

Le concept de capital social et ses usages

The Concept of Social Capital and its Uses

El concepto de capital social y sus usos

Maurice Lévesque et Deena White

Numéro 41, printemps 1999

Les mots pour le dire, les mots pour le faire : le nouveau vocabulaire du social

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/005148ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/005148ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Lien social et Politiques

ISSN

1204-3206 (imprimé)

1703-9665 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Lévesque, M. & White, D. (1999). Le concept de capital social et ses usages. *Lien social et Politiques*, (41), 23–33. <https://doi.org/10.7202/005148ar>

Résumé de l'article

Plusieurs travaux consacrés au capital social le définissent par sa fonction ou par les effets qui lui sont attribués. Le concept reçoit ainsi une multiplicité de définitions qui entraîne des limites sérieuses pour la recherche et pour l'intervention. L'examen présenté ici tend à montrer que les approches qui conçoivent le capital social comme une « ressource potentielle découlant de la participation à des réseaux sociaux » permettent de mieux préciser le concept et de mener des recherches empiriques plus systématiques. Mais quelles que soient les définitions retenues, deux sujets de controverse subsistent : existe-il un capital social « négatif », et à quelles conditions peut-on parler de capital social « individuel » et de capital social « collectif »?

Le concept de capital social et ses usages

Maurice Lévesque et Deena White

La notion de capital social est de plus en plus utilisée, tant dans les milieux académiques que dans l'univers de l'intervention et de la gestion sociale (Portes, 1998 ; Sandefur et Laumann, 1998). L'engouement des universitaires pour ce concept est assez remarquable. Au cours de la dernière année, au moins trois colloques lui ont été consacrés ou ont porté sur des thèmes proches¹. En Australie, aux États-Unis, aux Pays-Bas, au Canada, au Québec et ailleurs, plusieurs équipes de recherche se penchent sur le développement du concept de capital social ou le mettent au centre de leurs recherches empiriques.

De même, dans l'univers de l'intervention, de la planification ou du développement social et écono-

mique, le concept de capital social a pris un essor considérable. Dans la foulée des travaux de Putnam (1993a) sur la régionalisation en Italie, selon lesquels le capital social pourrait expliquer les différences observées dans l'efficacité institutionnelle des administrations régionales du Nord et du Sud, on a assisté au développement d'une grande quantité de recherches et d'interventions mettant l'accent sur le capital social².

Toute cette effervescence autour de l'idée ou du concept de capital social comporte cependant des travers. L'un des principaux est la production d'une multitude d'approches ou de conceptions différentes du concept et de la réalité qu'il est censé recouvrir. En effet, comme plusieurs notions nouvelles, celle de capital social est utilisée à différentes fins, selon les objectifs des locuteurs. Dans l'univers de

l'intervention sociale, elle est souvent invoquée comme un moyen d'expliquer la réussite de tel ou tel projet de développement économique ou social. On y a aussi recours en termes stratégiques : s'appuyant sur la perception que le capital social d'un ensemble donné — quartier, région, « communauté » — est une ressource qui favorise le développement, on parlera de bonification du capital social comme outil privilégié pour promouvoir ou produire le développement. Le développement du capital social devient alors un « nouveau » moyen de poursuivre les objectifs de développement mais aussi, trop souvent, un « remède miracle » permettant de résoudre une grande quantité de problèmes (Portes, 1998).

Le fait de mettre l'accent sur cette utilité présumée du capital social dans la production d'une



certainne forme de développement ou dans la résolution de problèmes sociaux a détourné l'attention du contenu même du concept. S'intéressant aux effets attendus du capital social, les intervenants ont accordé peu d'attention à son contenu, à sa nature et à ses modalités de fonctionnement. Certains l'utilisent en faisant référence à «une forte solidarité», à «une forte confiance» mutuelle (Renaud, 1998); d'autres y voient le pendant du capital économique dans le cadre du développement social: le capital social devrait ainsi «donner le pas» dans le développement social, comme le capital économique dans le domaine du développement économique (Massicotte, 1998).

Cette confusion repose habituellement sur deux aspects interreliés, soit les lieux de production

du capital social et la nature de ce dernier. Cette situation n'est pas sans poser certains problèmes. D'une part, il n'est pas possible de cerner ce qu'on entend par capital social sans identifier l'espace dans lequel la réalité qu'il décrit prend forme et agit. D'autre part, l'utilité d'un nouveau concept, à tout le moins au point de vue scientifique, réside dans sa valeur explicative. Celle-ci ne peut être établie par le simple fait de donner à une vague explication un nom nouveau faisant référence à l'univers scientifique, mais se dégage plutôt de la capacité du concept de fournir une compréhension plus précise ou plus profonde d'une réalité ou d'un phénomène. Sans cela, le concept demeure un simple discours et ne peut pas se traduire en action efficace, sur le plan de l'intervention par exemple. Par ailleurs, d'un point de vue méthodologique, la définition d'une unité de base est essentielle à la conduite de recherches empiriques: si le capital social a une valeur heuristique, celle-ci devrait se révéler au test de la réalité. Pour cela, il faut être en mesure d'identifier les modes de constitution du capital social et une façon d'en évaluer l'importance ou la valeur.

L'objectif de ce texte est d'examiner quelques-unes des questions soulevées par cette prolifération d'approches du concept de capital social. La première concerne la définition même du capital social: parmi les multiples conceptions existantes, peut-on identifier des éléments qui permettraient de fournir une définition plus systématique du capital social? La seconde a trait aux forces et aux limites des principales traditions de pensée qui utilisent ou développent le concept de capital social. Finalement, les deux dernières sections de cet article traitent de la décomposition du capital social en capital social «individuel» et en capital social

«collectif» et de la question de la valeur «négative» ou «positive» du capital social.

