

Le concept de capital social, analyse critique

Sophie Ponthieux
Insee - Division « Conditions de vie des ménages »

Contribution au 10^{ème} Colloque de l'ACN, Paris, 21-23 janvier 2004

*Ce document ne reflète pas nécessairement la position de l'INSEE et n'engage que son auteur.
The views expressed in this paper are those of its author, and do not necessarily reflect the position of INSEE.*

Le concept de capital social, analyse critique

Sophie Ponthieux
Insee - Division « Conditions de vie des ménages »

Contribution au 10^{ème} Colloque de l'ACN, Paris, 21-23 janvier 2004

Résumé : Depuis une dizaine d'années, une abondante littérature s'est développée, d'abord aux Etats-Unis, autour du concept de « capital social ». Ses promoteurs bâtissent sur l'idée que les relations sociales, les normes et les valeurs partagées, et la confiance facilitent la coordination ou la coopération entre les individus ou les groupes. L'idée n'est pas très neuve. Ce qui est par contre nouveau, c'est de considérer en bloc la sociabilité et la participation associative, les normes et les valeurs, comme un stock de capital au niveau macro-social, et de l'ériger en principe explicatif de multiples phénomènes économiques et sociaux. La promotion du concept, assurée d'abord par Robert Putnam, relayé par la Banque Mondiale puis l'OCDE, insiste sur les effets bénéfiques d'un « haut niveau » de capital social, voire son impact déterminant, sur, entre autres, le bien-être, la croissance, la santé publique, la qualité des gouvernements et la sécurité. Le concept reste assez flou, mais le discours peut séduire, alliant la promesse d'un capital qui ne coûte rien et qui profite à tous et la valorisation du « social ». Un problème toutefois, qui apparaît à l'examen des résultats empiriques, est que le capital social semble avoir des effets contradictoires selon le niveau auquel il est étudié, et selon les indicateurs employés pour le mesurer ; la conséquence malheureuse est que, dans une perspective opérationnelle, cela conduit à des prescriptions contradictoires. Pour les promoteurs, c'est une raison de plus pour poursuivre les efforts de recherche, en particulier la recherche des bons indicateurs du capital social. On propose ici une discussion sur l'intérêt de la mise en œuvre du concept comme catégorie d'analyse et comme catégorie statistique.

Abstract : *In about 10 years, an impressive amount of literature has developed, starting in the United-States, on and about the concept of "social capital". Its promoters build on the idea that social relations, shared norms and values, and trust facilitate coordination and cooperation between individuals or groups. The idea is not new. What is new is to consider sociability and associational participation, norms, shared values and trust, as a stock of capital at the macro-social level, and to raise it as a unique principle able to explain multiple economic and social phenomenon. The promotion of the "concept", first taken in charge by Robert Putnam, relayed by the World Bank and the OECD, praises the positive - even decisive - impact of "high levels" of social capital on well-being, economic growth, health, government efficiency, security and so on. If the concept remains rather vague, the outlines, combining the promise of a capital which is costless and benefits to all, and the idea that the "social" has a value, may seem attractive. Nevertheless, problems appear when empirical studies show that social capital can have contradictory effects at different levels, or according to the indicators used as its measures; in the perspective of public policies, the unfortunate consequence is that it leads to conflicting prescriptions. But if we are to follow the promoters, this is only one more good reason for the research to go on, especially in order to find the right indicators of social capital. This paper proposes to discuss the interest of an implementation of the concept as an analytical category and as a statistical category.*

Introduction

Au cours de la dernière décennie, la notion de capital social a connu une carrière spectaculaire, qu'illustre le dynamisme de la production d'articles académiques consacrés à le commenter ou à le mettre en œuvre d'une façon ou d'une autre, et acquis une popularité rarement égalée pour une notion académique. Indéniablement, la popularité du concept doit beaucoup à son promoteur le plus actif, l'américain Robert Putnam ; c'est d'ailleurs son approche du capital social qui est actuellement dominante. C'est aussi à lui, et à son emblématique « *Bowling Alone* », que le concept doit sa popularité hors de la sphère académique.

Un premier « *Bowling Alone* », paru en 1995, permet de situer le big-bang du capital social ; ce n'est pas que la littérature ait été inexistante avant, mais c'est là le point de départ de cinq années de progression quasi-exponentielle du volume de production littéraire. A cette production, la Banque Mondiale va apporter une contribution substantielle : un comité consultatif est créé dès 1993 (année de parution de « *Making democracy work* », qui présente les résultats de la recherche fondatrice de Putnam en Italie –d'ailleurs, Putnam fait partie de ce comité), un programme de recherche (*Social Capital Initiative*) est lancé en 1996, et un site Internet dédié au capital social est créé en 1998. En 2000, Putnam récidive, et publie un second « *Bowling Alone* », un ouvrage cette fois-ci, fruit d'un travail de longue haleine avec une équipe qui, à la fin 1999, ne comptait pas moins de 50 chercheurs. A la fin des années 1990, l'Ocde est à son tour saisie par le capital social : un symposium organisé au Canada regroupe de nombreux chercheurs (dont Putnam), et en 2001, un rapport « *Du bien-être des nations – le rôle du capital humain et social* » est publié par l'organisation ; très au-delà de l'expertise, ce rapport est étonnant par la combinaison d'imprécision sur ce qu'est le capital social et d'insistance sur ses pouvoirs supposés. Pouvoirs que seule une mesure pertinente du capital social permettrait d'établir de façon indiscutable. Mais curieusement, alors même que la promotion du capital social a largement reposé sur des constats empiriques qui associent systématiquement la présence d'un « stock élevé » de capital social et de multiples résultats sociaux et économiques désirables, il apparaît que l'on ne sait pas, ou pas bien, le mesurer. Mesurer le capital social est devenu, à la fin des années 1990, d'une importance telle que l'Ocde prenait, en 2002, l'initiative d'organiser un groupe de travail international dont le mandat serait de s'accorder sur un ensemble d'indicateurs et sur l'ensemble de questions harmonisées qui permettraient de les obtenir. Mais que fallait-il mesurer exactement ?

Question cruciale, car le capital social demeure difficile à cerner : les travaux académiques mobilisent certes toujours les mêmes notions (réseaux, normes de réciprocité, confiance et valeurs partagées), mais le sens dans lequel elles sont employées et la façon dont elles sont combinées varient selon les auteurs et selon les questions abordées. La notion de réseau par exemple est employée aussi bien pour désigner un ensemble de relations qu'un ensemble de personnes, voire même un lieu ; le réseau peut être conçu comme le moyen d'accéder à des ressources exclusives, ou comme le « lieu » privilégié de la production de normes susceptibles d'affecter toute la société. Les normes sont au gré des auteurs des valeurs morales ou éthiques internalisées par les acteurs, ou des règles dont la force

repose sur l'effectivité des sanctions qui s'appliquent aux comportements déviants. La notion de confiance renvoie tantôt à la confiance que l'on a dans « l'autre » en général ou dans la confiance que l'on a dans un gouvernement, ou dans une institution ; elle est parfois conçue comme un produit de relations répétées, et parfois comme ce qui permet l'existence même de ces relations, et ainsi de suite. Cette latitude s'illustre de façon particulièrement nette dans les travaux empiriques, qui fournissent en conséquence une collection de résultats faiblement conciliables les uns avec les autres, mais presque toujours conciliables avec une approche ou une autre du capital social, ou, a minima, avec l'argument des difficultés de mesure.

