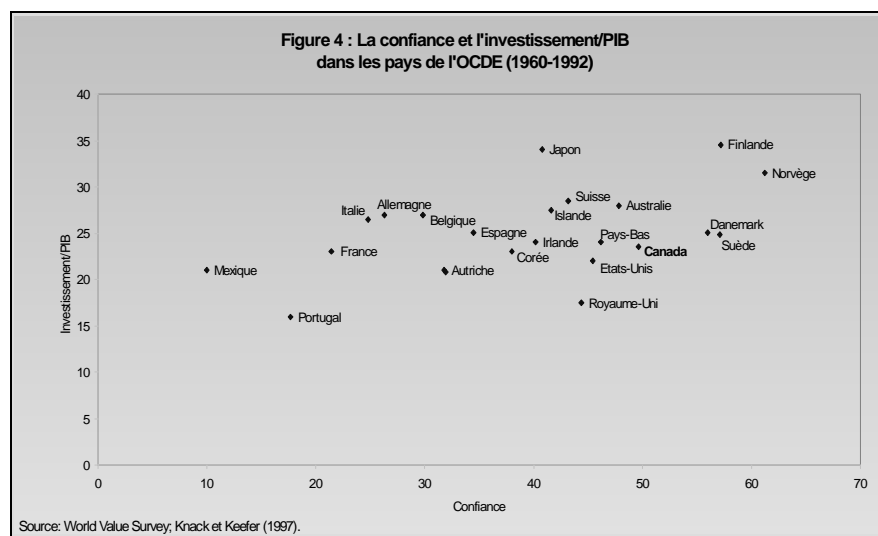
Lorsqu'on étend le même indice de confiance générale à plusieurs pays, il est particulièrement intéressant de noter que les pays et les régions aux niveaux de confiance et d'engagement civique élevés (p. ex. dans les pays scandinaves) sont souvent plus égalitaires alors que les pays qui semblent avoir des difficultés dans leur développement économique et social, tels ceux d'Europe de l'est ou le Brésil, ont un taux de confiance relativement bas (Tableau 1).

Tableau 1 : Mesure de la confiance générale dans les pays de l'OCDE (%), 1990-91			
Suède	66.1	Italie	35.3
Norvège	65.1	Pologne	34.5
Finlande	62.7	Corée	34.2
Danemark	57.7	Espagne	33.8
Pays-Bas	55.8	Mexique	33.5
Canada	52.4	Belgique	33.2
Etats-Unis	50.0	Autriche	31.8
Irlande	47.4	Rép. Tchèque	30.3
Islande	43.6	Hongrie	24.6
Royaume-Uni	43.6	France	22.8
Suisse	43.2	Portugal	21.4
Japon	41.7	Turquie	10.0
Allemagne	37.8		
Autres			
Russie	38.0	Chili	22.7
Inde	34.3	Brésil	6.7
Argentine	23.3		
Source : World Value Survey, 1990-91			

Bien que les résultats de la recherche dans ce domaine ne soient pas concluants⁴, plusieurs travaux montrent qu'il existe une corrélation positive entre la mesure de la confiance générale interpersonnelle et l'accroissement du PIB (La Porta 1999 ; Hjerrpe 1998 ; Knack et Keefer 1997).

Utilisant les données provenant de la *World Values Study (WVS)* sur la période 1960-1992, Knack et Keefer démontrent une différence considérable entre groupes de pays. Comme il est permis de constater dans la figure 4 ci-après, les pays nordiques obtiennent un coefficient positif supérieur aux autres pays, alors que les pays latins comme la France, l'Italie, le Portugal et le Mexique ne se classent pas aussi bien. Le Canada se situe premier dans le deuxième tiers des pays, juste devant l'Australie, les Pays-Bas et les États-Unis. Non seulement la différence entre pays est importante, mais l'impact au niveau macro-économique semble également non négligeable. En effet, Knack et Keefer avancent qu'une variation d'un écart-type de l'indice de confiance est associée à un changement du taux de croissance de 0.56 d'un écart-type. En d'autres termes, un niveau de confiance supérieur de 10 % (un peu moins d'un écart-type) est associé à un taux de croissance annuel supérieur de 0.8 %.

4. Helliwell (1996) a constaté une corrélation négative entre la confiance et l'accroissement de la productivité totale des facteurs dans un échantillon de 17 pays Membres de l'OCDE.



Ces résultats montrent une relation statistique intéressante qui laisse entrevoir la possibilité que le capital social, mesuré en terme de confiance générale, puisse expliquer pourquoi certains pays ou régions ont autant de difficultés à faire la transition vers une économie de marché. Toutefois, il faut interpréter avec prudence la mesure de la confiance générale de la *World Value Survey*.

Comme le remarquent Knack et Keefer (1997), la confiance, telle que définit dans la WVS, pourrait être attribuable à l'optimisme des sociétés qui ont de bons résultats économiques. Dans d'autres cas, il est possible, par exemple, que la corruption ou une application insuffisante de la loi affaiblissent la confiance et, pour des raisons totalement indépendantes, le taux de croissance. La pauvreté et le sous-développement économique peuvent aussi freiner l'établissement de la confiance, car les gens vivant dans une société d'insécurité et de sous-développement économiques sont sans doute moins portés à faire confiance aux autres. De plus, l'une des difficultés à propos de ce type de question est que l'on ne sait pas si les personnes interrogées interprètent de la même façon les termes « confiance » ou « la plupart des gens », suivant leur pays, leur culture et l'époque à laquelle la question leur est posée.

Par ailleurs, la densité des relations est importante. Il faut en effet faire une distinction entre la disposition des individus à faire confiance, d'une part, à des personnes qu'ils connaissent, et d'autre part, à « autrui » en général. L'environnement, le contexte et la situation jouent un rôle déterminant. Par exemple, dans des pays comme l'Espagne, la France et l'Italie où les niveaux de confiance à l'égard d'étrangers paraissent être faibles comparés aux autres pays de l'OCDE, les individus déclarent des niveaux élevés de confiance vis-à-vis de leur cercle familial immédiat (Galland 1999).

Institutions et capital social

Une autre variable à laquelle se fient souvent les économistes est celle de la qualité des institutions publiques. Il apparaît que l'infrastructure sociale joue un rôle important dans la croissance économique. L'effet qui s'exerce sur les performances macro-économiques peut aussi être en partie indirect et résulter d'un taux d'investissement plus élevé dans le capital physique et humain et d'une meilleure performance de l'« infrastructure sociale ».

Hall et Jones observent que de nombreux pays atteignent des niveaux de production par travailleur plus élevés à long terme s'ils associent des taux élevés d'investissement dans le capital physique et humain et une infrastructure sociale de qualité. Comparant l'Italie du nord et l'Italie du sud, Putnam (1993) ainsi que Helliwell et Putnam (1999) affirment qu'un capital social plus solide a permis à la région du nord de tirer parti de nombreuses réformes régionales pour progresser plus rapidement que le sud. Guiso *et*

al.(2000) avancent que, dans les régions d'Italie où la confiance sociale est élevée, les ménages investissent moins en espèces et davantage en actions, qu'ils utilisent plus de chèques, ont davantage accès au crédit institutionnel et ont moins recours au crédit informel. Dans des travaux couvrant les pays d'Europe de l'est, Rose (1998) et Raiser (1997) montrent également, comme facteurs possibles de la contre-performance économique des pays de l'ex-URSS, la faiblesse des institutions et leur rôle dans la destruction du capital social.

Or, le rôle de l'État providence dans la formation du capital social est également source de polémique. Certains avancent que le système de protection sociale peut, dans certains cas, être une cause possible du déclin de mécanismes voués à la formation du capital social (par ex.. Norton 1998⁵). Cependant, plusieurs rejettent l'hypothèse d'un étouffement du capital social par l'État providence. En effet, Gaskin et Davis Smith (1995), dans une enquête portant sur huit pays européens, montrent en particulier que deux des pays où la protection sociale est la plus développée, les Pays-Bas et la Suède, sont aussi ceux où le bénévolat est le plus important⁶. Il semble au contraire que l'État providence, au lieu d'annihiler l'initiative et le bénévolat, encourage la solidarité tant sur le plan symbolique que pratique, notamment, en réduisant, grâce à des programmes de protection sociale, les risques auxquels les individus sont confrontés et en favorisant l'acquisition de compétences afin que les individus puissent développer leur potentiel.

La complémentarité du capital humain et social

Bien que le capital humain semble favoriser la formation du capital social, l'inverse est aussi possible. Les liens de causalité semblent aller dans les deux sens.

Il est désormais bien établi que l'éducation est l'un des déterminants majeurs de multiples formes de capital social. Il n'est donc pas surprenant qu'un des premiers ouvrages sur le capital social touche à l'éducation (Hanifan, 1916). Plus récemment, le sociologue James Coleman (1988) valide cet argument en examinant l'acquisition de connaissances à travers l'existence de multiples formes de relations de soutien entre parents, éducateurs et élèves fréquentant la même école. Ces relations de soutien peuvent prendre la forme d'aide pour les devoirs, d'activités parascolaires ou encore de participation directe des parents aux activités de l'école et d'aide aux familles et aux enfants en difficulté.

L'éducation peut aussi contribuer à la cohésion sociale en fournissant des connaissances sur les contrats sociaux entre individus et entre États et individus; elle renforce les comportements attendus dans le cadre des contrats sociaux, en partie par les expériences d'hétérogénéité sociale qu'ont les élèves dans les écoles elles-mêmes ; et permet de mieux appréhender les conséquences à attendre d'une rupture des contrats sociaux (Heyneman 1998 ; Schuller 2001).