Définitions fonctionnalistes : normes, confiance, engagement civique

James Coleman est probablement l'auteur qui a eu le plus d'influence sur le développement et l'utilisation du concept de capital social. Les recherches qui se réfèrent à lui sont très nombreuses et recouvrent une grande quantité de domaines allant du capital social «produit» dans la famille (McLanahan et Sandefur, 1994) aux liens possibles entre capital social, mobilité géographique et développement (Schiff, 1992), en passant par l'influence du capital social dans le déploiement de la société civile et le développement (Hadenius et Ugglä, 1996) et par ses effets sur le développement inégal dans les pays du Sud ou du Nord (Putnam, 1993a; Fukuyama, 1995a, 1995b; Fox, 1996; Brown et Ashman, 1996; Evans, 1996; Hadenius et Ugglä, 1996; Heller, 1996; Tardos, 1996). Cette influence marquée des travaux de Coleman nous oblige à accorder une attention particulière à la ou aux définitions du capital social qu'il propose. Pour Coleman, le capital social

se définit par sa fonction. Il ne s'agit pas d'une entité isolée, mais d'un éventail d'entités différentes ayant deux traits en commun: toutes constituent un aspect quelconque de la structure sociale et toutes facilitent certaines actions des individus inscrits dans cette structure. À l'instar d'autres formes de capital, le capital social est productif et permet la réalisation de certains objectifs qui sans lui seraient hors de portée. [...] Un type de capital social utile à certaines actions peut être inutile voire nuisible pour d'autres. Contrairement à d'autres formes de capital, le capital social est inhérent à la structure des relations entre les personnes et parmi les personnes. Il ne réside ni dans les individus ni dans les équipements de production (Coleman, 1990: 302; notre traduction)³.

Selon Coleman, le capital social revêt trois formes. Il renvoie d'abord au respect des obligations et attentes qui existent dans une unité sociale donnée. Associé au niveau de confiance présent dans un ensemble social, le respect des obligations implique que dans un groupe où la confiance entre les membres est élevée, la réalisation des attentes d'une partie est « garantie » ou facilitée par l'obligation de l'autre partie de répondre à ces dernières. Cette dimension du capital social est à l'origine de travaux qui placent la confiance ou le sentiment de confiance au cœur de l'efficacité des groupes sociaux ou des sociétés. La deuxième forme de capital social décrite par Coleman renvoie à la valeur potentielle de l'information véhiculée par les relations sociales entre les individus. L'information est importante parce qu'elle fournit la base sur laquelle l'action peut s'appuyer et être mise en œuvre. Par exemple, pour trouver un emploi, accéder à des ressources ou tout simplement se prévaloir de certains droits, l'accès à l'information est un important facteur de réussite ou d'échec. Le capital social, sous forme de liens favorisant l'accès à l'information, a donc une valeur et une utilité en rendant cet accès plus ou moins coûteux selon le niveau de capital social dont disposent les agents. La troisième forme de capital social identifiée par Coleman est la présence de normes et de sanctions effectives dans les communautés : cet élément constitutif du capital social favoriserait l'atteinte des objectifs, notamment en permettant une économie dans la gestion des comportements. En effet, les normes influencent les comportements et facilitent le contrôle social en réduisant le recours à des outils de contrôle formel plus coûteux : appareil de répression, système judiciaire, etc. Ainsi, la présence de normes « effectives »

réduirait le taux de criminalité, favoriserait la réussite scolaire, etc. (Coleman, 1987, 1988, 1990).

Ce survol fait ressortir l'imprécision dans laquelle baigne le concept de capital social développé par Coleman. Plusieurs éléments méritent d'être soulignés. En premier lieu, en définissant le capital social par sa fonction, on fait l'économie d'une construction du concept en lui-même : le capital social peut alors devenir présent ou « agissant » dans chaque situation où on identifie ses effets supposés. Cette position ouvre la porte à des raisonnements circulaires et tautologiques : les communautés « efficaces » sont celles qui possèdent des « normes » ou du capital social, et les « normes » ou le capital social sont présents dans les communautés « efficaces » (Lin, 1995 ; Portes, 1998 ; Portes et Landolt, 1996). De même, le faible taux de criminalité d'une collectivité peut résulter de son capital social « élevé »... et être considéré en même temps comme un élément constitutif de ce capital.

Les travers introduits par cette définition fonctionnaliste du capital social sont visibles dans les différentes formes de capital social que Coleman définit. Selon la première définition, le capital social est inscrit dans la structure des relations entre les individus. Or deux des trois formes de capital social proposées par Coleman suivent une autre logique ou d'autres mécanismes. Le capital social sous forme d'obligations et d'attentes (Putnam et Fukuyama, par exemple, parlent plus simplement ici de présence d'un certain niveau de confiance à l'intérieur d'un groupe) ne prend pas sa source dans les relations sociales interindividuelles, mais en est un attribut : si des individus peuvent avoir une propension plus élevée à établir des relations dans un contexte de confiance mutuelle, cette confiance n'est pas un moteur de l'échange,

mais un résultat, dans la mesure où c'est par l'expérience des pratiques d'échanges que la confiance s'établit. De ce point de vue, la confiance est un produit des échanges « positifs » dont les agents ont fait l'expérience dans le passé. Si le capital social est inscrit dans les relations de sociabilité, on doit conclure que la confiance en est le résultat, une production du capital social, et non pas une de ses composantes.

On peut faire le même raisonnement en ce qui concerne les normes. Si Coleman a bien identifié l'importance et l'efficacité, sous certaines conditions, de certains systèmes de normes, il a négligé de faire une analyse de leur constitution. Ici encore, si les structures de sociabilité peuvent être en partie responsables de la production et de la reproduction des normes de différents groupes sociaux, on ne peut pas considérer que les systèmes normatifs ne sont qu'un sous-ensemble des rapports de sociabilité. Si les normes peuvent orienter les pratiques, elles ne les produisent pas. Comme dans le cas de la confiance, les normes sont issues des pratiques et servent en retour, et entre autres choses, à les encadrer en définissant ce qui est souhaitable ou acceptable dans un contexte donné. Les normes ne remplacent pas les actions conduites par les agents, elles peuvent les orienter, les colorer, etc.

Il faut ajouter que la différence entre les normes et la confiance ou les principes d'obligations et d'attentes n'apparaît pas très nettement. Si on considère que les normes sont des règles implicites ou explicites, généralement peu institutionnalisées et issues des pratiques, on est plutôt porté à croire que la confiance ou les obligations de réciprocité dans les échanges ne constituent que des normes particulières comme le sont le respect, l'honnêteté, l'esprit civique, etc. La première forme de capital social ne

26

serait donc qu'une forme plus spécifique de la dernière et peut donc être réduite aux normes.