La polysémie conceptuelle et les contradictions empiriques sont généralement reconnues dans la littérature, mais ce constat donne lieu à diverses interprétations : pour les adeptes, cela témoignerait du caractère multidimensionnel du capital social, qui expliquerait en même temps pourquoi il est tellement difficile à mesurer ; pour les critiques, cela résulte de faiblesses conceptuelles et de lacunes théoriques rédhibitoires. Dans la première tendance, outre évidemment Robert Putnam, Michael Woolcock (Banque Mondiale), qui, même s'il reconnaît qu'un unique concept ne peut être approprié pour traiter de tout, que la conceptualisation ne permet pas de distinguer clairement les causes des effets, que la multiplicité des approches conduit à des prescriptions contradictoires, et qu'il n'est même pas avéré qu'il faille de grandes quantités de capital social, n'en conclut pas moins que ce n'est pas pour cela qu'il faut écarter le concept, et qu'une façon de résoudre ces difficultés est de considérer qu'il y a « plusieurs sortes, niveaux ou dimensions du capital social, différents résultats issus de différentes combinaisons de ces dimensions, et différents ensembles de conditions qui favorisent ou au contraire affaiblissent les combinaisons favorables » (Woolcock, 1998, p. 159). Dans la seconde tendance se rejoignent des auteurs aussi divers que Portes, Solow ou Durlauf, selon lesquels, pour faire court, on ne sait pas de quoi il est question.

Cette contribution propose un tour d'horizon critique du capital social¹, en trois étapes ; la première visera à exposer les principales conceptualisations autour desquelles s'organise la littérature basique du capital social ; la seconde sera consacrée à la présentation de quelques travaux empiriques ; enfin, on s'intéressera à l'entreprise de mesure engagée par l'Ocde. En conclusion, on se demandera si le concept a une quelconque valeur qui justifierait, entre adhésion et rejet, un scepticisme prudent.

¹ Pour une présentation plus complète, voir Ponthieux (2003).

1- Capital social : de quoi parle-t-on ?

La principale difficulté avec le capital social, c'est que l'on peut parler de plusieurs choses. Néanmoins, l'idée générale est assez simple : la participation à des groupes peut avoir des effets bénéfiques pour les individus et pour la collectivité. Comme le remarque Portes (1998), l'idée est basique, et en traquer les origines reviendrait à passer en revue presque toute la sociologie depuis le 19^{ème} siècle (et même, peut-on ajouter, une bonne part de la philosophie politique et de l'histoire des idées depuis Aristote). On cherchera dans cette première partie à montrer comment cette idée générale est conceptualisée à travers les références majeures de la littérature consacrée, mais aussi à rendre compte du discours dans lequel s'inscrit la conceptualisation. La plupart des approches s'appuient sur celle de Coleman ; on commence donc avec lui, bien qu'il n'ait pas contribué à la promotion du concept.

1.1. James Coleman : la nature incertaine du capital social

Dans l'approche de Coleman, le contexte social est caractérisé par l'organisation des relations entre acteurs, c'est-à-dire les structures sociales. Ces structures procurent les ressources qui constituent le capital social, et Coleman définit celui-ci, dans une logique résolument fonctionnelle, comme les caractéristiques de la structure qui facilitent les actions des individus :

« Social capital 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 in its absence would not be possible. » (1988, p. S98).

La définition peut apparaître obscure : certains aspects de la structure, qui facilitent certaines actions dans la structure, le moins que l'on puisse dire, c'est que cela ne dessine pas un objet aux contours très nets ; d'ailleurs, le capital social, s'il ressemble (en tout cas selon Coleman) aux autres « capitaux », s'en différencie en même temps par son mode de formation : *« Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. »* (id.). C'est effectivement une différence importante par rapport à la notion de capital physique ou de capital humain, avec lesquels Coleman veut établir l'analogie ; car l'approche économique usuelle du capital n'en fait pas une chose inhérente à un environnement, mais une chose résultant de la décision de renoncer au présent dans le but précis d'obtenir un bénéfice dans le futur. Or chez Coleman, le capital social ne résulte pas d'une telle décision : *« most forms of social capital are created or destroyed as by-products of other activities »* (p. S118) ; le capital social n'est donc pas produit : c'est plutôt qu'il se produit, à l'occasion d'autres activités. Au sens économique, il s'agit donc non d'un capital, mais d'une externalité. Et le fait que cette externalité, en facilitant les actions des individus, puisse avoir des effets bénéfiques n'en fait pas pour autant un capital.

Pourtant, ce n'est pas sur cette différence essentielle avec les autres capitaux que Coleman s'arrête le plus ; ce qui retient son attention, c'est le caractère intangible, non divisible et inaliénable du capital social, qui fait que ceux qui en bénéficient n'en ont pas la propriété ; ce qui en fait un bien public, attribut de la structure mais pas des individus. Toutefois, ce sont bien les individus qui en bénéficient,

dans l'usage qu'ils en ont pour parvenir à leurs fins : « *The function identified by the concept 'social capital' is the value of those aspects of social structure to actors, as resources that can be used by the actors to realize their interests* » (p. S101). Tous les aspects de la structure sociale (*i.e.* toutes les formes de capital social) ne sont néanmoins pas équivalents en valeur dans l'usage, ni de valeur équivalente pour tous les acteurs : d'une part, cette valeur peut être spécifique à certains contextes ; d'autre part, sous une forme donnée il peut être utile à certaines actions mais inutile ou même néfaste pour d'autres actions.

Coleman consacre de nombreux exemples à montrer comment le capital social bénéficie à ceux qui l'emploient. L'un d'entre eux est bien connu : celui du marché des diamantaires de New York. Ce marché est exemplaire selon Coleman car les diamantaires y font circuler entre eux, sans formalité particulière, des pierres de grande valeur ; leur garantie, c'est la confiance qu'ils ont les uns dans les autres. Cette confiance est due au fait que le marché est tenu presque exclusivement par une communauté dans laquelle les liens familiaux et sociaux sont très denses ; du coup, si un diamantaire venait à chercher à tirer un avantage immédiat de la confiance qui lui est faite en se comportant de façon malhonnête, il serait immédiatement exclu du marché, et mis au ban de la communauté. Et cette confiance bénéficie à tous sur le marché. Cet exemple est intéressant, car il comporte tous les éléments qui permettent de passer en revue la conception « colemanienne » du capital social : l'existence d'un bénéfice obtenu plus facilement que si les interactions ne reposaient pas sur la confiance (économie de coûts de transaction) ; une communauté relativement fermée ; des relations suffisamment denses pour que les comportements opportunistes soient repérés et que l'information sur ces comportements soit largement diffusée ; une norme d'honnêteté associée à la menace d'une sanction suffisamment forte (exclusion) : le possible bénéfice à court terme d'une action déviante est donc mis en balance avec son coût à long terme. On trouve ici les trois formes du capital social distinguées par Coleman : attentes et obligations réciproques des acteurs sur les actions des uns et des autres ; mise en circulation et diffusion d'information ; normes et sanctions effectives. Le tout dans une structure fermée, où aucun acteur n'échappe à la surveillance des autres, dans un contexte où il serait plus coûteux aux acteurs de se passer les uns des autres que de coopérer. Dans de telles conditions, l'acteur rationnel va adopter, dans la structure, des comportements conformes parce que c'est son intérêt (du moins s'il souhaite rester dans sa communauté). Et la fonction du « capital social », ici une fonction de contrôle social, c'est précisément de permettre ce résultat.