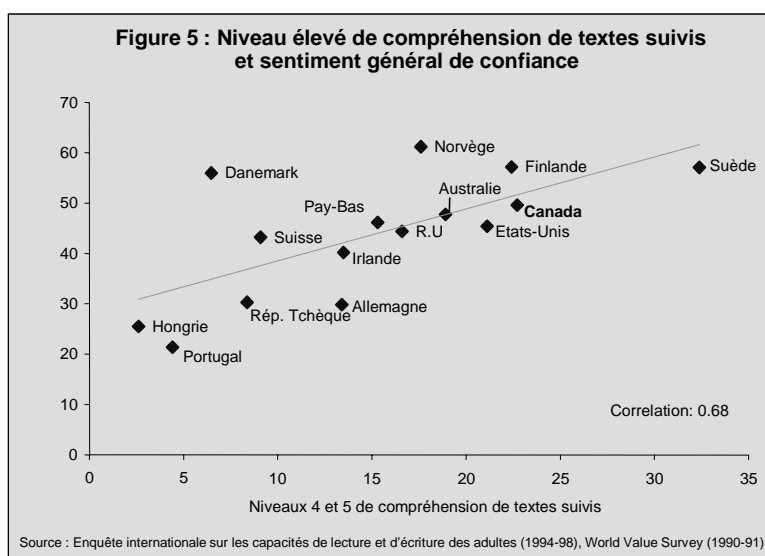
Par ailleurs, d'autres études plus empiriques ont démontré qu'il existe un lien positif entre le capital humain et la confiance générale (Gleaser et al. 1999 ; Knack et Keefer 1997). Knack et Keefer⁷ notamment relèvent une forte corrélation ($r=0.83$) entre la confiance et une estimation du nombre moyen d'années de scolarité pour 1980 et observent que « l'éducation peut renforcer la confiance et les normes civiques, par

5. Par exemple, Norton (1998) mentionne que, dans le cas où il y a une prise en charge importante des obligations sociales par le secteur public, les liens associatifs, familiaux et interpersonnels tendent à s'affaiblir car les particuliers sont moins incités à assurer de services bénévoles.

6. Hart et Dekker (1999), Rothstein (1998) et Hall (1999) confirment également ce même point de vue. En effet, ils observent que les niveaux de bénévolat, de contacts informels et de participation à des projets d'intérêt collectif sont relativement élevés dans des pays tels que les Pays-Bas, la Suède et le Royaume-Uni, et qu'ils ne semblent pas avoir chuté du fait des politiques sociales.

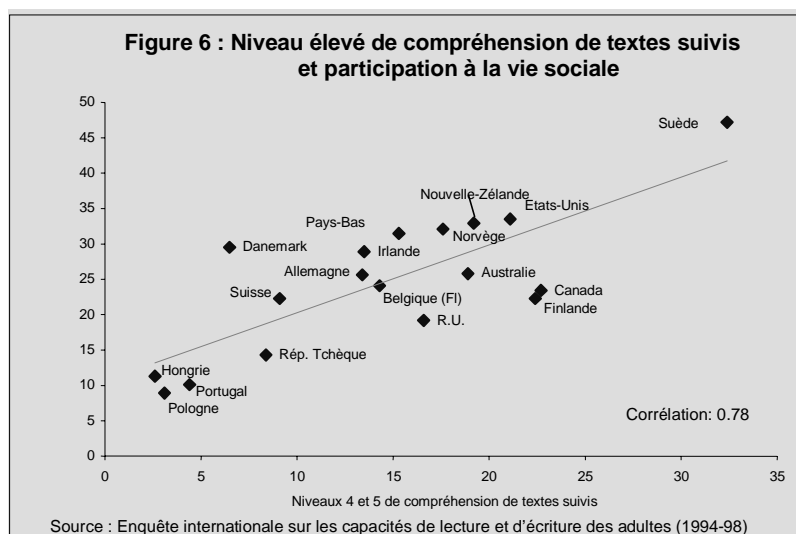
7. Knack and Keefer (1997), p. 1270.

exemple si l'ignorance conduit à la méfiance ou si l'éducation réduit les incertitudes concernant le comportement des autres ou si les élèves/étudiants apprennent à se comporter de manière coopérative ». De plus, grâce à l'enquête internationale sur les capacités de lecture et d'écriture des adultes et à *World Value Survey*, des travaux de l'OCDE (2002) ont illustré qu'il existait aussi une forte corrélation (0.68) entre le niveau élevé et moyen de compréhension de textes suivis et la confiance (Figure 5). Il est particulièrement intéressant de noter que les pays ont relativement tendance à aller par groupes : les pays scandinaves semblent obtenir de bons résultats et les pays anglophones se situent aussi dans le tiers supérieur. Par la suite, on remarque que des pays comme la Hongrie, le Portugal et la République tchèque, où les niveaux de confiance sont faibles, se classent moins bien pour ce qui concerne le niveau élevé de compréhension de textes suivis. Lorsque l'on considère le niveau *moyen* de compréhension de textes suivis et le niveau total les résultats en pourcentage de participation à la formation pour adultes sont sensiblement les mêmes.



On a tenté la même expérience en considérant la relation entre le niveau élevé de compréhension de textes suivis et la participation à la vie sociale (Figure 6). Là encore, la Suède se classe parmi les premiers. Les résultats de la Nouvelle-Zélande, des États-Unis, de la Norvège et des Pays-Bas sont aussi relativement bons alors que ceux de la Pologne, du Portugal, de la Hongrie, de la République tchèque et du Royaume-Uni se situent loin derrière. Les résultats sont plus ou moins identiques si l'on considère la participation à la formation pour adultes (corrélation positive de 0.69). Il est intéressant de noter que les pays où les niveaux de confiance et d'engagement civique sont élevés sont en général plus égalitaires en terme des revenus, de maîtrise des savoirs fondamentaux (le niveau de « littératie ») des adultes et d'accès à la formation continue⁸.

8. Il faut toutefois garder à l'esprit que ces graphiques sont la représentation approximative d'un rapport apparemment étroit entre ces variables. Bien que ces résultats ne puissent pas non plus nous éclairer sur le sens dans lequel s'exerce la relation de causalité à effet, ils n'en méritent pas moins de retenir l'attention et de faire l'objet de travaux de recherche plus approfondis.



D'autres études laissent entrevoir des avantages positifs au niveau des entreprises. En effet, les attitudes de confiance et de coopération au sein des entreprises semblent impacter la production et la rentabilité, en facilitant la coordination et en permettant une diminution des coûts de transaction imputables aux activités de négociation et d'application des règles, à une information insuffisante et à une bureaucratie inutile. (Cohen et Prusak 2001 ; Putnam 2000a ; Humphrey et Schmitz 1998 ; Uzzi 1996 et 1997). De même, les réseaux intra entreprises et les normes de coopération peuvent aussi faciliter le travail en équipe, renforcer l'efficacité et la qualité et améliorer les flux d'information et de savoir (Shimada 1988). Putnam (2000a) note plus particulièrement que la réussite de Silicon Valley est en grande partie attribuable aux réseaux horizontaux de coopération, officielle ou non, qui se sont établis entre les nouvelles entreprises de cette région.

Capital social, bien-être subjectif et bonheur

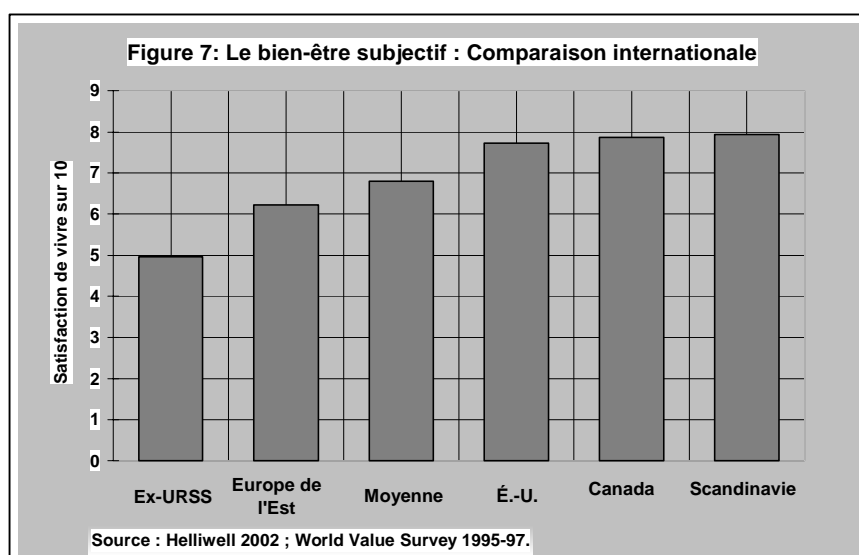
Bien qu'il semble exister une forte corrélation entre diverses variables du capital humain et le niveau de capital social dans les pays considérés, Helliwell (2002) considère les effets du capital social envers le bien-être aussi considérables que ceux du capital humain. En effet, les sociétés qui ont une moyenne de capital social élevée ont également tendance à avoir un taux de bien-être élevé. Les conséquences positives du capital social semblent donc évoluer dans un cadre plus grand.

Putnam (2000a) soutient qu'aux États-Unis, le déclin du capital social dans les quartiers, c'est-à-dire le déclin des fonctions d'encadrement, de socialisation, de grade et d'organisation exercées par le milieu environnant, est un facteur majeur de la dégénérescence des quartiers pauvres des grandes villes. Sampson, Raudenbush et Earls (1997) se fondent sur d'abondantes données concernant les quartiers de Chicago afin de montrer que la confiance mutuelle et l'altruisme de voisinage sont des aspects primordiaux qui expliquent les différences de taux de criminalité entre quartiers (une fois leurs caractéristiques socio-économiques prises en compte). Selon Putnam (2000a), le capital social joue un rôle considérable, non seulement en décourageant les comportements antisociaux ou délinquants, mais aussi en valorisant les énergies collectives et en les canalisant dans un sens positif. Pour leur part, Kawachi *et al.* (1997) ajoutent que, dans la relation entre le crime, la méfiance sociale et l'inégalité, le manque d'estime de soi, de dignité et de statut social est une cause de ces conditions. Selon eux, lorsque la pauvreté et l'exclusion portent atteinte à l'estime de soi, à la dignité et au statut social, cela se répercute sur la confiance et sur les liens sociaux ; et la santé et la délinquance s'en ressentent.