Qu'en est-il des normes, du sentiment de confiance, des obligations de réciprocité en tant que capital, c'est-à-dire comme ressources réelles ou potentielles qui permettent à des agents de se mobiliser dans un champ particulier. En fait, ce sont des attributs d'espaces sociaux singuliers, attributs modelés et formés par des pratiques qui, au moins en partie, relèvent d'une forme quelconque de capital ou s'appuient sur elle. De même que les échanges économiques structurent le champ économique ou le « marché » par le biais du capital économique, de même les pratiques de sociabilité, par l'utilisation de la forme sociale du capital, structurent les espaces de sociabilité en contribuant à la production-reproduction de normes, de confiance, etc.

La nécessité de faire une distinction entre les attributs de l'espace ou de la structure sociale et les modalités de l'action ou des pratiques en son sein provient de l'obligation de rendre compte de pratiques similaires qui produisent des effets opposés selon l'espace dans lequel elles sont mises en œuvre. Ainsi, une sociabilité forte ou des liens sociaux forts — affectifs, identitaires, économiques, politiques, etc. — sont impliqués dans des situations de nature radi-

calement différente. Les formes de sociabilité inscrites ou à l'œuvre dans les « gangs de rue », par exemple, sont dans une certaine mesure du même ordre que les formes utilisées dans le cadre de la famille, mais produisent des effets différents. Il en est de même des liens de solidarité qui sont présents à la fois à l'intérieur d'un syndicat ouvrier et d'un groupe mafieux par exemple. Ce qui distingue ces deux situations, c'est le rôle joué par les liens de solidarité ou la façon dont on les utilise. Tous ces exemples illustrent la nécessité conceptuelle de faire une distinction entre, d'une part, le système d'actions et l'énergie des actions (c'est-à-dire le capital particulier qui est utilisé) et, d'autre part, le champ ou l'espace social dans lequel ils opèrent : autrement dit, on ne peut faire l'économie de la distinction entre les attributs de l'espace et les actions qui le structurent.

C'est malheureusement cette confusion qui conduit à considérer les effets du capital social comme le capital social lui-même. On aboutit ainsi à des truismes : les sociétés les plus performantes sont celles dont la structure est la plus performante (Lin, 1995 ; Portes, 1998 ; Portes et Landolt, 1996).

Face aux limites des définitions du capital social qui passent par la lorgnette des effets pressentis, certains auteurs, tout en s'inscrivant dans une tradition similaire, proposent d'autres démarches. Sandefur et Laumann (1998) suggèrent un « paradigme » du capital social qui met l'accent non pas sur les formes qu'il peut prendre (comme le fait Coleman par exemple), mais sur les avantages associés aux différentes formes de capital social. Cette approche dégage trois caractéristiques inhérentes au capital social : 1) une forme donnée de capital social peut procurer un ou plusieurs types d'avantages ou de ressources, tels l'information, l'influence et le

contrôle, et des liens de solidarité ; 2) une forme particulière de capital social peut être utile pour l'atteinte d'un ou de plusieurs objectifs ; 3) si le capital social peut avoir un effet positif dans le cadre de l'atteinte d'un objectif, il peut faire obstacle à la réalisation d'autres objectifs (Sandefur et Laumann, 1998 : 483). Par exemple, une collectivité peut utiliser son « capital social » pour limiter la criminalité dans son quartier, mais risque en conséquence de réduire la liberté et le respect de la vie privée des habitants. Dans une certaine mesure, la poursuite de ces deux objectifs concurrents peut être difficile : l'atteinte d'un objectif risque d'être un obstacle à la préservation de l'autre.

Cette approche constitue en fait une extension des travaux de Coleman qui mettent l'accent sur la forme du capital social, mais ici l'accent est déplacé vers les avantages qu'il procure. Ces derniers peuvent être perçus d'une certaine manière comme un moteur ou comme ce qui permet au capital social de produire des effets.

Bien que ces réflexions nous fassent progresser vers une conception plus dynamique du capital social, elles s'inscrivent toujours dans le cadre d'une définition fonctionnaliste du concept. Coleman définit le capital social par sa fonction, Sandefur et Laumann le définissent par les avantages qu'il est censé procurer. Dans un cas comme dans l'autre, on n'obtient guère plus de précisions sur la nature intrinsèque du capital social, puisque l'accent est placé sur ses effets.

Approches réticulaires du capital social

Les travaux qui situent le capital social comme une ressource inscrite dans les pratiques de sociabilité ou les liens sociaux sont plus explicites sur la nature du capital social. S'écartant des con-



ceptions fonctionnalistes, Nan Lin (1995) suggère d'insérer le capital social dans une théorie plus large dite des ressources sociales. La théorie des ressources sociales repose sur l'idée que les individus utilisent des ressources par l'intermédiaire de leur insertion dans des réseaux sociaux. La possession de ces ressources, ou le fait d'y avoir accès, permet aux agents d'atteindre leurs objectifs de survie ou de préservation de leurs acquis. La valeur des ressources est déterminée socialement et renvoie à des jugements normatifs qui établissent divers statuts sociaux : richesse, pouvoir, etc. (Lin, 1982, 1990, 1994). Selon cette approche, le capital social « est l'investissement d'un individu dans ses relations avec d'autres » (Lin, 1995 : 701).

Partant de cette définition, il devient possible d'identifier le lieu de production du capital social et d'en effectuer une mesure ou une évaluation directe qui distingue le concept lui-même de ses effets escomptés. Cela dit, Lin ne précise pas très nettement ce qui distingue pour un individu son capital social et ses ressources sociales. Ainsi, si « les ressources sociales constituent l'élément central du capital social » et « existent dans les relations avec autrui » (Lin, 1995 : 701), on ne voit pas très bien ce qui les distingue du capital social selon la définition mentionnée plus haut.

D'une certaine manière on a affaire, ici aussi, à un raisonnement circulaire : le capital social est inscrit dans les relations entre les individus ainsi que les ressources sociales qui sont une partie constitutive du capital social.