Le problème majeur sur lequel on débouche, c'est que l'on ne sait pas grand-chose du capital social, car la mise en forme conceptuelle élude en réalité la définition : émanation d'une structure sociale, le capital social ne peut être constaté que par ses effets dans l'usage qu'en ont les acteurs, effets qui en prouvent la fonction qu'il remplit ; mais en l'absence d'une délimitation préalable du capital social, on ne voit pas bien ce qui n'en fait pas partie. Le risque de circularité notamment a été maintes fois souligné (Portes, 1998 ; Durlauf, 1999 entre autres).

Au total, le capital social selon Coleman demeure un objet assez imprécis, amalgame d'attributs d'une structure, de perceptions des acteurs et d'avantages retirés des deux. Coleman ne contribuera pas davantage au développement du concept, mais son approche est considérée comme fondatrice.

1.2. Robert Putnam : *bowlingalone.com*

La façon la plus édifiante de découvrir le capital social selon Robert Putnam consiste à visiter le site Internet « *bowlingalone.com* » : on peut bien sûr y commander « *Bowling Alone* » 2000, mais l'essentiel du contenu relève de l'appel à la mobilisation générale face au déclin du capital social. Les quelques éléments du constat en révèlent l'ampleur aux Etats-Unis : en 25 ans, le taux de participation à des réunions de clubs a baissé de 58 %, la fréquence de rencontres avec des amis a baissé de 45 % et celle des dîners en famille de 33 % ! Pour persuader le visiteur de l'importance du capital social, quelques « *surprising facts* » sont donnés en exemple : ainsi, adhérer à un groupe réduit de moitié les risques de mourir dans l'année qui suit. Le visiteur alors édifié peut commencer à reprendre son destin et celui de l'Amérique en mains en se connectant sur le site lié « *BetterTogether.org* » ; il est par ailleurs invité à faire la publicité du livre, en le mentionnant aussi souvent que possible à ses amis, collègues, relations, en le signalant aux professeurs de ses enfants, et en incitant son journal local à en donner une revue. Rédhibitoire ? Oui, mais Putnam est incontournable.

De ses multiples contributions, trois sont fondamentales : « *Making Democracy Work* », en 1993, la recherche fondatrice sur les conditions dans lesquelles les institutions politiques sont performantes ; « *Bowling Alone : America's declining social capital* », en 1995, le point de départ de la carrière du capital social, et l'article auquel se réfère presque toute la littérature des cinq années qui suivront ; et enfin, en 2000, « *Bowling Alone : The collapse and revival of American community* », revue systématique des tendances de l'engagement civique, des raisons du déclin, des raisons pour lesquelles le déclin est grave, assortie d'un programme de sauvetage du capital social américain.

« *Making democracy work* » (1993a) présente les résultats d'une investigation approfondie, engagée dans les années 1970, sur les performances institutionnelles des 20 régions administratives italiennes. De la comparaison de ces régions se dégage un bilan sans ambiguïté : il y a des régions -plutôt au Nord- où les gouvernements locaux sont stables, fiables, réactifs, et efficaces, pour la plus grande satisfaction de leurs administrés. Et il y a des régions -plutôt au Sud-, où c'est tout le contraire. Et cette différence ne s'explique ni par des différences de richesse, de tendance politique, de démographie ou de géographie. Par contre, et Tocqueville n'en n'aurait pas été étonné, les oppositions sont nettes en matière « d'engagement civique » de la population : au Nord, les habitants manifestent une forte propension à la participation associative (notamment chorales, cercles littéraires et clubs de football), et un haut degré d'intérêt pour les affaires publiques, illustré par la lecture des journaux et la participation électorale ; au Sud, la vie sociale est apathique, et la vie politique est dominée par le clientélisme et la corruption. Et surtout, l'histoire montre que les racines de ces configurations si dissemblables sont quasi-millénaires : au 14^{ème} siècle déjà, les régions du Nord étaient dotées de nombreux réseaux (guildes de marchands, fraternités, coopératives et associations de voisins), qui faisaient déjà défaut aux régions du Sud. La qualité de la démocratie (vue comme l'efficacité des institutions) et le niveau de développement économique s'expliquent donc comme les produits de dynamiques vertueuses d'un côté, vicieuses de l'autre, impulsées dès le moyen-âge. Les

dynamiques vertueuses sont du type « débordement » : dans les activités associatives volontaires, les participants apprennent à se faire confiance, et à coopérer pour parvenir à leur objectif commun ; cette réussite leur donne le goût de l'action collective, et l'aptitude à la coopération acquise à cette occasion se généralise en une aptitude applicable à d'autres contextes : « *If the civic community associations proliferate, memberships overlap, and participation spills into multiple arenas of community life* » (p. 183). « *Making democracy work* » pose ainsi les bases de la rhétorique du capital social, qui affirme une causalité allant d'une propension élevée à l'engagement civique (i.e. un stock élevé de capital social) à de meilleures performances sociales, institutionnelles et économiques : « *Strong society, strong state ; strong society, strong economy* » est la leçon majeure. Et une société forte se reconnaît à la taille de son capital social, notion introduite assez tard dans l'ouvrage, défini comme

« *those features of social organization, such as trust, norms and networks that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions* » (p. 167).

Les réseaux les plus favorables à la constitution d'un stock élevé de capital social sont les réseaux de relations horizontales, c'est-à-dire de relations entre des acteurs équivalents en statut et en pouvoir (p. 173). Ils s'opposent aux réseaux de relations verticales, de hiérarchie et de dépendance, où l'asymétrie de pouvoir limite grandement le développement d'un sentiment de responsabilité et l'engagement dans des objectifs collectifs. Pour avoir une idée de la quantité de capital social dans une société, il suffirait donc, à peu de choses près, de compter le nombre d'associations civiques du premier type : plus il y en a, plus la propension des citoyens à la coopération pour le bien de tous doit être élevée.

« *Making democracy work* » sera loué pour son approche alliant vision pluridisciplinaire et usage innovant des statistiques. Il sera également critiqué de façon très forte tant sur l'interprétation des données (Goldberg, 1996) que sur le traitement de l'histoire de l'Italie par Putnam et ses collègues (Tarrow, 1996), la confusion entre corrélations et causalité et la circularité du raisonnement (Portes, 1998 ; Durlauf, 1999) ou la conceptualisation du capital social (Levi, 1996 ; Portes, 1998 ; Boix & Posner, 1996).