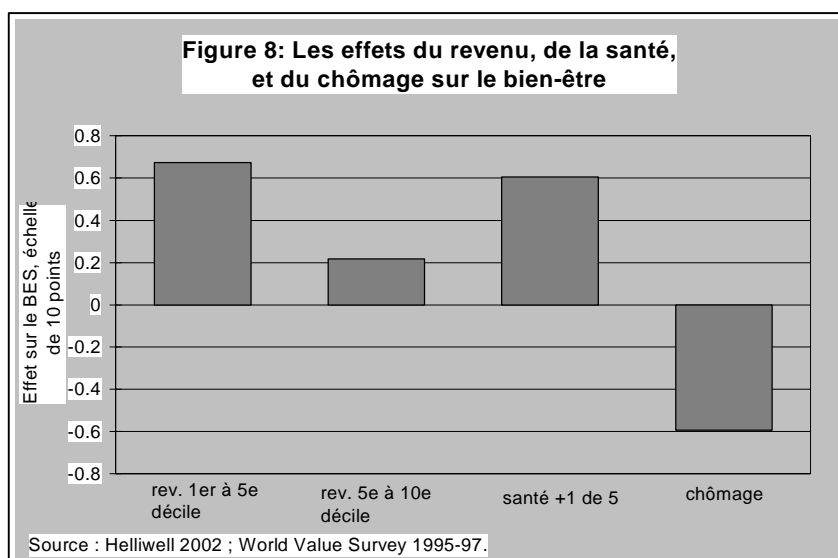
Or, c'est peut-être dans le domaine de la santé individuelle que l'impact positif du capital social est le plus évident. Les recherches consacrées aux effets du capital social sur la santé démontrent que l'isolement

social tend à précéder la maladie, ce qui renforce l'idée selon laquelle cette situation est une cause plutôt que la conséquence de la maladie. Les études de psychologie menées pendant plus de 30 ans confirment le rapport entre des liens qui apportent un soutien et la santé mentale (Brown et Harris, 1978, par exemple). Un certain nombre d'études menées dans divers pays ont montré que, compte tenu de l'état de santé initial, la densité des liens sociaux – autrement dit l'étroitesse des liens noués avec la famille, les amis et les connaissances – va de pair avec l'espérance de vie.

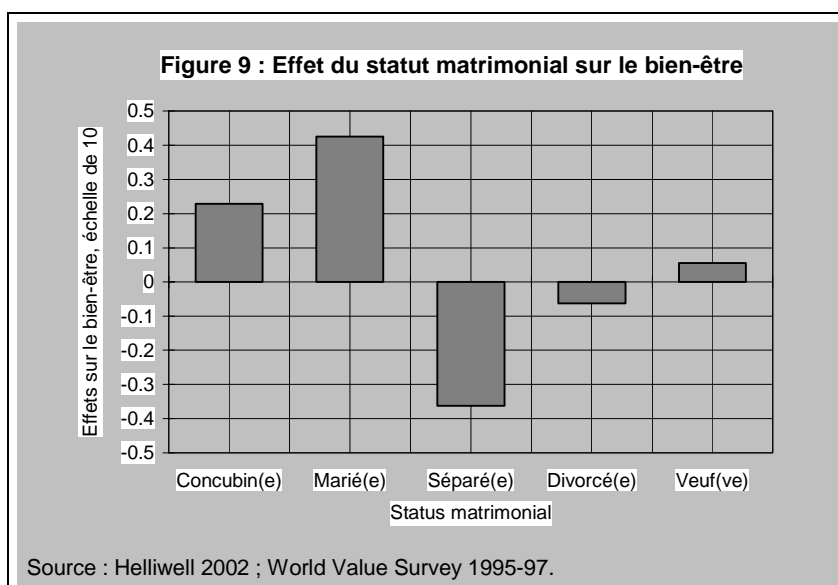
Parmi les autres dimensions du bien-être qui ont attiré l'attention des chercheurs ces dernières années, il faut compter le bien-être subjectif et le bonheur. Plusieurs recherches ont constaté une diminution de ces deux facteurs entre le début des années 70 et la fin des années 90 dans plusieurs pays notamment, aux États-Unis et en Grande-Bretagne (voir Putnam 2000a, Blanchflower et Oswald 2000 ; Osberg et Sharpe 2001). Comme l'indique la figure 7, le bien-être subjectif semble être plus grand en Scandinavie, au Canada et aux États-Unis que dans les pays d'Europe de l'est et ceux de l'ancienne Union Soviétique (Helliwell 2002). Ces résultats sont intéressants bien que des facteurs tels que l'optimisme au sein de ces sociétés pourraient expliquer ces différences. Pour contourner ce problème, il faudrait, d'après Helliwell, se concentrer au niveau régional. De cette manière, on pourrait mieux illustrer les différences entre communautés, puisque le niveau d'interaction se limiterait à un cercle social plus restreint.



Quand on se penche sur des facteurs plus précis, les résultats confirment cette hypothèse. Ainsi, Helliwell (2002) constate que le revenu a un impact relatif sur le bien-être mais seulement jusqu'à un certain niveau au-dessus duquel toute hausse de revenu additionnelle n'a plus aucun impact positif sur le bien-être (Figure 8). Comme on peut également le remarquer, le chômage a un effet négatif sur le bien-être.



Il semble aussi que des événements comme le mariage et le divorce aient un impact déterminant sur le bien-être (Figure 9). En prenant comme référence les célibataires, tandis que les personnes mariées et celles en situation de concubinage semblent bénéficier d'un bien-être plus grand, celles faisant face à une séparation, et surtout à un divorce, semblent vivre le contraire.



Helliwell (2002) montre un autre résultat tout aussi surprenant. Bien que la corrélation entre le capital humain et le bien-être soit bien établie, Helliwell avance que le capital social revêt plus d'importance en terme de contribution au bien-être que l'instruction au niveau individuel⁹. En effet, le coefficient du capital humain devient statistiquement insignifiant quand on ajoute les variables de capital social à l'équation démontrant ainsi que les liens indirects de celui-ci comptent tout autant. Selon Helliwell (2000), il est bien

9. Selon Helliwell, comparativement à ses effets positifs dans la création et maintenance du capital humain et social, les bénéfices de l'éducation semblent avoir des liens moins directs sur le bien-être. Ces résultats sont consistants avec ceux de Blanchflower et Oswald (2000) qui ont démontré que bien que l'instruction ait une corrélation importante avec le bonheur, celle-ci venait au troisième rang après les liens sociaux et la santé.

possible que dans le passé, on ait mis sur le compte du capital humain des résultats qui auraient dû revenir au capital social.

Toutes ces interactions et leurs conséquences, bien qu'indirectes, peuvent avoir des effets non négligeables sur l'économie et la société. Ces résultats, en outre, sont cohérents avec les rapports macro-économiques observés dans une comparaison entre les niveaux de PIB par habitant et les niveaux globaux de bien-être, et ce, pour plusieurs pays (Inglehart, 1997). Toutefois, notre connaissance dans ce domaine reste limitée. Lorsque de meilleures banques de données seront disponibles et que des études plus approfondies verront le jour, nous pourrons mieux comprendre les causes et effets du bien-être et ses conséquences.

Distribution et accès au capital social

Comme nous en avons discuté précédemment, le capital social se retrouve dans différents groupes. Les questions de distribution et d'accès au capital social sont importantes. Les résultats intéressants de travaux de recherche ont tenu compte des différences entre groupes socio-économiques, masculins et féminins, et ethniques.

Classes économiques

Les personnes qui font partie de réseaux ou de collectivités données ont de gros moyens d'accès aux ressources et à l'assistance dont certains groupes de personnes sont en fait exclus. Hall (1999), par exemple, constate qu'au Royaume-Uni les membres des classes moyennes ont plus de chances d'adhérer fréquemment à de nouvelles associations, d'accumuler les adhésions au cours de leur vie et d'appartenir à des réseaux sociaux étendus et divers¹⁰. A l'inverse, les personnes issues de la classe ouvrière adhèrent en général à un moins grand nombre d'associations, souvent pour y accomplir des activités précises, et demeurent membres pendant longtemps.

Dimension homme/femme

Putnam (2000a) constate qu'aux États-Unis les femmes sont plus engagées socialement que les hommes dans toutes les catégories d'emploi (temps complet, temps partiel et sans emploi). Celles qui occupent des emplois à temps partiels (surtout si elles ont trouvé l'équilibre qu'elles souhaitent entre le travail et la famille) tendent à être plus engagées socialement que les autres.

Cependant, les niveaux de confiance et d'engagement social et les types d'engagement (formel, informel) peuvent s'avérer très différents selon que l'on soit homme ou femme et que l'on ne possède pas les mêmes réseaux sociaux ni les mêmes niveaux d'accès à l'information. Dans certains cas, les réseaux masculins tendent à être plus formels du fait que les hommes occupent plus souvent un emploi, tandis que les réseaux féminins tendent à être plus informels et plus centrés sur la famille (Moore, 1990). Picciotto (1998) va plus loin lorsqu'il note que les discriminations fondées sur le sexe peuvent nuire à l'édification de certaines formes de capital social : « La discrimination fondée sur le sexe nuit à la confiance et aux relations familiales, restreint les réseaux sociaux et appauvrit le capital social qui permet aux sociétés d'avancer en direction d'objectifs communs ».