Les travaux de Lin permettent cependant de préciser le concept de capital social. D'une part, Lin en situe la genèse et le développement au niveau des actions ou des pratiques des individus visant à utiliser ou à développer leurs réseaux sociaux, au lieu d'avoir recours à une définition par la fonction comme Coleman et les chercheurs qui s'inscrivent dans sa tradition. Cela permet d'éviter le piège de l'induction factice de la présence du capital social en présence de ses effets supposés. Par ailleurs, en situant le capital social au niveau des relations qu'entretiennent des agents entre eux, Lin ouvre la possibilité d'une distinction plus nette entre le capital social et les autres formes de capital, ce que les travaux qui associent le capital social aux normes, à la confiance, etc. ne permettent pas de faire. En effet, la plupart de ces travaux ne font pas de distinction entre la valeur présente du capital social et l'influence ou l'apport des autres formes de capital dans les effets attribués au capital social. Putnam (1993a), par exemple, dans ses travaux sur l'Italie, n'a guère tenu compte de la présence et de l'effet du capital économique et culturel dans sa comparaison entre les régions méridionales et septentrionales de l'Italie. De même, Fukuyama (1995a, 1995b), dans ses analyses de la structuration du marché international, ne tient pas compte de ces dimensions ou les étudie très peu. Pourtant, si l'on veut mesurer le capital social et en analyser les effets, il faut prendre en considération et tenter d'isoler les effets des autres formes de capital, étant entendu que ces der-

nières ont une influence maintes fois démontrée sur le développement.

Il ne faut pas perdre de vue que le capital social n'est pas la seule ressource dont disposent les agents. L'enjeu, pour la recherche empirique comme pour l'intervention, est d'isoler la valeur relative et les effets spécifiques du capital social dans un contexte donné, car le stock de capital social ne constitue pas en lui-même un déterminant impératif de ses effets, comme l'ont montré Portes et Landolt (1996). Selon leur exemple, par l'intermédiaire de son réseau (famille, connaissances, etc.), un étudiant peut avoir accès à des ressources financières qui lui permettront de poursuivre ses études : cela indique la présence d'un certain capital social. La proposition contraire n'est cependant pas exacte. L'étudiant peut disposer du même capital social sans recevoir d'appui financier des membres de son réseau, du fait que ces personnes ne disposent pas des ressources financières — du capital économique — nécessaires pour le soutenir. En conséquence, un capital social « élevé » ou « fort » peut avoir des effets marginaux ou inexistant dans un secteur donné, selon la disponibilité des ressources inscrites dans les relations réticulaires.

Une autre dimension est introduite dans la définition du capital social proposée par Bourdieu :

Le capital social comprend les ressources actuelles ou potentielles liées à la possession d'un réseau stable de relations plus ou moins institutionnalisées de connaissance et de reconnaissance mutuelles, autrement dit liées à l'appartenance à un groupe. Ce réseau, en assurant à chacun de ses membres le soutien du capital possédé par l'ensemble du groupe, fournit à tous les « lettres de créance » qui leur donnent accès au crédit sous toutes ses formes. Ces relations ne peuvent exister que dans la pratique, dans les échanges matériels et (ou) symboliques qui contribuent à leur maintien

(Bourdieu, 1986 : 248 ; notre traduction)⁴.

On observe une grande similitude entre la définition du capital social formulée par Lin et celle de Bourdieu. Pour les deux chercheurs, le capital social s'inscrit et se produit dans les relations réticulaires entre les agents. L'approche de Bourdieu a cependant l'avantage d'introduire une dimension de réciprocité qui n'est pas explicite chez Lin. Pour ce dernier, le capital social renvoie à « l'investissement d'un individu dans ses relations » ; il n'est pas dit que le rendement potentiel sur cet investissement peut varier en fonction de la relation elle-même. En effet, le bénéfice de l'investissement « réticulaire » pour un agent est fonction non seulement de son propre investissement mais aussi de la reconnaissance de cet acteur et de son investissement par le groupe d'agents ou l'agent singulier qui est interpellé. Autrement dit, pour que le lien soit « profitable », il faut qu'il donne potentiellement accès à des ressources, c'est-à-dire que les deux parties établissent un processus d'échange permettant le « transfert » de ressources. Ce processus ne peut être établi sans qu'il y ait une reconnaissance des deux parties.

Un autre élément, peut-être le plus important, distingue la conception du capital social proposée par Bourdieu : non seulement il doit

exister une relation, mais cette relation doit être porteuse de ressources. Si toutes les relations sociales recèlent un potentiel de capital, la concrétisation du capital latent se fait par la mise en action de cette relation dans un processus d'échanges axés sur la production d'un effet. Le capital social est donc fonction de la capacité des agents de transformer des relations contingentes en relations utiles ou potentiellement utiles (Bourdieu, 1980a). Un ami peut être un soutien pour obtenir un emploi, un poste prestigieux, peut garder les enfants, fournir diverses formes d'appui si, et seulement si, la relation d'amitié est impliquée dans un processus qui permet d'actualiser le potentiel latent de capital inscrit dans la relation. Cette relation principalement basée sur les affinités, les liens affectifs, etc., se transforme ainsi en relation « utile » dans le cadre d'un processus d'échanges orientés vers un objectif, sans perdre ses attributs premiers : elle devient multiplex, pour utiliser le vocabulaire de l'analyse des réseaux (Degenne et Forsé, 1994).

La définition de Bourdieu éclaire les modalités d'appréciation du capital social : la valeur de ce capital est fonction de la présence de ressources réticulaires potentiellement « utiles », mais aussi des ressources ou du capital détenus par les acteurs du réseau. Ce sont ses dimensions structurelles. Sa dimension dynamique réside dans le fait que les agents doivent fournir un certain effort — investir — afin d'actualiser le potentiel présent dans leurs relations sociales. On évite ici le piège d'associer directement l'existence des liens sociaux aux ressources qu'ils procurent, d'une part, et d'autre part de conclure à l'absence de capital social dans les situations où l'accès aux ressources est limité, comme l'illustre l'exemple de l'étudiant, cité plus haut.