Ce que Putnam avait vu en Italie, il le généralise de retour aux Etats-Unis dans une courte présentation des résultats de l'étude italienne (1993b), où le glissement fondamental consiste à répondre à toute question par la réponse qu'il a trouvée à l'inégale performance gouvernementale des régions italiennes : la quantité plus ou moins grande de capital social. Ainsi, aux Etats-Unis, les jeunes des ghettos sombrent dans la délinquance parce qu'ils vivent dans des quartiers pauvres en capital social. C'est grâce au rôle joué par les réseaux sociaux et la densité des relations que les pays de l'Asie du Sud-est ont pu connaître une croissance tellement rapide. A l'inverse, c'est faute de réseaux d'engagement civique volontaire que les citoyens des pays de l'ex-bloc de l'Est, habitués à se reposer sur l'Etat pour tout, restent passifs et que la transition se fait si difficilement. Et si, dans les pays en développement, certains efforts de coopération pour gérer les ressources naturelles aboutissent et pas d'autres, c'est là encore, un effet de la taille du stock de capital social.

On l'aura compris, le capital social devient ainsi porteur d'un pouvoir explicatif quasi-illimité. Son déclin n'en est que plus grave, et, à partir de « *Bowling Alone* » 1995, Putnam va se consacrer

essentiellement à trois tâches : traquer les symptômes du déclin, montrer tous les bénéfices associés à la possession d'un haut niveau de capital social, militer (avec succès) pour que la recherche sur le capital social se poursuive. Pas de doute, écrit Putnam (1995), les mécanismes par lesquels l'engagement civique et les connexions sociales produisent tant de résultats –de meilleures écoles, un développement économique plus rapide, une moindre criminalité et un meilleur gouvernement- sont complexes ; pour les comprendre, il y a la notion de capital social. Coleman est crédité pour avoir, le premier, développé ce cadre d'analyse. Putnam en donne son interprétation en quelques lignes dans lesquelles se trouve l'essentiel de sa conceptualisation :

« (...) social capital refers to features of social organization such as networks, norms and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit. For a variety of reasons, life is easier in a community blessed with a substantial stock of social capital. In the first place, networks of civic engagement foster sturdy norms of generalized reciprocity and encourage the emergence of social trust. Such networks facilitate coordination and communication, amplify reputations, and thus allow dilemmas of collective action to be resolved. (...) Finally, dense networks of interaction probably broaden the participants' sense of self, developing the 'I' into the 'we', or (in the language of rational-choice theorists) enhancing the participants' 'taste' for collective benefits. » (1995, p. 67)

Toutefois, plutôt qu'une analyse systématique de la façon dont le « je » se transmute en « nous », c'est la statistique du déclin qui domine « Bowling Alone ». Ce déclin se constate d'abord par la baisse de la participation associative, et selon Putnam, le développement de nouvelles formes associatives ayant pour but d'organiser une pression massive par voie de pétition, les fondations ou les groupes de soutien ne constituent pas des substituts acceptables : d'abord, ce sont des organisations de chéquiers, pas de personnes ; elles ne créent pas de liens interpersonnels. Ensuite, en ce qui concerne les groupes de soutien (qui pourtant créent des liens), ils sont trop spécialisés sur leur objectif. Faut-il en conclure que pour faire du capital social, il faut du face-à-face, et pas d'objectif particulier ?

Le constat du déclin s'accompagne d'une recherche d'explications. Putnam a quatre pistes : la participation accrue des femmes au marché du travail (elle pourrait expliquer le déclin des associations de parents d'élèves, du nombre de volontaires de la Croix-Rouge, et du nombre de barbecues organisés entre voisins ou collègues) ; la mobilité géographique croissante (les gens bougent trop souvent pour avoir le temps de nouer des liens – Putnam ne s'interroge pas sur les raisons de cette bougeotte) ; divers changements démographiques (parmi lesquels curieusement le remplacement des petites boutiques par des supermarchés, et des supermarchés par le e-commerce) ; enfin, les transformations technologiques qui ont privatisé le loisir : télévision et magnétoscope fournissent à domicile ce que l'on allait chercher dehors avant, et occupent une partie du temps que l'on passait à socialiser avant. Les deux pistes préférées sont les facteurs démographiques (extinction progressive des « générations civiques », celles qui ont fait la seconde guerre mondiale) et l'excès de télévision.

La réussite médiatique est indéniable, mais le constat est très discuté : Putnam voit du déclin là où il y a du changement, d'autres données montrent au contraire qu'il n'y a pas d'érosion générale, ou encore que tous les indicateurs du « stock » de capital social ne varient pas dans le même sens ; d'autres encore s'étonnent de la possibilité d'une érosion si rapide aux Etats-Unis, en une génération,

d'un capital social qui, si l'on en croit les résultats de l'investigation italienne, est si incroyablement durable au fil des siècles (cf. notamment : Lemman, 1996 ; Ladd, 1996,1998 ; Schudson, 1996 ; Minkoff, 1997 ; Paxton, 1999). Et le déclin, si déclin il y a, doit-il s'analyser comme le résultat des facteurs exogènes pointés par Putnam, ou comme l'effet des restructurations économiques massives et du retrait de l'Etat en matière de politique sociale (Foley & Edwards, 1997) ? Et le haut niveau de départ du capital social était-il la cause ou le résultat de la qualité de la démocratie et de l'organisation politique (Skocpol, 1996) ?

Débat très actif aussi sur la conception du capital social : culturel et exogène, ou relationnel et endogène (Jackman & Miller, 1998) ? toujours un bien pour tous, ou potentiellement nuisible (Portes & Landolt, 1996 ; Durlauf, 1999) ? ancré dans la participation associative dont émane la confiance, ou ancré dans la confiance qui rend possible l'association ? mesuré par des comportements, ou mesuré par des perceptions (Newton, 1997) ? quantitatif ou qualitatif (Stolle & Rochon, 1998) ? également accessible à tous ou exclusif ? attribut des individus, ou attribut des communautés (Portes, 1998) ?

Ajouté aux défauts de « *Making democracy work* », cela commence à faire beaucoup. Mais à peu près aucun des arguments critiques ne modifiera le discours de Putnam, à l'exception près du potentiel négatif, ensuite toujours scrupuleusement mentionné – mais presque toujours minimisé au regard du large potentiel positif. D'ailleurs, à peu près aucun des articles critiques ne figure dans l'impressionnante bibliographie de « *Bowling Alone* » 2000.

Le « *Bowling Alone* » de 2000 se présente en effet avant tout comme une inflation (certes considérable : on est passé de 13 à 500 pages) de celui paru en 1995 : description systématique des tendances de l'engagement civique et du capital social (participation politique, associative, religieuse, relations de travail, sociabilité, bénévolat et philanthropie, réciprocité, honnêteté et confiance), recherche des explications plausibles, revue des effets du capital social dans divers domaines (éducation et bien-être des enfants, sécurité des quartiers, prospérité économique, santé et bonheur, démocratie... le dernier chapitre étant consacré à la « *dark side* » du capital social).