Diversité ethnique

Les liens ethniques montrent également comment des acteurs ayant des valeurs et une culture communes peuvent s'associer au profit de tous. Portes et Sensenbrenner (1993) observent que des éléments

10. Ce point est également développé dans Galland (1999) en ce qui concerne la France.

tels que la réciprocité ainsi que l'obligation de solidarité et de confiance sociale sont des caractéristiques essentielles des relations entre l'appartenance ethnique et le capital social. Pour les groupes d'immigrés, cette appartenance est une « source d'avantages propices à l'adaptation » au moment de leur arrivée dans leur nouveau pays. En effet, le capital social peut leur permettre d'obtenir des conseils et un soutien dans de multiples domaines. Ces réseaux ethniques peuvent aussi être source de capital financier et humain pour ceux qui veulent créer une entreprise et qui, grâce aux solides liens existant au sein du groupe, peuvent obtenir des prêts et des subventions ainsi qu'une main-d'oeuvre bon marché (Geertz, 1962). Ils peuvent également fournir de précieux renseignements sur le marché du travail local. Ces réseaux offrent aussi une protection sociale en répondant aux besoins matériels et financiers durant les périodes difficiles et en s'occupant des enfants et des personnes âgées (Abrams et Bulmer, 1986).

Bien que des liens proches soient plus naturels à l'intérieur des groupes ethniques, le véritable défi repose souvent sur le manque de liens horizontaux. Selon certaines études, les pays ou communautés à forte polarisation sociale, ethnique ou linguistique sont presque inévitablement confrontés à un risque plus grand d'éclatement social (Collier, 1998; Knack et Keefer, 1997). Pour Rodrik (1998), la polarisation sociale peut même empêcher les pays et les communautés de réagir face à des chocs économiques néfastes.

En se fondant sur une nouvelle enquête aux États-Unis, le *Social Capital Benchmark Survey*, Robert Putnam (2001) rapporte que, plus la communauté est ethniquement mixte, moins les individus sont disposés à : faire confiance aux gens de leur communauté ; à se rapprocher de ces mêmes individus, même de façon informelle ; à s'impliquer politiquement dans leur communauté ; et à s'associer à des individus appartenant à une classe sociale différente de la leur. Sur ce dernier point, Putnam ajoute que, dans les communautés mixtes, plus la disparité en terme de classes sociales¹¹ est grande et plus l'écart au niveau du capital social s'élargit. Toutefois, établissant une comparaison entre différents pays, La Porta *et al.* ne constatent aucune corrélation significative entre l'hétérogénéité ethnolinguistique et la méfiance déclarée.

Recherche d'emploi

Plusieurs chercheurs ont montré que le capital social est une ressource précieuse dans la recherche d'un emploi, surtout sur des marchés du travail ouverts et souples (Granovetter 1973 ; Norton 1998 ; Barbieri, Russell et Paugam 1999). La réussite dépend davantage de la diversité des personnes avec lesquelles un individu a des contacts et sur lesquelles il peut compter plutôt que du nombre de liens sociaux auxquels il peut faire appel. Les liens horizontaux (« bridging ») semblent plus importants que les liens proches (« bonding ») dans la recherche d'emploi.

De plus, la notion de qualité des réseaux, contrairement à la quantité de ces derniers, s'avère cruciale dans l'obtention d'un emploi. Dans ce cas, ce sont les notions de liens horizontaux et verticaux (« bridging » et « linking ») qui priment. Ceci est particulièrement vrai pour le cas des chômeurs qui ont souvent moins accès à des réseaux et à des contacts étendus associés au milieu de travail (Loury 1987¹²).

Résumé

Suite à notre survol de la littérature, il est désormais possible de discerner quelques points essentiels :

11. <http://www.cfsv.org/communitysurvey/results3.html>

12. Loury (1987) fait valoir ce point en comparant le sort de travailleurs suite à la fermeture d'une usine aux États-Unis. Les résultats de sa recherche démontrent que les mis à pieds d'origine afro-américaines avaient plus de difficultés à se trouver un emploi que leurs confrères caucasiens. Il semble, d'après Loury, que les réseaux de ces premiers, quoique aussi important en nombre, n'étaient pas en mesure de donner les mêmes opportunités d'emploi que ceux de leurs confrères caucasiens.

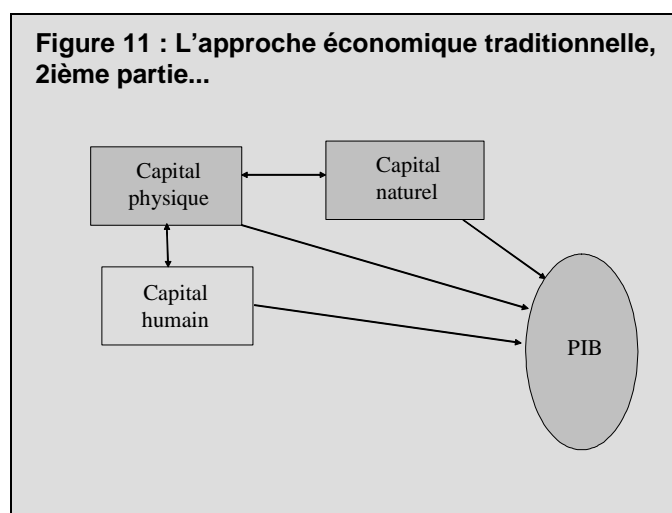
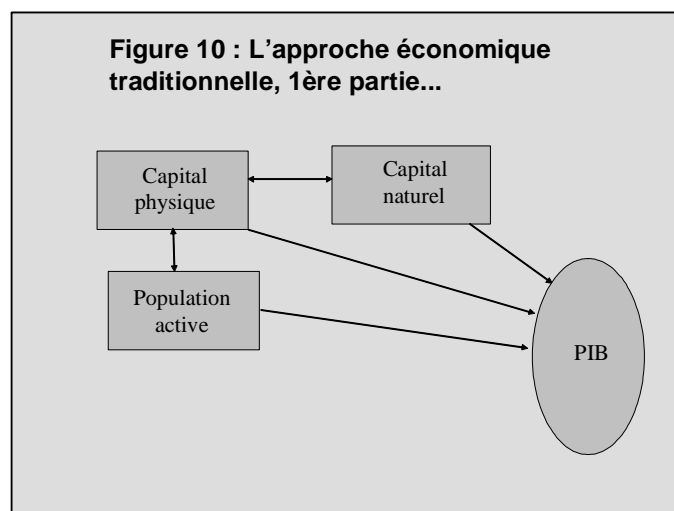
- Le capital social, surtout en ce qui à trait à une variable telle que « la confiance », semble contribuer à la croissance économique mais de façon non concluante, le manque de données empiriques ne permettant pas d'être affirmatif.
- Il semble exister une forte complémentarité entre capital social et capital humain, et ce, réciproquement.
- Le cadre institutionnel semble jouer un rôle de premier plan en donnant au capital humain et social un environnement favorable à leur formation et à leur développement.
- Outre ses conséquences économiques, le capital social semble avoir une incidence énorme sur le bien-être humain, présentant des avantages tels qu'une plus forte participation à la vie civique, à des activités de bénévolat et caritative ainsi qu'une diminution des risques de criminalité et de délinquance.
- Ces avantages peuvent aussi se traduire par une amélioration de la qualité de vie, de la santé et du bien-être psychologique des personnes, ainsi que l'intégration de divers groupes dans la société. On peut également observer une corrélation entre le capital social et l'amélioration de la santé et du bonheur individuel.
- Les liens proches issus du capital social semblent faciliter l'intégration des nouveaux immigrants, mais peuvent en même temps s'avérer un obstacle à une intégration dans le reste de la société.
- Le capital social paraît faciliter la recherche d'emploi, surtout pour les individus qui peuvent compter sur un accès à des réseaux de qualité.

Pistes de réflexion

Malgré l'entrée dans le langage usuel du concept de « capital social », il est difficile d'en comprendre le fonctionnement et l'application. De plus, les outils de mesures sont souvent trop généraux pour pouvoir donner aux autorités politiques les éléments d'analyse nécessaires pour élaborer des politiques publiques précises. Avant de se lancer trop rapidement dans la mesure ou l'élaboration de politiques publiques, il est important de poser les bases d'un cadre conceptuel solide et de se fonder sur des enquêtes utiles et variées afin de bien comprendre le capital social, tant au niveau conceptuel que fonctionnel. Cependant, il reste encore beaucoup de travail à faire sur ces aspects en raison de la relative jeunesse du concept. Nous proposons dans cette partie de soulever certaines des principales limites, tout en offrant quelques pistes de réflexion.

L'importance d'un cadre conceptuel

La pensée économique s'est efforcée depuis le siècle dernier à conceptualiser les divers liens entre les facteurs contribuant au développement économique. Dans les années 1950, les économistes classiques identifèrent la terre, le travail et le capital financier (c.-à-d. le niveau d'investissement) comme étant les trois facteurs de base de la croissance économique, auxquels Robert Solow a ajouté l'importance de la technologie (capital physique) (Figure 10).