Par leur caractère plus dynamique et par la possibilité qu'elles offrent de circonscrire le capital social en lui-même, en tant que réalité empirique produisant des effets tout en demeurant distincte de ces derniers, les théories qui font reposer l'existence et les lieux de production du capital social sur les actions conduites au sein des réseaux sociaux paraissent plus prometteuses que leur contrepartie fonctionnaliste, tant du point de vue de la valeur heuristique du concept que du point de vue de son utilisation dans un contexte d'intervention sociale. En ce qui concerne la valeur intrinsèque du concept, les approches réticulaires du capital social, en permettant d'isoler le concept, rendent possibles une théorisation du capital social en tant que forme sociale du capital dans son sens général et la conduite de recherches empiriques visant à vérifier la validité de ces développements théoriques. Pour ce qui est des besoins de la gestion ou du développement social, les approches réticulaires fournissent de meilleures assises aux interventions que leur contrepartie fonctionnaliste, notamment en proposant, sinon des modalités d'intervention, à tout le moins un objet à l'égard duquel des interventions peuvent être menées. Les conceptions fonctionnalistes ont souvent introduit un certain déterminisme historique ou culturel et une certaine rigidité dans la notion de capital social. Il en est ainsi par exemple dans les travaux de Putnam (1993a) sur l'Italie, qui font remonter le « déficit » de capital social des régions du Sud au début du millénaire, ce qui n'ouvre pas de très grandes perspectives pour l'intervention. De même, ses analyses du « déclin » du capital social aux États-Unis (Putnam, 1996), en attribuant ce phénomène aux développements technologiques, en particulier à la télévision, peuvent induire à l'égard de ces

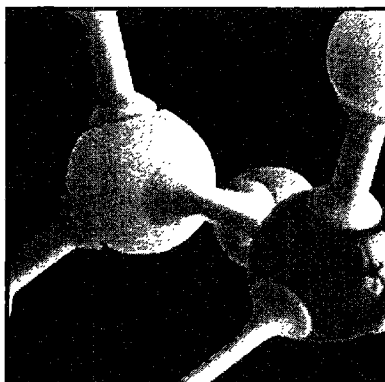
derniers un repli dont le degré de réalisme ne paraît pas très élevé.

Quelle que soit la tradition dans laquelle s'inscrivent les chercheurs et les intervenants sociaux, qu'ils aient du capital social une conception fonctionnaliste ou, de façon plus dynamique, une approche réticulaire, deux difficultés (ou univers de préoccupations) traversent les traditions théoriques et rejaillissent sur la recherche empirique centrée sur le concept de capital social. La première a trait au côté négatif du capital social, la seconde renvoie à la distinction entre capital social «individuel» et capital social «collectif». Les deux dernières parties de cet article présentent un examen de ces questions.

Le capital social peut-il être négatif ou positif ?

Les chercheurs, en particulier dans le domaine de la gestion ou du développement social, ont souvent tendance à considérer le capital social comme une ressource «positive» en elle-même. Dans la foulée des travaux de chercheurs importants comme Putnam et Fukuyama, qui avancent que le capital social est essentiel au développement, on a conclu, peut-être un peu prématurément, qu'il suffisait d'«augmenter» le capital social des collectivités pour améliorer leur situation. Pourtant, plusieurs recherches ont fait ressortir le côté potentiellement «négatif» du capital social. Les choses semblent se passer comme si parfois, dans l'univers de la gestion sociale particulièrement, on avait retenu les dimensions «positives» des travaux sur le capital social en fermant les yeux sur son potentiel d'effets «négatifs».

Il faut dire que si la plupart des chercheurs décèlent la présence d'effets négatifs associés au capital social, ils présentent celui-ci comme un formidable «instrument» de développement (Putnam, 1993b,



1995b; Sullivan et Bélanger, 1998; Fukuyama, 1995b; Woolcock, 1998; Coleman, 1988, 1990). Cet optimisme a certainement contribué à l'appropriation partielle du concept par les agents de l'intervention sociale. Quoi qu'il en soit, on doit à la recherche empirique, notamment aux travaux de Portes et de ses collaborateurs (Portes, 1998; Portes et Landolt, 1996; Portes et Sensenbrenner, 1993), d'avoir clairement montré les effets «pervers» du capital social.

Selon les situations évoquées, le capital social «négatif» ou ses inconvénients peuvent renvoyer au potentiel d'exclusion présent dans des collectivités fermées et soudées par des liens très forts, qui peuvent avoir tendance à exclure les agents qui leur sont étrangers. Waldinger (1995) a observé cette situation dans ses travaux sur le contrôle exercé par les «blancs» dans l'industrie de la construction à New York. On a aussi parlé d'un excès de contrôle sur les individus lié à des normes trop contraignantes qui restreignent à la fois les libertés individuelles et l'esprit d'entreprise. Des normes dont l'observance est trop fortement imposée peuvent aussi conduire à une homogénéisation ou à un nivellement par le bas entraînant des effets négatifs. L'exemple le plus éclairant est celui des «gangs de rue», dont les normes et les comporte-

ments font obstacle à l'insertion sociale de leurs membres. Finalement, le capital social peut être monopolisé par certains groupes d'individus à leurs seules fins, desservant ainsi l'intérêt «public» (Portes et Sensenbrenner, 1993; Portes et Landolt, 1996; Woolcock, 1998).

Ces constats sur les inconvénients du capital social ont en commun de lui attribuer une valeur intrinsèque, «positive» ou «négative» selon le point de vue normatif adopté ou les objectifs promus. La distinction entre le capital et ses effets, entre la disponibilité d'une ressource et l'utilisation qui en est faite est négligée. Ici encore, l'analogie avec le capital économique peut être utile pour illustrer la situation. La présence d'un fort niveau de capital économique dans une région peut servir à toutes sortes de fins et produire différents résultats. Ainsi, les investissements économiques, qui ont toujours pour objectif la croissance et l'accumulation du capital des investisseurs, peuvent servir aussi à améliorer les conditions de vie d'une population et à favoriser directement ou indirectement le développement social. Mais cela n'est pas une conséquence «naturelle» ou «nécessaire» de la présence du capital économique. Les effets positifs ou négatifs de l'investissement du capital économique sont liés aux mécanismes sociaux qui le «détournent» plus ou moins de son objectif premier, vers des processus parfois plus bénéfiques pour l'ensemble d'une population. Dans le cas du capital social, la même logique devrait prévaloir. Selon l'utilisation qui en est faite, il peut produire des effets divers d'un point de vue normatif.

Dans ce sens, on peut considérer que l'idée même de capital social «négatif» ou «positif» repose sur une méprise : en définissant le capital social par ses effets,

on est conduit à voir les inconvénients du capital social, ou du capital social « négatif », là où il n'y a que les effets d'une utilisation particulière d'un certain type de ressource⁵. Finalement, il est remarquable de constater que le débat entourant les aspects « positifs » ou « négatifs » du capital social néglige presque toujours la question des critères de l'évaluation. Négatif ou positif pour qui ? Selon quelles règles ? Le débat est souvent mené comme s'il existait une vision universelle de ce qui est « positif » ou « négatif » pour un ensemble social.