Putnam y propose cependant une définition du capital social assez différente de celle adoptée depuis 1993, puisqu'elle y fait intervenir, mais dans un ordre inversé, les mêmes notions, et qu'elle est exempte d'une référence immédiate à ses effets bénéfiques (mais elle viendra plus tard) :

« Just as a screwdriver (physical capital) or a college education (human capital) can increase productivity (both individual and collective), so too social contacts affect the productivity of individuals and groups. Whereas physical capital refers to properties of individuals, social capital refers to connections among individuals – social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them. » (2000, p. 18-19).

Toutefois, si ce changement dans l'ordre d'apparition des ingrédients reflète l'évolution de la conception qu'a Putnam du capital social, l'innovation conceptuelle fondamentale se trouve ailleurs, dans la distinction de deux formes du capital social : l'une « *bonding* » spécifique aux membres d'un groupe, l'autre, « *bridging* » qui rend possible la généralisation des bonnes dispositions acquises dans le contexte d'un groupe aux interactions dans d'autres contextes. Un mystère, que Putnam n'éclucide pas, c'est celui de la formation de ce capital social « *bridging* » : il ne peut pas résulter des interactions

répétées au sein des groupes, puisqu'il s'applique aux relations inter-groupes. La thèse du « débordement » apparaît bien faible ici. Quoiqu'il en soit, Putnam ne pourra, malheureusement, pas aller plus loin, faute des données nécessaires pour mesurer de façon distincte les deux formes, et peut-être des moyens de faire le tri *ex ante* entre le bon et le mauvais capital social.

Mesurer est pourtant crucial : c'est en mesurant le capital social qu'il montre que les Etats dotés d'un stock élevé bénéficient, dans de nombreux domaines, de résultats supérieurs. La mesure qu'il utilise consiste en un indice synthétique (p. 291), qui résulte de la moyenne de 14 indicateurs combinant réponses individuelles et données agrégées, groupés en cinq dimensions (intuitives) :

- La « vie organisationnelle de la communauté » compte la proportion de personnes ayant participé, l'année précédente, au comité d'une organisation locale, celle des personnes qui ont été membres du bureau d'un club, association ou organisation, et le nombre d'organisations civiques ou sociales pour 1000 habitants, le nombre moyen de réunions dans un club l'année passée, et le nombre moyen d'adhésions à un groupe, club, association ;
- L'« engagement dans les affaires publiques » est mesuré par la participation aux élections (1988 et 1992), et le nombre moyen de réunions publiques locales auxquelles les personnes ont assisté ;
- L'« engagement bénévole communautaire » est mesuré par le nombre d'organisations sans but lucratif pour 1000 habitants, le nombre moyen d'heures consacrées à un projet communautaire l'année passée, et le nombre moyen d'interventions bénévoles l'année passée ;
- La « sociabilité informelle » combine la proportion de personnes déclarant « avoir passé beaucoup de temps avec des amis l'année passée », et le nombre moyen de réceptions organisées à la maison l'année passée ;
- La « confiance sociale » est mesurée par les proportions de personnes déclarant que « l'on peut faire confiance à la plupart des gens », et que « la plupart des gens sont honnêtes ».

Curieusement, l'indice synthétique oppose globalement les Etats du Nord – haut niveau de l'indice – à ceux du Sud... ça n'est pas sans rappeler l'Italie. Mais ce qui importe à Putnam, c'est que le niveau de l'indice apparaît systématiquement corrélé (et dans le bon sens) à la qualité des écoles, au temps passé à regarder la télévision, au nombre de crimes violents, à la propension à la violence physique, à la fraude fiscale, à la bonne santé, à la tolérance et au bonheur. Le capital social a même des effets incroyables dont les « *surprising facts* » présentés sur « *bowlingalone.com* » ne donnent qu'un aperçu ; par exemple, déménager vers un Etat à haut niveau de capital social est presque aussi bénéfique pour la santé que d'arrêter de fumer (p. 328)...

La conclusion de Putnam est donc évidemment, qu'il faut que tous se mobilisent pour reconstituer ce que le déclin a détruit. Comment ? en faisant tout pour trouver les moyens de reconnecter les Américains les uns avec les autres. Comme le remarque Durlauf (2002, p. 272) avec quelque acidité, si un expert concluait une étude sur les horreurs de la guerre en recommandant de tout faire pour favoriser la paix, on lui rirait au nez et à juste titre.

De façon tragiquement ironique, les attaques terroristes du 11 septembre ainsi que la préparation de l'intervention américaine en Afghanistan semblent avoir constitué si l'on en croit Putnam, un premier pas dans la bonne direction : comme Pearl Harbor en son temps, elles contribuent au réveil de la volonté de participer, au désir d'aider et de s'engager (éditorial paru dans le *New York Times*, le 19 octobre 2001). Et, dans une investigation un peu plus poussée parue dans un court « *Bowling together* » (2002), Putnam souligne la remontée de l'intérêt des Américains pour les questions

publiques, et aussi leur confiance dans leur gouvernement et leurs institutions, et leur confiance dans les autres (en général, sauf envers les personnes d'origine Arabe). On débouche avec ces éléments sur au moins deux questions (et quelques inquiétudes) : d'abord il est étonnant de constater que le capital social est à la fois incroyablement durable en Italie, et très volatile aux Etats-Unis où il s'érode en une génération et se regonfle quelques mois, pour autant qu'il y ait bien eu érosion, et pour autant que ce qui s'est regonflé soit la même chose que ce qui s'était érodé. A noter que dans les deux sens, ce sont des causes exogènes qui provoquent les fluctuations. Ensuite, on peut s'étonner de la remontée de la confiance des Américains envers leur gouvernement alors même que celui-ci n'a pas été en mesure de les préserver du terrorisme ; que capture exactement la mesure de la confiance, ou sur quoi la confiance est-elle fondée ?

1.3. Fukuyama : la variante confiance

Fukuyama a une théorie très simple : la capacité d'une nation à développer les institutions qui la rendent puissante et performante dépend de l'aptitude à la confiance de sa population, aptitude qui trouve son origine dans les valeurs inhérentes à la culture : *« L'une des leçons majeures que l'on puisse tirer de l'étude de la vie économique c'est que la prospérité d'une nation et sa compétitivité sont conditionnées par une seule et unique caractéristique culturelle omniprésente : le niveau de confiance propre à la société »* (1995,[1997, p. 19]). Selon cette règle, le monde se sépare en deux camps : celui des pays à « haute confiance », et celui des pays à « basse confiance ».