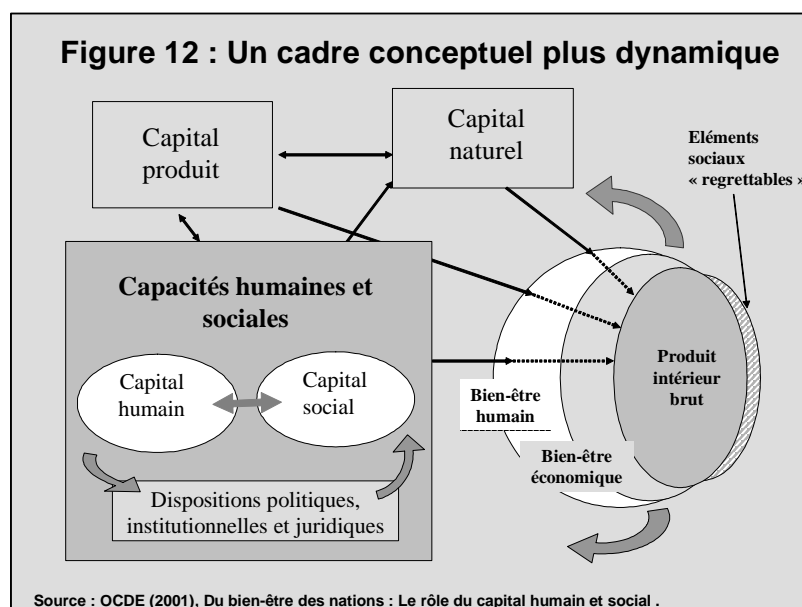


Ensuite, dans les années 1960, des économistes comme T.W. Schultz (1961 ; 1960) et Gary Becker (1964 ; 1962) introduisirent la notion de capital *humain*, arguant que le nombre de travailleurs instruits, formés et en santé d'une société déterminait le degré de productivité auquel les facteurs traditionnels pouvaient être utilisés (Figure 11). En d'autres mots, ces chercheurs prenaient autant en considération la qualité de la main-d'œuvre que sa quantité.

Cependant, il semble de plus en plus clair que ces modèles conceptuels fondés sur des facteurs traditionnels de production sont insuffisants pour expliquer les variances économétriques entre pays, non seulement au niveau économique mais aussi du point de vue du bien-être humain. L'importance potentielle du capital social et du climat institutionnel, ainsi que leurs liens avec le bien-être humain, nécessitent donc une approche conceptuelle nouvelle.

Comme l'indique la Figure 12, les sociétés fonctionnent selon un nombre important de liens riches et complexes. Sans diminuer d'aucune façon la contribution des facteurs plus traditionnels tels que le capital naturel (ressources naturelles) et le capital produit (capital physique et connaissance), ce cadre conceptuel repose surtout sur l'addition de capacités humaines et sociales qui englobent le capital humain et social et les dispositions politiques, institutionnelles et juridiques. Il se fonde également sur leurs liens avec trois

dimensions distinctes de bien-être: le bien-être humain, le bien-être économique, et le produit intérieur brut. Nous devons mentionner au départ que l'absence de flèches reliant toutes les composantes du PIB et du bien-être découle davantage d'une préférence artistique que de l'absence d'interdépendances. Expliquons donc en profondeur ce cadre conceptuel.



Le capital social repose sur trois piliers : (1) Les réseaux (qui s'associe à qui), (2) les normes (règles formelles et informelles qui guident les comportements), et (3) les sanctions (processus qui assure que les règles sont respectées). Ces réseaux, normes et sanctions sont à la fois relationnels et contextuels et dépendent fortement des interactions avec d'autres composants, notamment le capital humain et les dispositions politiques, institutionnelles et juridiques.

Il est clair que le capital humain et le capital social jouissent d'une complémentarité naturelle. Non seulement des communautés fortes et des liens solides entre les parents, les éducateurs et les élèves peuvent faciliter l'acquisition de connaissances, mais les activités d'enseignement et d'apprentissage peuvent aussi favoriser les habitudes, les qualifications et les valeurs propices à la coopération et à la participation sociale.

Il ne faut pas sous-estimer non plus le rôle important que les dispositions politiques, institutionnelles et juridiques peuvent jouer en créant un environnement favorable dans lequel le capital humain et le capital social sont ancrés et fonctionnent, de même qu'en créant un climat institutionnel et social propre à amorcer une croissance économique durable. Par exemple, elles protègent la propriété privée et l'application des contrats (y compris la primauté de la loi); modèrent certaines activités économiques dans une économie de marché (par exemple en freinant les comportements anti-concurrence); soutiennent la stabilité macro-économique par des mesures budgétaires et monétaires; offrent une assurance et une protection sociales aux personnes vulnérables (par exemple des amortisseurs sociaux); et modèrent et gèrent les conflits sociaux (Helliwell 1998).

Le climat institutionnel peut notamment jouer un rôle crucial dans la régulation des conséquences négatives du capital social en instaurant un cadre juridique. Nul ne peut douter que des phénomènes tels que la mafia ou le terrorisme, quoique riche eux-mêmes en capital social, nuisent au bon fonctionnement des sociétés. Bien qu'ils existent, le cadre juridique les rend illégaux et les soumet à des sanctions.

Il reste que les conséquences positives de ces liens entre ces différentes composantes semblent opérer dans un cadre élargi. Selon Amartya Sen (1999), le bien-être humain englobe les préférences et les valeurs de la société, telles que la qualité de l'environnement, l'égalité des chances, les libertés civiles, la répartition des ressources et l'accès à l'éducation. La santé est aussi un facteur essentiel du bien-être et de la performance économique tout en étant liée à l'âge, au mode de vie, à la situation sociale, au niveau de formation et à l'étendue des liens sociaux et de la solidarité entre les personnes. Donc, partant du constat que les effets indirects sont aussi importants que les effets directs, il est fort probable que leurs effets positifs, surtout en ce qui a trait au capital social, passent avant tout par le bien-être humain pour ensuite contribuer à la croissance économique. De plus, ces effets positifs peuvent se répercuter sur les capacités humaines et sociales en leur procurant des conditions favorables à leur développement et à leur durabilité.

Ce cadre conceptuel prend aussi en considération la distinction entre les coûts et les bénéfices, entre activités productrices et destructrices ou encore durables ou non. Par exemple, même si les désastres écologiques causent la destruction du patrimoine, ils ont pour effet d'augmenter le PIB si l'on considère les activités économiques qu'ils génèrent (nettoyage, reconstruction, etc.). Il en va de même dans les cas d'actes terroristes. Ces effets, quoique certainement néfastes pour l'environnement ou la société, contribuent positivement au PIB. Afin de palier à une vision tronquée de la richesse des sociétés, ces conséquences négatives, appelées « éléments sociaux regrettables » se situent à l'extérieur du cercle englobant le bien-être (zone hachurée).

L'équilibre entre ces composants est également nécessaire. La société civile peut jouer un rôle primordial en tant qu'agent d'entente, de consensus et d'intégration de groupes divers en vue de soutenir la croissance économique et le bien-être. Cependant, dans une société donnée, la culture et les traditions exercent une forte influence sur l'acquisition et l'utilisation de ces compétences et de ce savoir expliquant, en partie, les différences de formation et d'accumulation de capital humain d'une région à l'autre et d'un pays à l'autre. De plus, les liens entre divers acteurs — entreprises, syndicats, secteur public et secteur à but non lucratif — constituent une part importante de l'environnement politique qui conditionne le développement du capital social. Les institutions politiques, économiques et sociales ne sont donc pas « naturelles » mais construites socialement.

En somme, pour que la croissance et la prospérité soient durables, une cohésion sociale est nécessaire. Cette approche va évidemment au-delà de l'approche utilitaire qui affirme que le bien-être humain est la somme des niveaux individuels de bien-être. Elle va aussi à l'encontre de l'idée que la déduction du bien-être des individus passe strictement par la mesure des écarts de revenus. Des institutions de qualité, une main-d'œuvre hautement qualifiée et l'existence de normes et de réseaux facilitant la coopération sont souvent à la base d'une hausse des investissements dans l'équipement et peuvent aussi renforcer les stratégies de régénération du milieu naturel. La combinaison de toutes ces interactions contribue à la création d'un climat de confiance essentiel au bien-être et à la croissance économique. Lorsque ces conditions sont réunies, la cohésion sociale favorise la mobilisation de la société.

La mesure du capital social et ses défis

Un autre défi de taille est celui de la mesure du capital social. Il serait faux de dire que la mesure de celui-ci est entièrement nouvelle. En fait, plusieurs enquêtes nationales comptent déjà des questions de type « capital social » touchant à la confiance générale ou institutionnelle de même qu'à la participation civique et sociale. Or, dans nombre de ces enquêtes de nature plutôt générale, ces questions étaient isolées et ne permettaient pas nécessairement de mieux comprendre les liens de causalité à effet qui peuvent exister entre le concept et d'autres composantes.

Jusqu'à maintenant, la plupart des chercheurs en capital social ont dû dépendre de source de données sur les mœurs et attitudes telles que la *World Value Survey*, les enquêtes sociales (par ex. *GSS* et *ISSP*¹³) et l'*Eurobaromètre*. D'autres chercheurs, tels que Putnam, ont pu obtenir de riches sources de données administratives américaines pour la conduite de leurs études (par ex. *The Roper Reports* et le *DDB Needham Life Style Survey*). Plus récemment, un certain nombre de pays, tels le Canada, le Royaume-Uni, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis, ont entrepris de se lancer dans l'élaboration d'enquêtes et modules prenant en compte plus spécifiquement différentes dimensions du capital social.

Malgré ces récents efforts, les sources de données nationales ne procurent toujours pas suffisamment d'outils aux décideurs publics pour qu'ils puissent cibler leurs interventions politiques de manière adéquate. Nous élaborons plus spécifiquement quelques unes des ces critiques liées à la difficulté de mesurer le capital social ci-dessous.

Facteur temps

Les enquêtes spéciales, basées sur une période définie dans le temps, quoique intéressantes, ne permettent pas de mesurer la variation de capital social dans un pays donné. À part quelques enquêtes portant sur les mœurs et attitudes qui datent du début des années 1980 (par ex. la *World Value Survey* et l'*ISSP*), peu d'entre elles couvre une période suffisamment longue. Cette contrainte est importante car l'accumulation et l'érosion du capital social sont des processus qui prennent toujours plusieurs années au minimum, sinon des décennies. Il est donc essentiel que les enquêtes soient étalées sur une période de temps importante pour que l'on puisse discerner toutes les tendances. Malheureusement, nous sommes encore loin de cet objectif.