Capital social « individuel » et capital social « collectif »

Les travaux utilisant le concept de travail social font souvent une distinction, explicite ou implicite, entre capital social « individuel » et capital social « collectif ». Le capital social individuel repose sur les relations entre les individus (Coleman, 1988 ; Flap et De Graaf, 1986 ; Lin, 1995 ; Schiff, 1992 ; Smart, 1993 ; McLanahan et Sandefur, 1994). Le capital social est collectif dans la mesure où il apparaît comme un attribut de la structure sociale ou du groupe, la collectivité étant généralement définie par l'appartenance à un territoire, à une nation, à une ethnie, etc. (Putnam, 1993a, 1993b ; Fukuyama, 1995a, 1995b ; Coleman,

1987, 1990 ; Brown et Ashman, 1996 ; Evans, 1996 ; Fox, 1996 ; Hadenius et Ugglä, 1996 ; Heller, 1996 ; Ostrom, 1994 ; Renaud, 1998). Cette distinction est tellement prégnante que certains auteurs ont cru y voir une façon de classer les recherches utilisant le concept de capital social ou y déceler la structure d'une certaine typologie (Sullivan et Bélanger, 1998). Portes (1998) note que le passage du concept de capital social inscrit dans les liens sociaux développé par Bourdieu ou Coleman — capital social « individuel » — à celui de capital social en tant qu'attribut des collectivités ou des structures sociales s'est fait sans grandes précautions et donne lieu à un certain nombre de contradictions. Selon lui, le concept a une valeur heuristique plus grande et plus prometteuse dans la première tradition que dans la seconde, à tout le moins jusqu'à présent.

À l'exception de Portes, peu de chercheurs se sont attachés à cette distinction, qui traverse pourtant bon nombre de travaux et n'est pas sans conséquences. Par exemple, lorsqu'on traite du capital social comme facteur agissant à l'intérieur d'un « gang de rue » pour développer des liens qui font obstacle à l'insertion sociale, on centre habituellement l'analyse sur les liens sociaux qui prévalent à l'intérieur de ce « gang ». À l'opposé, les travaux centrés sur le capital social « collectif » ont tendance à le considérer comme inscrit dans la structure sociale sans considérer son mode de production, c'est-à-dire la formation et la reproduction de liens sociaux par des acteurs en interaction. Dans la première perspective, on a du capital social « individuel », qui est produit par des liens sociaux « libérés » de l'influence de la structure sociale dans laquelle ils sont inscrits ; dans la seconde, on a un capital social « collectif » inséré dans une struc-

ture et produit sans actions. La première approche conduit à des interventions centrées sur les individus, dont on cherche à modifier les comportements, un peu comme dans le modèle des « habitudes de vie » en santé publique ; la seconde rend l'intervention particulièrement difficile, car c'est l'ensemble de la structure sociale qui devrait être ciblé.

Presque tous les travaux sur le capital social « collectif » le font reposer sur des acteurs « collectifs » qui seraient soit des producteurs de capital social, soit du capital social eux-mêmes. Cette dernière tendance est présente chez Ostrom (1994), qui associe la forme de certaines organisations locales (de gestion de l'irrigation au Népal dans son exemple) à du capital social. Ici, le capital social « collectif » renvoie à la présence de modes d'organisation ou de structures de gestion qui « facilitent » l'atteinte de certains objectifs. Un peu dans le même sens, Putnam (1995a, 1995b, 1996) considère la diminution de la participation à certains groupes sociaux aux États-Unis (Scouts, chorales, clubs Lions, etc.) comme un indicateur du dépérissement du capital social dans ce pays ; il utilise le même genre d'indicateurs pour conclure que le niveau de capital social est plus faible dans le sud de l'Italie que dans les régions du nord. Ici, le capital social « collectif » n'est pas rattaché aux groupes, comme dans l'analyse d'Ostrom, mais c'est la plus ou moins grande participation aux groupes qui constitue l'élément principal de la production du capital social « collectif ».

Bourdieu (1980a, 1980b, 1986) présente l'appartenance à des groupes prestigieux comme une forme de « concentration » du capital social qui, par un processus de délégation, permettrait à certains individus de jouir de l'ensemble du capital social détenu par un groupe

ou de l'accaparer. Selon cette logique, le rôle de représentant du groupe fournit à celui qui l'exerce un surplus de capital social, dans la mesure où le détenteur d'un mandat devient le porte-parole légitime de l'ensemble du groupe et par conséquent le réservoir de son capital social.

Il semble donc que la production et l'existence de capital social « collectif » ou « individuel » soient essentiellement liés aux acteurs impliqués : collectifs dans le premier cas, individuels dans le second. L'acteur collectif renvoie à différents organismes qui « regroupent » une plus ou moins grande quantité d'individus et forment une entité sociale particulière : syndicats, partis politiques, entreprises, etc. On attribue souvent à certains types de groupes une importance plus grande dans la formation du capital social « collectif ». Dans presque toutes les recherches, l'attention est centrée sur des groupes « sociaux » : clubs Lions, Chevaliers de Colomb, Scouts, clubs sportifs ou de loisirs, groupes d'entraide ou « communautaires », etc. Dans quelques cas, la participation à des partis ou regroupements politique est incluse. Les associations ou regroupements économiques du secteur privé et les différentes instances ou lieux directement associés à l'État sont très rarement considérés.

Ces groupes « sociaux » sont conçus comme des lieux de production du capital social parce que, en mettant différentes personnes en contact les unes avec les autres, ils créent ou peuvent créer des conditions favorables à l'élargissement des réseaux sociaux et, potentiellement, à un accroissement du capital social. Bien que cette fonction de création des possibilités concrètes de développement du capital social soit assurée par l'ensemble des lieux physiques ou des espaces sociaux qui permettent à des agents de se rencontrer, les groupes

« sociaux » se distinguent d'autres lieux de sociabilité par le fait qu'il sont orientés vers des objectifs « sociaux » ou « collectifs » (spécifiques à chacun) et permettent ainsi, au moins potentiellement, de transformer des formes contingentes de sociabilité fondées principalement sur des affinités en échanges orientés vers des objectifs plus spécifiques, la promotion ou l'atteinte d'intérêts ou d'objectifs d'ordre « collectif », c'est-à-dire partagés par le groupe.