L'Allemagne, le Japon et jusqu'à très récemment les Etats-Unis sont des pays bien dotés en confiance ; au contraire, l'Italie (spécialement du Sud), la France, ou certaines minorités ethniques aux Etats-Unis (par exemple les Noirs, rarement dirigeants de petites entreprises ... p. 21) souffrent d'un déficit de confiance, ou plutôt pâtissent d'une culture qui ne permet que le développement d'une confiance à petite échelle. Dans le premier cas, les acteurs se soutiennent mutuellement car ils sont convaincus de former une « communauté culturelle ». A l'inverse, si les acteurs n'ont pas un « penchant communautaire », ils se privent de la possibilité « d'exploiter les occasions économiques qui s'offrent à eux ». Cela signale un déficit de « capital social », capital social qui dépend *« des normes et des valeurs partagées par les communautés, mais aussi de la disposition des individus à subordonner leurs intérêts à ceux de groupes plus larges. De ces valeurs partagées naît la confiance »* (p. 22). La confiance, c'est *« l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées »* (p. 36) ; elle permet de s'associer avec d'autres, et de *« travailler ensemble à des fins communes au sein des groupes et organisations qui forment la société civile »* (p. 22 ; formulation attribuée à Coleman, 1988), et est à la base de la « sociabilité spontanée » qui permet le développement des relations sociales, et la création de capital social. D'où le capital social, défini comme :

« un actif qui naît de la prédominance de la confiance dans un société ou certaines parties de celle-ci. Il peut s'incarner dans la famille, le groupe social le plus petit et le plus fondamental, aussi bien que dans le plus grand de tous, la nation, comme dans tous les autres corps intermédiaires. Le capital social diffère des autres formes de capital en ce qu'il est

habituellement créé et transmis par des mécanismes culturels comme la religion, la tradition ou les habitudes historiques » (1995[1997, p. 36])

L'essentiel de l'ouvrage est ensuite consacré au partage du monde en deux groupes de pays, selon un principe extrêmement simple : soit il s'agit de pays qui comportent une majorité de grands groupes industriels, donc ce sont des pays à haute confiance, soit il y a une majorité d'entreprises d'origine familiale et/ou étatique, donc ce sont des pays à basse confiance. Fukuyama a quelques contrariétés avec la Corée, où la culture est typique d'un pays à basse confiance, mais dont la réussite économique est plutôt celle d'un pays à haute confiance ; le problème est résolu en attribuant cette réussite à l'intervention judicieuse de l'Etat. Mais alors pourquoi l'intervention de l'Etat bride-t-elle la performance, en France par exemple ? C'est parce que l'Etat en Corée a su faire des choix avisés. Autre problème : les Etats-Unis, dont il est couramment prétendu qu'il s'agit d'une nation d'individualistes. Mais selon Fukuyama cela n'est tout simplement pas possible, puisque l'on y observe l'existence, dès le 19^{ème} siècle, de grands groupes industriels. Par contre, il admet que la confiance y est déclinante ; c'est en grande partie à cause de l'intervention de l'Etat, qui « crée une dépendance à l'égard des services sociaux », en particulier « *l'aide aux familles avec des enfants à charge a permis à des populations entières, au centre des villes, d'élever des enfants en se passant du père* » (p. 293). De telles interventions de l'Etat, lorsqu'il déborde de son rôle qui consiste à garantir le maintien de l'ordre et la protection de la propriété privée, sont destructrices de capital social.

Moins populaire que Putnam, Fukuyama ne passe toutefois pas inaperçu dans les revues des livres. Sur sa thèse centrale du lien entre confiance et performance économique, Solow, notamment, réagira dans un court article (1995) dont il consacre l'essentiel à expliquer qu'un exercice banal en économie consiste à décomposer la croissance pour évaluer la contribution qu'y apportent différents facteurs et qu'en général à l'issue de l'exercice, on constate presque toujours la contribution d'un résidu. Si Fukuyama a raison, on devrait trouver une forte contribution de ce résidu dans les pays à haute confiance. Malheureusement, les travaux empiriques que Solow connaît suggèrent plutôt que les fortes croissances résultent surtout de gros efforts d'investissement et de la croissance de la population active. Evidemment, on peut toujours dire que c'est un effet du capital social. Mais le problème est aussi que les pays dans lesquels la contribution du résidu a été la plus forte ne sont pas forcément les pays à haute confiance : par exemple, cette contribution a été plus forte en France qu'au Japon. Et Solow se demande également pourquoi un même pays réalise des performances très inégales selon les secteurs : si le capital social est le facteur clé, pourquoi sa magie n'opère-t-elle que dans certains secteurs ? Et par ailleurs, qu'est-ce que ce « capital » dont le stock n'est pas identifiable, pas plus d'ailleurs que les flux ou le rendement ? Et pourquoi Fukuyama parle-t-il indifféremment de « capital social », « sociabilité spontanée » et « confiance » alors que les notions sont définies différemment ? Bref, Solow, s'il se défend d'en conclure que Fukuyama raconte n'importe quoi, reste très dubitatif : « *The trouble with this sort of thinking is that it is vague and often in any concrete sense, uninformative* ».

A l'actif de Fukuyama, on peut néanmoins inscrire la fourniture de la façon la plus directe de mesurer le capital social, à partir d'une seule information : le degré de confiance qu'ont les gens les uns dans

les autres. Le problème est que l'utilité de la mesure est, dans cette même conceptualisation, très limitée en termes de politique publique : la confiance étant d'essence culturelle, on pourra sans doute dresser des tableaux d'honneur des nations, mais on ne pourra pas y changer grand-chose, du moins si l'on vise des résultats à un horizon raisonnable.

A l'issue de cette revue, on a deux conceptions concurrentes du capital social : l'une, dans laquelle il serait plutôt endogène, associé étroitement à l'engagement civique, principalement sous la forme d'associations volontaires au sein desquelles s'apprennent la confiance et la réciprocité, qui se généralisent ensuite par débordement à tous les segments de la société. L'autre, dans laquelle il serait plutôt exogène, associé étroitement à une capacité à la confiance d'origine culturelle, capacité qui permet de s'associer et de bénéficier des avantages de l'association. Les deux se réfèrent à la théorisation de Coleman, mais les deux en étirent les effets jusqu'à un niveau agrégé absent de l'approche de Coleman. Les deux en soulignent avant tout les effets bénéfiques à ce niveau agrégé, et aucune n'en envisage la formation comme coûteuse.

On dispose aussi d'une quantité assez substantielle de notions mobilisées : réseaux, normes de réciprocité et confiance, notions centrales, mais aussi valeurs, culture, engagement, participation, honnêteté, société civile, institutions, groupes, communautés, pour ne citer que les principales. Certaines renvoient à des comportements, d'autres renvoient à des perceptions, d'autres encore à des contextes ou des structures. Le problème majeur est de les articuler, et si possible d'une seule façon... Les travaux empiriques permettent-ils de faire le tri ?

2- Résultats empiriques

La revue proposée maintenant vise à donner un bref aperçu de la variété des résultats obtenus lorsque l'on cherche à tester les effets du capital social. Les applications empiriques ont été multiples : réussite scolaire, santé/mortalité, criminalité/délinquance, efficacité institutionnelle/démocratie, croissance/développement, on approche d'un point où le capital social aura été essayé sur tous les phénomènes. On s'en tiendra ici à deux grands domaines : la démocratie, les performances économiques.