Agrégation

Pour la plupart, les enquêtes sur le capital social tentent de mesurer le « niveau » de capital social. Cette approche est valable dans la mesure où la « quantité » de capital social dans une société peut être instructif. Or, ce qui est surtout contesté dans cette approche est l'utilisation de variables ne tenant pas compte de la nature contextuelle du concept. Par exemple, pour les répondants, la mesure d'une variable telle « la confiance générale » peut porter à confusion en ne prenant pas en compte la densité des relations (voisinage, communauté, nation, etc.). De plus, un terme tel que « communauté » peut avoir une signification différente pour plusieurs personnes. Donc, contrairement à certaines caractéristiques liées au capital humain (qualifications et compétences) et au capital physique, il est difficile de standardiser certaines caractéristiques du capital social.

Nature contextuelle

À cause des efforts mis dans l'élaboration d'enquêtes plus générales, la nature contextuelle du capital social a été largement négligée jusqu'ici¹⁴. En fait, les types de coopération entre individus ou communautés peuvent aussi prendre des formes différentes selon leur milieu culturel. En raison de ses multiples dimensions, il apparaît plus logique de mesurer le capital social dans un contexte précis (par exemples : intégration des immigrants, criminalité, recherche d'emploi, performance scolaire, etc.).

Circularité

Un autre problème reproché au capital social est qu'il peut être à la fois une cause et une conséquence. En effet, le capital social peut produire des résultats comme par exemple, un meilleur développement

13. Voir le site Web de l'*International Social Survey Programme*: <http://www.issp.org>

14. Une exception notable est l'enquête sur le capital social portant sur la nation Maori en Nouvelle-Zélande.

économique et une baisse du taux de criminalité. Mais un niveau plus élevé de capital social peut aussi être lié à un environnement économique et social propice à son accumulation. Ce problème est important au niveau économétrique car il rend non seulement la modélisation du capital social particulièrement difficile mais l'interprétation des résultats aussi.

Le capital social serait-il trop ambigu pour que l'on puisse le mesurer de manière adéquate ? Pas nécessairement. Le capital social offre un potentiel intéressant même si, tel que mentionné précédemment, la nature même du concept comprend différents niveaux et unités d'analyse qui ne se prêtent pas facilement à la mesure ou à la codification. En fait, une des plus grandes lacunes du concept est la faiblesse de son cadre conceptuel de mesure. Il est impératif que les exercices futurs de mesure se fassent dans un cadre plus large tel qu'élaboré dans la figure 12 (p. 20). En effet, le capital social, hautement complémentaire, n'opère pas en isolation. Un cadre optimal de mesure du capital social devrait prendre en considération, tant les effets directs et indirects du capital social, que les conséquences positives et négatives de ses multiples interactions. Le danger réside dans une trop grande précipitation. Il est crucial de comprendre avant tout ce que l'on cherche à mesurer.

Bien qu'il faille développer davantage ce cadre conceptuel, il demeure une bonne stratégie de départ capable de contribuer à l'efficacité des initiatives de mesure présentes et futures. Une telle approche est importante, même si elle s'avère un travail difficile et complexe, car elle est directement liée aux choix et à l'évaluation des politiques publiques. Quand ces éléments seront en place, il sera bon d'améliorer les données dans une optique de comparaison internationale. Cependant, ce dernier objectif demandera une forte collaboration internationale au niveau des statistiques et des organisations telles l'OCDE, la Banque mondiale et l'Union européenne pourront y jouer un rôle clé¹⁵.

Les dangers d'une action publique irréfléchie

Le concept aujourd'hui très répandu de capital social a généré beaucoup d'enthousiasme dans le milieu des politiques publiques. Tout à coup, pour plusieurs, un « nouveau » concept semblait pouvoir résoudre une foule de maux sociaux. En fait, malgré ses avantages, il serait imprudent de se lancer trop rapidement dans l'élaboration de politiques publiques sans prendre en considération la nature même du capital social, de même que ses liens complexes. Plusieurs obstacles et périls subsistent encore. Procéder trop rapidement pourrait avoir des conséquences déplorables à long terme. En dépit de son importance, le capital social n'est pas une panacée. Plus de capital social n'est pas garant de succès. Nous énumérons ci-dessous quelques-uns des principaux défis et limites du concept :

- Comme le capital humain, le capital social a « des externalités positives » et risque par conséquent de souffrir de sous investissement lorsque les acteurs n'internalisent pas ou ne s'approprient pas totalement ses avantages.
- Toutes les formes de capital social ne sont pas forcément positives. En effet, si les liens proches donnent à des communautés ou à des groupes un sentiment d'identité et de communauté d'intérêts, sans les liens relationnels qui transcendent diverses frontières sociales (religion,

15. L'OCDE, la Banque mondiale et l'Union Européenne se consultent fréquemment sur la question. De plus, l'OCDE a organisé en septembre 2002, conjointement avec l'*Office of National Statistics* du Royaume-Uni, une conférence internationale afin de discuter différentes façons d'améliorer la mesure du capital social. Plus de 22 pays y participèrent. Voir : <http://www.oecd.org/EN/document/0,,EN-document-620-5-no-20-36735-0,00.html>.

appartenance ethnique, statut socio-économique), les premiers peuvent conduire à la poursuite exclusive d'intérêts étroits et exclure les personnes qui n'en font pas partie¹⁶.

- Le capital social est en quelque sorte un concept «hybride » ne pouvant être sous la responsabilité d'une seule juridiction. Il faut non seulement coordonner les politiques via plusieurs ministères et départements, mais aussi que les interventions recherchent constamment un équilibre en songeant aux conséquences possibles sur d'autres secteurs.
- Le choix des types de capital social à favoriser n'est pas non plus évident, car il faut compter avec leurs impacts politiques ou sociaux. Même si les réseaux informels ont pris de l'ampleur, il serait discriminatoire, par exemple, de restreindre à certains groupes l'accès à des réseaux plus formels sur les lieux du travail sous prétexte que l'on doit favoriser un type plus informel de capital social.
- Bien que l'« éclatement » des relations sociales puisse aboutir à la formation de nouvelles structures et de nouveaux réseaux qui devraient être bien accueillis, les nouvelles formes de capital social risquent d'être inégalement réparties. Bien que l'on n'en connaisse pas tous les effets, les risques que peuvent comporter des réseaux nouveaux comme Internet existent : L'inégalité sociale d'accès au cyberspace, la nature impersonnelle apparente de ce moyen de communication, la nouvelle fragmentation des populations en des groupes distincts, et enfin, le fait qu'Internet puisse être un outil de divertissement personnel et passif. Ces risques pourraient s'accroître dans l'avenir. Il est tout à fait probable, par exemple, que certains groupes auront accès à des technologies et des formes d'apprentissage nouvelles contribuant à l'améliorer leur position sur le marché du travail.
- Le fait que le capital social soit en partie un bien public et en partie un bien privé peut sembler contradictoire. En effet, la distinction entre les deux n'est pas toujours évidente.
- Finalement, le capital social n'est pas quelque chose qui se crée instantanément, ni même rapidement. Comme le capital humain, les résultats issus de réformes peuvent prendre à 20 à 30 ans avant d'être visibles.

Quelques suggestions sur de possibles domaines d'interventions politiques

Malgré ces contraintes importantes, les gouvernements peuvent jouer un rôle de « facilitateur » en favorisant la formation, le développement et la durabilité du capital social dans leurs sociétés. Mais il est avant tout essentiel de poser les bonnes questions et de réfléchir aux conséquences que peuvent avoir les politiques en matière de capital social. Voici quelques lignes directrices :

- L'idée de capital social est souvent basée sur la notion de communautarisme. Or, se concentrer sur le seul élément des relations internes au sein d'une communauté serait une erreur. Aller exclusivement dans ce sens (« bonding ») pourrait créer une situation d'isolement et de confrontation entre ces mêmes groupes ou communautés, détruisant du même coup la cohésion sociale.

16. Par exemples, il peut créer des comportements qui nuisent à la performance économique (cartel, mafia) et faciliter plutôt que réduire la criminalité (groupes terroristes). Il peut aussi diviser plutôt qu'unir des communautés (trop de « bonding »), et peut même aussi créer des barrières à l'inclusion et à la mobilité sociale (ghetto, ségrégation) (Gambetta 1988; Portes et Sensenbrenner 1993).

- Il faut aussi rappeler que le capital social réside dans la société civile. L'imposition, par un gouvernement, d'une forme préférée de capital social pourrait, non seulement diminuer le sens d'initiative et d'innovation de la société civile, mais également éroder le consensus social existant. Un communautarisme oppressant n'est évidemment pas une solution viable.
- Des institutions inflexibles et l'existence d'une protection sociale ou d'une réglementation excessive peuvent diminuer la cohésion sociale. L'action des gouvernements qui veulent contribuer à rebâtir et renforcer le capital social peut être directe ou prendre la forme de partenariats (Marchés, associations bénévoles). Il peut également consister à créer un environnement favorable à son instauration ou encore en favoriser la création. Il reste que dans des cas spécifiques, certains groupes sociaux sont en meilleure position pour faire le travail. Un conflit des rôles de chacun pourrait créer un problème de substitution.
- Un équilibre entre les différentes formes de capital social est souhaitable. En fait, des politiques publiques mettant trop d'emphasis sur des liens proches (capital social de type « bonding ») et trop peu de liens horizontaux (type « bridging ») pourraient restreindre l'initiative personnelle et l'innovation. Trop de « bridging » et trop peu de « bonding » pourraient placer certains individus dans une position vulnérable. Trop peu de liens verticaux (linking) pourraient mener certains groupes sociaux à l'isolation des centres de pouvoir et d'influence, tous nécessaires à la réalisation de leurs droits et intérêts. Le grand défi est de promouvoir le meilleur équilibre possible entre les différentes formes d'engagements sociaux, tout en facilitant l'inclusion de groupes défavorisés.
- En mettant l'accent exclusivement sur des aspects économiques, on risque de négliger certains aspects sociaux majeurs et plus généraux qui contribuent au bien-être général et qui sont tout aussi essentiels au bon fonctionnement des sociétés. Puisque le capital social semble opérer dans un cadre élargi en contribuant notamment au bien-être, il est impératif que le cadre institutionnel crée un environnement favorable afin que tous les citoyens aient la possibilité de prendre une part active dans la société. Les notions d'inclusion sociale et d'accès à du capital humain et social de qualité sont importantes. Si un trop grand nombre de personnes a le sentiment d'être exclu des fruits de la croissance économique ou de la société en général, cela pourrait avoir des répercussions négatives sur le développement social et économique durable. En ce sens, les gouvernements peuvent avoir un rôle à jouer en éliminant certaines barrières et en créant des amortisseurs sociaux servant de tremplin vers de nouvelles perspectives plutôt que créer des dépendances.