L'accent presque exclusif qui est placé sur les groupes « sociaux » paraît exagéré. On voit mal pourquoi les associations patronales ou commerciales et les instances étatiques ne seraient pas des lieux de développement du capital social, au même titre que d'autres lieux de sociabilité orientés vers la promotion de préoccupations ou d'intérêts collectifs.

Comme on vient de le voir, pour l'essentiel, la distinction entre capital social « collectif » et capital social « individuel » est associée au lieu ou au type d'acteurs impliqués dans la production du capital social. Les deux formes de capital sont-elles distinctes pour autant ? Pour répondre à cette question, il faudrait un examen plus approfondi des rapports entre elles : quel est, par exemple, le rôle du capital social « individuel » dans la formation du capital social « collectif » ? Peut-il y avoir conversion d'une forme à l'autre, et si oui selon quelles modalités ? Etc. À notre connaissance, il n'existe pas de réponse satisfaisante à ces questions actuellement, ce qui rend très imprécis le statut des formes « collective » et « individuelle » de capital social, si tant est que la distinction soit fondée. Il faudra de nouveaux travaux empiriques et théoriques pour l'éclairer et, le cas échéant, en déduire les conséquences.

Conclusion

Cet article avait pour objectifs de tracer les contours des usages les plus répandus du concept de capital social et de tenter d'apporter certaines précisions utiles au développement de la valeur heuristique du concept.

L'examen des principaux courants de pensée existants a fait ressortir une grande confusion, particulièrement dans la tradition fonctionnaliste, entre le capital social et ses effets attendus. Cette situation a des conséquences négatives tant sur le plan de la recherche — par les limites qu'elle impose à la recherche empirique par exemple — que sur le plan de l'action, notamment en rendant difficile l'identification de cibles pour l'intervention. Les travaux qui situent le capital social au niveau des relations réticulaires permettent de mieux préciser le concept et d'éviter plus facilement la méprise qui consiste à identifier l'action du capital social à ses effets supposés et, inversement, à conclure à son absence si les effets attendus ne sont pas perceptibles.

Associé à la confusion fonctionnaliste entre le capital social et ses effets, on a pu parler de capital social « négatif » ou « positif », ce qui illustre, outre une vision normative de la ressource que constitue le capital social, une certaine absence de prise en compte du caractère dynamique de l'utilisation du capital social et son enfermement dans un cadre assez étroit voire déterministe. Finalement, même si les travaux sur le capital social font référence à ses formes « collectives » et « individuelles », très peu d'attention a été accordée à l'examen de cette distinction et à la question de la conversion d'une forme à l'autre de capital social ; c'est là une des voies à explorer dans des recherches futures.

Finalement, il convient d'attirer l'attention sur les dangers associés

à l'utilisation d'un concept encore aussi imprécis que celui de capital social. Dans l'univers de l'intervention ou de la gestion sociale, le capital social a souvent le même statut que d'autres expressions ou phénomènes apparemment nouveaux comme l'économie sociale, le partenariat, la concertation, etc., toutes expressions qui désignent de façon floue des façons d'intervenir sur le développement socio-économique, particulièrement auprès des groupes les plus défavorisés. Ces expressions et les conceptions consensuelles des rapports sociaux sur lesquelles elles reposent risquent de détourner l'attention d'autres phénomènes qui jouent un rôle important, voire plus significatif, dans la production des inégalités : accès différencié aux ressources économiques et culturelles, capacité limitée des réseaux sociaux de contrebalancer l'absence d'opportunités et les déficits de toute sorte, et accès différencié à l'exercice du pouvoir.

Maurice Lévesque
et Deena White
Département de sociologie et
Groupe de recherche sur les
aspects sociaux
de la santé et de la prévention
(GRASP)
Université de Montréal

Notes

- ¹ L'un d'eux a eu lieu à la Duke University (Social Networks and Social Capital, novembre 1998), un autre à la Michigan State University (Social Capital : Bridging Disciplines, Policies and Communities, avril 1998). Le troisième est la conférence d'ouverture de Sunbelt XIX (International Sunbelt Social Network Conference, conférence annuelle de l'International Network for Social Network Analysis [INSNA]), tenue en février 1999 sur le thème du capital social (Building a Network Theory of Social Capital).
- ² Un autre indicateur de la pénétration de la notion de capital social dans les milieux d'intervention est la prolifération des sites Internet consacrés spécifiquement ou faisant une large place au capital social. Le plus important est probablement celui de la Banque mondiale, qui a aussi une équipe de travail sur le capital social. Cette équipe a bâti une « liste d'envois » électroniques qui, en seulement trois mois d'activités, a reçu plus de 750 demandes d'inscription de partout dans le monde. On peut trouver sur ce site de la Banque mondiale une imposante bibliographie de recherches empiriques utilisant le concept de capital social.
- ³ « is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common : they all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. [...] A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for others. Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production. »
- ⁴ « Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationship of mutual acquaintance and recognition — or in other words, to membership in a group — which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a « credential » which entitles them to credit, in the various senses of the word. These relationships may exist only in the practical state, in material and/or symbolic exchanges which help to maintain them. »
- ⁵ Une autre critique du capital social « négatif » a été formulée par Peter Caldwell, du Social Capital Project de la University of Technology de Sydney (source :

liste d'envois « Let's Talk. The World Bank's Email Discussion Group on Social Capital », Posting 13. Le sujet a également été abordé par le même auteur dans le numéro 12 de la liste d'envois). Selon Caldwell, l'idée même d'un capital social « négatif » est à rejeter en tant que notion « incohérente ». Pour lui, le capital social est intrinsèquement positif, en ce sens qu'il est nécessairement au service du bien public. Il ne s'agit pas ici d'une position naïve qui consisterait à voir du « positif » partout, mais plutôt d'une position normative plus pragmatique amenant à ne considérer comme du capital social que les ressources ou les relations mises au service du bien public. Caldwell propose d'appeler « club capital » ou « network capital » le capital à caractère social utilisé à des fins privées ou engendrant des effets sociaux « négatifs ». En fait, sa position consiste à ne considérer comme du capital social que ce qui produit des effets « positifs » d'un point de vue social. Notre position diffère de la sienne : pour nous, le capital social est une ressource que les agents peuvent faire servir à des objectifs différents, jugés « négatifs » ou « positifs » selon le point de vue adopté. Dans ce sens, il n'y a pas de capital social « négatif » ou « positif » ; il y a seulement une ressource que les agents utilisent à leurs propres fins et qui peut conduire à la production d'effets dont le caractère normatif est lié au jugement potentiellement différencié des évaluateurs.