2.1. Le capital social, cause ou effet de la démocratie ?

Paxton (2002) s'interroge sur la relation causale entre capital social et démocratie. En théorie, plusieurs mécanismes peuvent opérer : d'une part, le capital social peut aider à la création de la démocratie, en fournissant un espace pour la discussion, l'opposition, et l'information ; les réseaux tant informels (amitié, sociabilité) que formels (associations, religion) sont les lieux de développement potentiel d'une résistance aux régimes en place. D'autre part, le capital social a un rôle à jouer dans le maintien et la santé des démocraties, en affectant à la fois la quantité et la qualité de la participation à

la vie politique. Mais en même temps, il est possible que la démocratie soit favorable au développement du capital social, en donnant aux citoyens la possibilité de s'associer. Paxton pose donc d'abord la question d'une possible interdépendance entre capital social et démocratie. Elle se demande ensuite si tous les types d'association ont le même effet.

Pour mesurer le capital social, les données mobilisées sont celles des *World Values Surveys* -WVS- (46 pays en 1990), et de l'*International Yearbook of Organizations* -IYO- (plus de 100 pays). Les WVS lui fournissent, pour deux années, deux variables de capital social : le nombre moyen de participations à une association pour chaque pays (adhésion plus bénévolat), et la confiance (mesurée à partir des réponses à la question : « *Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people ?* »). Les WVS sont toutefois centrés sur les pays les plus industrialisés et les plus démocratiques, ce qui peut être source de biais. L'IYO fournit un recensement des associations internationales pour chaque pays, complété du nombre d'adhérents pour quatre années. Elle mesure la démocratie sur une échelle allant de 0 à 100 basée sur un indice des droits électoraux². L'hypothèse du biais est confirmée : sur les 46 pays pour lesquels elle dispose d'information avec les WVS, le score de démocratie est de 81 en moyenne, avec un écart-type de 22 ; sur les 101 pays couverts par l'IYO, la moyenne est de 56, et l'écart-type de 38.

Avec les WVS, son résultat essentiel de l'estimation est que la démocratie a un effet significatif sur les deux composantes du capital social, mais que l'inverse n'est pas vrai. Avec les données de l'IYO, l'estimation montre également l'effet de la démocratie sur le capital social, mais aussi, à l'inverse des résultats précédents un effet significatif du capital social (mesuré cette fois-ci par le nombre d'associations) sur la démocratie. L'estimation conduit donc, plus que celle réalisée sur les données des WVS, à valider la théorie standard, qui fait aller la causalité du capital social à la démocratie. Toutefois, l'ensemble des résultats indique qu'il n'est pas possible de nier que la relation va aussi dans l'autre sens.

Seconde question : tous les types d'associations ont-ils sur la démocratie le même effet ? La réponse est non. Pour l'obtenir, Paxton a distingué les associations « isolées » et les associations « connectées ». Les premières sont celles dont seule une faible proportion des adhérents sont membres d'au moins une autre association ; cela caractérise trois types d'associations : les syndicats, les associations sportives et les associations religieuses. Les autres sont dites « connectées ». Les connectées ont un effet positif fort et significatif sur la démocratie ; les isolées ont un effet négatif fort et significatif. Ces résultats, ajoutés au fait que les coefficients sont d'une ampleur comparable, conduisent Paxton à conclure que les deux sortes se neutralisent mutuellement. Par contre, dans l'autre sens, la démocratie a un effet positif sur tous les types d'associations.

Dernière vérification : comment se combinent les effets de la confiance et ceux de la vie associative ? Là, l'effet croisé est positif et significatif sur la démocratie, dans une spécification où les effets directs

² Cet indice est basé sur des indicateurs qui s'appuient sur la définition de la « *Freedom House* » selon laquelle « les droits électoraux sont les droits de participer de façon significative au processus politique. Dans une démocratie, cela signifie le droit de voter et de se présenter aux élections pour tous les adultes, et la faculté d'exercer un vote décisif pour les représentants élus » (pour plus de détails : <http://www.freedomhouse.org>).

sont négatifs ; Paxton en conclut que la vie associative n'aurait d'impact positif que dans un contexte de confiance.

2.2. *Capital social, performances sociales et économiques*

L'une des études les plus connues sur l'impact du capital social sur diverses performances est celle de Knack & Keefer (1997). Ils y comparent 21 pays pour répondre à trois questions: 1) quelles relations y a-t-il entre la confiance, les normes de coopération civique, et la performance économique ; 2) faut-il beaucoup d'associations car elles engendrent confiance et comportements coopératifs (selon Putnam), ou y a-t-il au contraire un risque à la prolifération des associations qui se concurrencent pour capter des rentes ce qui est contreproductif (hypothèse d'Olson, 1982) ; et 3) quels sont les déterminants de la confiance et des normes de coopération civique.

La performance économique est évaluée par le taux de croissance du revenu par tête et le taux d'investissement. Le capital social est approché par trois variables fournies par les World Values Survey de 1981 et 1990-91 :

- la confiance, mesurée comme chez Paxton ; Knack & Keefer remarquent au passage l'ambiguïté de « *most people* » : lesquels, dans quelles circonstances ? et admettent que la même réponse peut signifier des choses fort différentes. Sur leur échantillon de pays, la confiance a une moyenne de 35,8%, et un écart-type de 14%.

- les normes de coopération civique, mesurées par un indice de type échelle (allant, dans le calcul fait par les auteurs, à un maximum théorique de 50 points) ; l'indice est construit sur 5 items en réponse à des questions sur le caractère admissible, ou non, ou parfois de certains comportements : réclamer des prestations auxquelles on n'a pas droit ; ne pas payer dans les transports en commun ; frauder le fisc ; garder l'argent que l'on trouve ; ne pas déclarer spontanément des dommages provoqués à un véhicule garé si personne ne vous a vu. Le score est en moyenne de 39,4, mais varie faiblement d'un pays à l'autre : l'écart-type est de 2. Si l'on interprète le score de coopération civique comme la propension à jouer selon les règles, et la confiance comme le jugement sur la propension des autres à jouer selon les règles, la relative faiblesse du coefficient de variation du score de coopération par rapport à celui de la confiance pourrait s'expliquer par la réticence des individus à se reconnaître des comportements opportunistes.

En réponse à la première question, les résultats de Knack & Keefer indiquent un effet positif et significatif de la confiance comme de la coopération civique sur la performance économique ; ce résultat irait dans le sens de Fukuyama.

Pour répondre à la seconde question, un autre indicateur est mobilisé : la densité nationale de l'activité associative mesurée par le nombre moyen d'associations dont les personnes sont membres ; il n'apparaît avoir d'effet significatif ni sur la croissance, ni sur le taux d'investissement. Mais l'indicateur est très hétérogène ; Knack & Keefer le décomposent donc en deux sous-catégories, correspondant l'une aux groupes de type « putnamien » (supposés ne pas jouer comme des coalitions : religieux, éducatifs et culturels, associations de jeunes), et l'autre aux groupes de type

« olsonien » (à but redistributionnel : syndicats, partis politiques, associations professionnelles). Aucun n'a d'effet significatif sur la croissance, et ce résultat est maintenu s'ils excluent les associations religieuses des groupes putnamiens et les partis politiques des groupes olsoniens rien ne permet ; et même, « *Perversely, 'Putnam' groups appear to harm investment* » (p.1274). Pour Knack & Keefer, il se pourrait que la part des groupes de type putnamien capture tout simplement une préférence pour le loisir.