Éducation

L'éducation est un domaine évident d'intervention pour les gouvernements. Bien que la quantité du capital social demeure une donnée importante, on voit se dessiner le besoin de s'intéresser à la qualité des réseaux éducatifs et communautaires ainsi qu'aux relations qui les régissent.

En fait, tous les individus n'ont pas un accès égal à ce capital social. Ils doivent continuellement s'adapter à l'évolution des structures et des opportunités qui caractérisent les conditions dont ils ont hérité et dans lesquelles ils vivent. Cette adaptation se traduit par des accumulations diverses de capital humain. Par exemple, les enfants de parents se situant en bas de l'échelle sociale ont une position moins avantageuse et peuvent souvent être à la dérive ou être poussés par leur situation difficile vers des voies d'adaptation sociale et culturelle et d'accumulation de capital moins prometteuses (Hagan 1991). En revanche, les parents qui se retrouvent dans des réseaux sociaux offrant sécurité et soutien ont tendance, en raison de leur position vis-à-vis de leur capital, à doter leurs enfants de types de capital social, humain et culturel qui accroissent leurs chances de réussite à l'école et dans leur vie future. Cette adaptation

culturelle englobe souvent l'accumulation de diplômes d'études supérieures et même la participation à des activités culturelles de haut niveau, par exemple dans les arts, qui accroissent les chances dans la vie (DiMaggio 1982).

Diversité ethnique, linguistique et culturelle

Une question qui est en train de prendre de l'ampleur dans un grand nombre de pays est celle de l'immigration et de la diversité ethnique, linguistique et culturelle qu'elle engendre. Les défis qu'elle comporte sont énormes pour les pays qui pourraient éprouver un certain mal à gérer ces différences. Ainsi, il s'avère que les liens de capital social de type horizontaux (« bridging ») et verticaux (« linking ») pourraient favoriser une meilleure cohésion sociale.

Dans le cas des immigrants, il est inévitable, du moins au départ, que la participation sociale ait lieu au sein de la communauté ethnique. L'appartenance à la communauté ethnique est un phénomène spontané, naturel et essentiel pour la survie de l'immigrant. C'est la source de capital social la plus facile d'accès. Or, l'augmentation du capital social uniquement à l'intérieur des frontières ethniques ou raciales, sans qu'il y ait de « ponts » entre collectivités, peut s'avérer une source de conflits. Donc, avec le temps, et surtout avec les générations, il est crucial que les liens sociaux et la participation sociale dépassent les frontières ethnoculturelles et raciales. Cette approche nécessitera l'instauration d'activités et de structures intercommunautaires afin de permettre une participation sociale et des relations interpersonnelles chevauchant les frontières ethniques. De tels liens sont nécessaires pour que se développe la confiance sociale entre membres de différents groupes ethniques ou raciaux. L'environnement scolaire, par exemple, semble s'avérer un lieu privilégié pour que prennent forme ces « ponts » entre ces groupes.

Toutefois, il faut se garder de croire que l'éducation à elle seule puisse être garante de la cohésion sociale. Sans nier le lien qui existe entre pauvreté et violence en général¹⁷, des études ont démontré qu'il est difficile de déceler une corrélation entre le "terrorisme politique" (entendu comme violence contre des civils à des fins politiques) et le niveau d'éducation ou de richesse de leurs auteurs ou de la région à laquelle ils appartiennent (Krueger et Maleckova 2002). Une autre étude portant sur 3 100 comtés américains montre qu'il n'existe aucun lien entre l'existence d'organisations racistes telles que le Ku Klux Klan et le niveau de chômage, le taux de divorce, le pourcentage de Noirs ou l'inégalité de revenus entre les Noirs et les Blancs¹⁸. Le pourcentage de la population adulte ayant un diplôme d'études supérieures aurait en fait une influence positive sur la probabilité qu'un tel groupe se constitue. Ceci soulève donc une question intéressante et complexe pour les décideurs publics.

Conclusion : Le capital social, une notion utile ?

Nous commençons tout juste à mieux comprendre les interactions complexes entre les divers éléments analysés jusqu'à présent. L'idée de capital social reste évidemment complexe. La continuité d'un débat sur l'inter connectivité des composantes liées au capital social de même que les problèmes de modélisation de ces interactions demeure un objectif en soi. Néanmoins, il existe plusieurs raisons pour lesquelles nous devrions explorer l'utilité potentielle du capital social comme concept :

- Se contenter d'accroître la masse de capital humain ou de capital physique dans n'importe quelle société ne garantit, ni le progrès social, ni le progrès économique. En fait, l'économie n'est pas

17. Selon une étude récente portant sur les Etats-Unis et le Canada, les inégalités de revenus au niveau local (mais non le niveau de revenu lui-même) expliqueraient ainsi pour une part importante que les taux d'homicides soient si différents entre les deux pays. Voir : Daly M. et al. (2002).

18. Cité dans : Daniel Cohen « Terrorisme : la pauvreté n'est pas coupable », *Le Monde*, édition du 5 octobre 2002.

une machine qu'il suffit de construire, de régler et de réparer sur le plan technique sans se préoccuper du contexte social.

- La considération des rapports sociaux nous permet d'apporter une perspective plus globale tenant compte de l'importance de la cohésion sociale. En effet, les questions d'accès aux réseaux sociaux, économiques, éducationnels, d'emploi et autres y sont cruciales. Lutter contre les inégalités et l'exclusion peut, entre autres, aider à combattre certaines conséquences négatives du capital social.
- Dans un monde faisant face à des complexités et des interrelations en constante transformation, la réussite des nations, des collectivités et des individus peut être plus que jamais liée à leur capacité de changer, d'apprendre et de partager leurs connaissances. Même les conflits internes peuvent être un luxe que bien des pays et régions ne peuvent se permettre dans un monde de plus en plus compétitif économiquement. Dans ces cas, le rôle que peuvent jouer les consensus sociaux est essentiel concernant la capacité des sociétés et des individus à faire face aux changements économiques et sociaux.
- Puisque l'accumulation du capital social et son érosion sont des processus à moyen et long terme, le capital social aide à insérer une perspective à plus long terme dans l'élaboration des politiques.
- Grâce à sa grande complémentarité, le capital social contribue aussi à élargir le choix d'instruments politiques.

Malgré plusieurs contraintes liées à sa mesure et à l'élaboration et à la coordination de politiques, il y a lieu de croire que le capital social est, dans son ensemble, une notion potentiellement utile pour comprendre le rôle que jouent les relations et les réseaux dans le développement social et économique menant au bien-être général des sociétés. Toutefois, un travail de réflexion reste à faire, tant au niveau conceptuel qu'empirique, avant que le capital social ne se défasse pour de bon de sa réputation de concept vague et « scientifiquement controversé ». Après tout d'autres concepts, tel que le capital humain, ont également pris plusieurs années avant d'être accepté par l'ensemble de la communauté des économistes.

BIBLIOGRAPHIE

- ABRAMS, P. et BULMER, M. (1986), *Neighbours*, Cambridge University Press, Cambridge, Royaume-Uni.
- ARROW, K.J. (1972), « Gifts and Exchanges », *Philosophy and Public Affairs*, 1, numéro d'été, p. 357.
- BARBIERI, P., RUSSELL, H. et PAUGAM, S. (1999) « Social Capital and Exits from Unemployment », rapport non publié.
- BECKER, G.S. (1964), *Human Capital: A theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press, Chicago.
- BECKER, G.S. (1962), « Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis », *Journal of Political Economy* 70, no 5, octobre, pp. 9-49.
- BLANCHFLOWER, D.G. et OSWALD, A.J. (2000), « Well-being over Time in Britain and the USA », Working Paper No. 7487, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, MA (<http://www.nber.org/papers/w7487>).
- BOURDIEU, P. (1985), « The Forms of Capital », dans J.E. Richardson (dir. pub.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York, pp. 241-258.
- BOURDIEU, P. (1979), « Les trois états du capital culturel », Actes de la recherche en sciences sociales, n° 30 (« L'institution scolaire »), pp. S.3-6.
- BROWN, G. et HARRIS, T. (1978), *Social Origins of Depression*, Tavistock, Londres.
- COHEN, D. (2002), « Terrorisme : la pauvreté n'est pas coupable », *Le Monde*, édition du 5 octobre.
- COHEN, D. et PRUSAK, L. (2001), *In Good Company. How social capital makes organizations work*, Boston, Ma.: Harvard Business School Press.
- COLEMAN, J. C. (1988), « Social capital in the creation of human capital », *American Journal of Sociology* 94: S95-S120.
- COLLIER, P. (1998), « Social Capital and Poverty », Document de travail, Banque mondiale, Washington, DC.
- DALY, M. et al. (2002), « Income Inequality and Homicide Rates in Canada and The United States », *Canadian Journal of Criminology*, avril.
- DASGUPTA, P. (2000), « Economic Progress and the Idea of Social Capital », dans P. Dasgupta et I. Serageldin (ed.) *Social Capital: A Multifaced Perspective*. Washington, DC : Banque mondiale.