Bibliographie

- BOURDIEU, Pierre. 1980a. « Le capital social : notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31 : 2-3.
- BOURDIEU, Pierre. 1980b. *Le Sens pratique*. Paris, Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, Pierre. 1986 [1983]. « The forms of capital », dans John G. RICHARDSON, éd. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, Westport, Londres. Greenwood Press.
- BROWN, David L., et Darcy ASHMAN. 1996. « Participation, social capital, and intersectoral problem solving : African and Asian cases », *World Development*, 24 : 1467-1479.
- COLEMAN, James S. 1987. « Norms as social capital », dans G. RADNITZKY et P. BERNHOLZ, éd. *Economic Imperialism : The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*. New York, Paragon House Publishers.
- COLEMAN, James S. 1988. « Social capital in the creation of human capital », *American Journal of Sociology*, 94 : 95-121.

- COLEMAN, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University.
- DEGENNE, Alain, et Michel FORSÉ. 1994. *Les Réseaux sociaux*. Paris, Armand Colin.
- EVANS, Peter. 1996. « Government action, social capital and development : Reviewing the evidence on synergy », *World Development*, 24 : 1119-1132.
- FLAP, H. D., et N. D. DE GRAAF. 1986. « Social capital and attained occupational status », *Netherlands' Journal of Sociology*, 22 : 145-161.
- FOX, Jonathan. 1996. « How does civil society thicken ? The political construction of social capital in rural Mexico », *World Development*, 24 : 1089-1103.
- FUKUYAMA, Francis. 1995a. « Social capital and the global economy », *Foreign Affairs*, 74 : 89-103.
- FUKUYAMA, Francis. 1995b. *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York, Free Press.
- HADENIUS, Axel, et Fredrik UGGLA. 1996. « Making civil society work, promoting democratic development : What can states and donors do ? », *World Development*, 24 : 1621-1639.
- HELLER, Patrick. 1996. « Social capital as a product of class mobilization and state intervention : Industrial workers in Kerala, India », *World Development*, 24 : 1055-1071.
- LIN, Nan. 1982. « Social resources and instrumental action », dans Peter V. MARSDEN et Nan LIN, éd. *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, Sage.
- LIN, Nan. 1990. « Social resources and social mobility : A structural theory of status attainment », dans Ronald L. BREIGER, éd. *Social Mobility and Social Structure*. New York, Cambridge University Press.
- LIN, Nan. 1994. « Action, social resources, and the emergence of social structure : A rational choice theory », *Advances in Group Processes*, 11 : 67-85.
- LIN, Nan. 1995. « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, 36 : 685-704.
- MASSICOTTE, Louise. 1998. *Vers un nouveau partage des responsabilités et des pouvoirs entre les acteurs*. Conférence présentée au Forum sur le développement social, organisé par le Conseil de la santé et du bien-être du Québec.
- MCLANAHAN, S., et G. SANDEFUR. 1994. *Growing Up with a Single Parent : What Hurts, What Helps*. Cambridge, Harvard University Press.
- OSTROM, Elinor. 1994. « Constituting social capital and collective action », *Journal of Theoretical Politics*, 6 : 527-562.
- PORTES, A., et J. SENSENBRENNER. 1993. « Embeddedness and immigration : Notes on the social determinants of economic action », *American Journal of Sociology*, 98 : 1320-1350.
- PORTES, A., et P. LANDOLT. 1996. « The downside of social capital », *American Prospect*, 26 : 18-21.
- PORTES, Alejandro. 1998. « Social capital : Its origins and applications in modern sociology », *Annual Review of Sociology*, 24 : 1-24.
- PUTNAM, Robert D. 1993a. *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N. J., Princeton University Press.
- PUTNAM, Robert D. 1993b. « The prosperous community : Social capital and public life », *American Prospect*, 13 : 35-42.
- PUTNAM, Robert D. 1995a. « Tuning in, tuning out : The strange disappearance of social capital in America », *Political Science and Politics*, 28 : 664-683.
- PUTNAM, Robert D. 1995b. « Bowling alone : America's declining social capital », *Journal of Democracy*, 6 : 65-78.
- PUTNAM, Robert D. 1996. « The strange disappearance of civic America », *American Prospect*, 24 : 34-48.
- RENAUD, Marc. 1998. *Que faire ? Le savoir et la solidarité comme les moteurs de notre avenir*. Conférence présentée au Forum sur le développement social, organisé par le Conseil de la santé et du bien-être du Québec.
- SANDEFUR, Rebecca L., et Edward O. LAUMANN. 1998. « A paradigm for social capital », *Rationality and Society*, 10 : 481-501.
- SCHIFF, Maurice. 1992. « Social capital, labor mobility, and welfare », *Rationality & Society*, 4 : 157-175.
- SULLIVAN, Robert S., et Jean-Pierre BÉLANGER. 1998. *Le Capital social au Québec : revue de littérature et essai d'application à la réalité québécoise*. Montréal, Université de Montréal, Groupe de recherche sur les aspects sociaux de la prévention (GRASP).
- SMART, Alan. 1993. « Gifts, bribes, and Guanxi : A reconsideration of Bourdieu's social capital », *Cultural Anthropology*, 8 : 388-408.
- TARDOS, Robert. 1996. « Some remarks on the interpretation and possible uses of the "social capital" concept with special regard to the Hungarian case », *BMS, Bulletin de méthodologie sociologique*, 53 : 52-62.
- WALDINGER, R. 1995. « The "other side" of embeddedness : A case study of the interplay between economy and ethnicity », *Ethnic and Racial Studies*, 1 : 555-580.
- WOOLCOCK, Michael. 1998. « Social capital and economic development : Towards a theoretical synthesis and policy framework », *Theory and Society*, 27 : 151-208.