- DIMAGGIO, P. (1982), « Cultural Capital and School success: The Impact of Status Culture Participation on the Grades of U.S. High School Students ». *American Sociological Review*, 47, 189-201.
- DURKHEIM, E. (1893), *The Division of Labor in Society*. New York: The Free Press, 1984.
- DURLAUF (2001), « The Econometrics of Social Capital », *National Bureau of Economic Research*.
- FUKUYAMA, F. (1999), *The Great Disruption. Human nature and the reconstitution of social order*, London: Profile Books.
- FUKUYAMA, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New York.
- GALLAND, O. (1999), « Les Relations de Confiance », *La Revue Tocqueville, The Tocqueville Review*, vol. XX, n° 1.
- GAMBETTA, D. (1988), *Trust: Making and Breaking Co-operative Relations*. Oxford: Basil Blackwell.
- GASKIN, K. et DAVIS SMITH, J.D. (1995), *A New Civic Europe? A Study of the Extent and Role of Volunteering*, The Volunteer Center, Londres.
- GEERTZ, C. (1962), *Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns : A Case in Point*, Bobbs-Merrill, Indianapolis.
- GLEASER, E.L. (2001), « The Formation of Social Capital », dans J.F. Helliwell (dir. pub.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, Développement des ressources humaines Canada et OCDE.
- GLEASER, E.L. et al. (1999), *What is Social capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness*. Cambridge, MA : NBER. Working paper no. 7216.
- GRANOVETTER (1973) « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, n° 78, pp. 1360-1380;
- GUISSO, L., SAPIENZA, P. et ZINGALES, L. (2000), « The Role of Social Capital in Financial Development », *NBER Working Paper No. 7563*, février.
- HAGAN, J. (1991) "Destiny and Drift: Subcultural Preferences, Status Attainments, and the Risks and Rewards of Youth," *American Sociological Review* 56 (1991): 567-582.
- HALL, P. (1999), « Social Capital in Britain », *British Journal of Political Science*, n° 29, pp. 417-461.
- HALL, R. et JONES, C. (1999), « Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? », *Quarterly Journal of Economics*, février, vol. 114, pp. 83-116.
- HANIFAN, L. (1916), « The Rural School Community Center », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, n° 67.
- De HART, J. and DEKKER, P. (1999) "Civic Engagement and Volunteering in the Netherlands: A 'Putnamian' Analysis" in *Social capital and European democracy*, eds. Van Deth, J., Maraffi, M., Newton, K., Whiteley, P., London: Routledge, pp.75-107.

- DE TOCQUEVILLE, A. (1969) [1835], *Democracy in America*. Ed. J.P. Mayer. New York : Harper Perennial.
- HELLIWELL, J.F. (2002), « How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-being ».
- HELLIWELL, J.F. (2001), « The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth », *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, Développement des ressources humaines Canada et OCDE.
- HELLIWELL, J.F. (1998), *Combining Social Cohesion and Sustainable Growth*. Paper presented at workshop entitled "Social Capital Formation and Institutions for Sustainability," Sustainable Development Research Institute, University of British Columbia, 16-17 novembre.
- HELLIWELL, J.F. (1996), « Economic Growth and Social Capital in Asia », National Bureau of Economic Research Working Paper No. 5470, Cambridge, MA.
- HELLIWELL, J.F. et PUTNAM, R. (1999), « Economic Growth and Social Capital in Italy », dans P. Dasgupta et I. Serageldin (dir. pub.), *Social Capital : A Multifaceted Perspective*, Banque mondiale.
- HEYNEMAN, S. (1998), « From the Party/state to Multi-Ethnic Democracy: Education and its Influence on Social Cohesion in Europe and Central Asian Region » communication commanditée par le Centre international pour le développement de l'enfant, Fonds des Nations Unies pour l'enfance, Florence, Italie.
- HJERRPE, R. (1998), « Social Capital and Economic Growth », Discussion paper No. 183, Government Institute for Economic Research (VATT), novembre.
- HUMPHREY, J. et SCHMITZ, H. (1998), « Trust and Inter-firm Relations in Developing and Transition Economies », *The Journal of Development Studies*, 34(4), pp. 32-45.
- INGLEHART, R. (1997), *Modernization and Postmodernization : Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton.
- JACOBS, J. (1961), *The Death and Life of Great American Cities*, New York: Random
- KAWACHI, I., KENNEDY, B., LOCHNER, K. et PROTHROW-STITH, D. (1997), "Social capital, income inequality, and mortality," *American Journal of Public Health*, Vol. 87, p.g. 1491-1498.
- KNACK, S. et KEEFER, P. (1997), « Does social capital have an economic payoff ? » *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, 1997, pp.1251-1288.
- KRUEGER, A.B. et MALECKOVA, J. (2002), « Education, Poverty, Political Violence and Terrorism: Is There a Causal Connection? », *National Bureau of Economic Research*, working paper no. 9074, July.
- LA PORTA, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. et Vishny, R.W. (1997), « Trust in Large Organisations », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 87(2), pp. 333-338.
- LOURY, G. (1987), "Why should we care about group inequality?" *Social Philosophy and Policy*, pp. 249-71.

- LYNCH, J., P. DUE, C. MUNTANER and G. DAVEY SMITH, "Social capital — Is it a good investment strategy for public health?" *Journal of Epidemiology and Community Health*, Vol. 54 (2000), pp. 404-408.
- MOORE, G. (1990), « Structural Determinants of Men's and Women's Personal Networks », *American Sociological Review*, vol. 55, octobre.
- NORTON, A. (1998), « The Welfare State: Depreciating Australia's Social Capital? », *Policy*, pp. 41-43.
- OCDE (2002), OECD (2002), *Construire des indicateurs et analyser les politiques : prochaines étapes des travaux concernant le capital humain et le capital social*. CERI/CD(2002)2, Mars.
- OECD (2002), *Construire des indicateurs et analyser les politiques : prochaines étapes des travaux concernant le capital humain et le capital social*. CERI/CD(2002)2, Mars, Paris.
- OCDE (2001), *Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social*, Paris.
- OSBERG, L. et SHARPE, A. (2001), « Comparisons of Trends in GDP and Economic Well-being – The Impact of Social Capital », dans J.F. Helliwell (dir. pub.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, Développement des ressources humaines Canada et OCDE.
- PICCIOTTO, R. (1998), « Gender and Social Capital », Présentation donnée lors du Gender and Development Workshop, Banque mondiale, avril (<http://www.worldbank.org/html/prmge/know/gendev/>).
- PORTES, A. et SENSENBRENNER, J. (1993), « Embeddedness and Immigration : Notes on the Social Determinants of Economic Action », *American Journal of Sociology*, 98(6), pp. 1320-1350.
- PUTNAM, R. (2001) « Mesure et conséquences du capital social », *Revue canadienne de recherche sur les politiques*, Volume 2, N° 1, printemps, pg. 47-58.
- PUTNAM, R. (2000a), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon Schuster, New York.
- PUTNAM, R. (2000b), *Society and Civic Spirit (Gesellschaft und Gemeinssinn)*, Bertelsmann Foundation.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton.
- RAISER, M. (2001), *Trust and Growth in Transition: Preliminary Evidence*. Presentation made at the EURESCO conference on "Social Capital", University of Exeter, U.K., 15th-20th September 2001.
- RAISER, M. (1997), "Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension." *EBRD Working Paper 25*. London: European Bank for Reconstruction and Development.
- RODRIK, D. (1998), « Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict and Growth Collapses », *NBER Working Paper*, No. 6350, 1998.
- ROSE, R. (1998), "Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia." *Centre for the Study of Public Policy*, Glasgow: University of Strathclyde.

- ROTHSTEIN, B. (1998), « Social Capital in the Social Democratic State – The Swedish Model and Civil Society », Department of Political Science, Göteborg University, Suède.
- SAMPSON, R., RAUDENBUSH, S. et EARLS, F. « Crime : A Multilevel Study of Collective Efficacy », *Science*, 277, 15 août.
- SCHULLER, T. (2001), « Complémentarité du capital humain et du capital social », *Revue canadienne de recherche sur les politiques*, volume 2, n° 1, printemps.
- SCHULTZ, T.W. (1961), "Investment in Human Capital", *American Economic Review*.
- SCHULTZ, T.W. (1960), "Capital Formation by Education", *Journal of Political Economy*.
- SEN, A. (1999), *L'économie est une science morale*, La Découverte.
- SHIMADA, H. (1988), « Hyu-man Uea no Keizaigaku (Economics of Humanware) », dans Omori (2001), Iwanami.
- TEMPLE, J. (2001), « Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD », dans J.F. Helliwell (dir. pub.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, Développement des ressources humaines Canada et OCDE.
- WILKINSON, R (1999), "Income inequality, social cohesion, and health: clarifying the theory — a reply to Muntaner and Lynch," *International Journal of Health Services*, Vol. 29 (1999), pp. 525-543.
- WILKINSON, R. (1996), *Unhealthy Societies: The Afflictions of Inequality*, London: Routledge.
- WOOLCOCK, M. (2000), *Using Social Capital: Getting the Social Relations Right in the Theory and Practice of Economic Development*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- WOOLCOCK, M. (1998), "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society* 27(2): 151-208.
- WOOLCOCK M. (1998), « Social Capital: The State of the Notion », Communication présentée lors d'un séminaire mutlidisciplinaire sur le capital social : Global and Local Perspectives, Helsinki, 15 avril.
- WORMS, J-P. (2000) « Old and New Civic and Social Ties in France », in R. Putnam (ed.), *Society and Civic Spirit* (Gesellschaft und Gemeinsinn), Bertelsmann Foundation.
- UZZI, B. (1997), « Social Structure and Competition in Inter-firm Networks : The Paradox of Embeddedness », *Administrative Science Quarterly*, 42(1), pp. 35-67.
- UZZI, B. (1996), « The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations : The Network Effect », *American Sociological Review*, 61(4), pp. 674-698.