Enfin, ils explorent l'effet de déterminants possibles de la confiance ou de la coopération civique : participation associative, inégalités de revenu, fiabilité des institutions formelles (notamment dans la protection des droits de propriété et des contrats), revenu par tête et niveaux d'éducation. La participation associative dans des structures horizontales apparaît sans effet sur l'une ou l'autre une fois le revenu et le niveau d'éducation pris en compte ; et, en reprenant la dichotomie précédente, ce seraient plutôt les groupes de type « olsonien » qui seraient associés avec des niveaux plus élevés de confiance ou de coopération civique, tandis que les groupes « putnamiens » n'auraient pas d'effet sur la confiance, et un effet plutôt négatif sur la coopération civique. Les inégalités de revenu ont un fort effet négatif sur les deux indicateurs, et la qualité des institutions a un fort effet positif. La part de la population ayant un niveau l'éducation secondaire a toujours un effet positif. D'autres déterminants sont enfin testés : le degré d'urbanisation, la densité de la population, la taille du gouvernement, l'homogénéité ethnique, la proportion de pratiquants de diverses religions ; seuls les deux derniers ont un impact significatif, positif pour l'homogénéité ethnique, négatif dans le cas de fortes composantes catholiques ou islamiques.

Au total, ces résultats tendraient à invalider l'hypothèse fondamentale de Putnam sur les effets positifs de la densité associative et des réseaux horizontaux ; l'analyse d'effets croisés suggère par ailleurs une mécanique assez différente de celle postulée par Putnam ou Fukuyama : la confiance ou la coopération civique auraient bien un effet sur la performance économique, mais l'effet de l'une comme l'autre semble d'autant plus important que les inégalités de revenus sont faibles, les institutions sont fortes, le niveau d'éducation de la population est élevé, et la population est homogène d'un point de vue ethnique.

Les deux études que l'on vient d'examiner semblent mettre en évidence, avant tout, que les deux conceptions du capital social, traduites par des indicateurs de participation associative d'une part, de confiance d'autre part, ne sont pas équivalentes. Le recours à d'autres résultats ne ferait que renforcer cette impression : par exemple, Costa & Kahn (2001), qui étudient l'évolution au cours du temps des diverses « dimensions » du capital social montrent qu'elles ne varient ni avec la même ampleur ni dans le même sens.

Une seconde conclusion serait que l'effet positif de la participation associative est loin d'être vérifié de façon régulière, ce qui est une grosse pierre dans le jardin de Putnam. Néanmoins, une autre étude empirique souvent citée, celle de Narayan & Pritchett (1997) montrait un effet fort et significatif de la densité des associations sur le niveau de vie ; mais il est vrai que leurs résultats étaient obtenus à une échelle nettement moins agrégée, celle de villages ruraux.

Quant aux effets de la confiance, ils semblent plus souvent validés, mais cela s'oppose aux résultats obtenus dans d'autres études ; par exemple, La Porta et al. (1997) ne trouvent qu'une faible corrélation entre confiance et croissance, mais par contre une forte corrélation entre confiance et efficacité institutionnelle, ou confiance et participation civique ; il est vrai qu'à y regarder de plus près, on peut s'interroger sur la fiabilité de leurs résultats, puisqu'ils mettent en relation la confiance mesurée en 1990 et diverses performances mesurées éventuellement à des dates antérieures. Helliwell (1996) lui, montre que dans certains cas, la confiance a un impact négatif sur la croissance (mais là encore, la confiance est mesurée à une date postérieure à celle des résultats qu'elle est supposée produire).

Notons en outre que plus on multiplie le nombre d'études empiriques, plus il apparaît que différents auteurs interprètent différemment le même indicateur (par exemple la religion indique alternativement des normes communes, ou une structure particulière des relations), ou utilisent des proxys différentes pour un aspect donné du capital social (par exemple, comme on le voit dans les deux études présentées plus haut, les dichotomies entre associations « connectées » et « isolées » de Paxton d'une part, « putnamiennes » ou « olsonniennes » de Knack & Keefer d'autre part ne se recourent pas). Enfin, un même indicateur de capital social peut apparaître associé à des résultats différents selon le niveau auquel il est mis en œuvre. Ainsi, pour autant que l'on aie dans les résultats une confiance égale à celle de leurs auteurs, la force des liens familiaux, qui, si on en croit les résultats de Coleman (1988) améliore au niveau individuel la formation du capital humain, joue négativement sur la performance macroéconomique si l'on prend à la lettre les résultats de La Porta et al. (1997) alors même que le niveau agrégé de « capital humain » a un effet positif ; autrement dit, ce qui favorise la formation d'un facteur dont l'effet est positif a en même temps un impact négatif. Idem pour la participation associative, qui a un effet positif sur le revenu au niveau intermédiaire de villages (Narayan & Pritchett) ou même de régions si l'on en croit Putnam, mais pas sur la performance économique à un niveau plus agrégé (Knack & Keefer). Et lorsque des indicateurs complémentaires sont mobilisés, les mêmes difficultés se reproduisent ; par exemple, une même religion –en l'occurrence catholique- joue fortement et positivement sur l'acquisition de capital humain au niveau individuel (mais joue-t-elle en tant que réseau de relations ou en tant que contrainte éthique ?), mais négativement sur la performance macroéconomique. En même temps, on perçoit bien comment un facteur donné peut avoir des conséquences variables selon le niveau auquel on le fait fonctionner : par exemple, les mêmes normes fortes qui permettent d'abaisser les coûts de transaction dans un groupe, peuvent être autant de barrières à l'entrée qui limitent ou annulent l'impact de ce bénéfice à un niveau plus agrégé ; les mêmes règles qui inhibent les comportements déviants peuvent être des freins à la liberté d'entreprendre (et à la liberté tout court).

Il y a en revanche dans les travaux empiriques deux régularités : d'abord, au niveau des résultats, l'effet systématique des inégalités dès que les auteurs en introduisent une mesure dans leur batterie de régresseurs ; ensuite, au niveau des régresseurs justement, il en est un qui brille par son absence dans les comparaisons internationales, l'indication d'une orientation de la politique économique et sociale (ne serait-ce que la part des dépenses de protection sociale dans les dépenses totales, information pourtant disponible pour la plupart des pays), comme si c'était hors sujet.

Pour en revenir au caractère non concluant des résultats empiriques, il faut bien reconnaître aussi qu'il peut résulter en partie de difficultés techniques : faiblesse de la taille des échantillons, erreurs de mesure classiques, et surtout, usage *ad hoc* des indicateurs disponibles et acrobaties pour reconstituer et imputer l'information manquante (néanmoins, de nombreuses études utilisent les mêmes données, en l'occurrence celles des World Values Survey). Cela laisse évidemment le loisir de reporter sur l'absence des données nécessaires ou leur mauvaise qualité les difficultés de la validation empirique. Et c'est ce qui sera fait. Pourtant, la thèse de la pauvreté des données ne fait pas l'unanimité ; ainsi, pour Dasgupta (2000, p. 4), « *it [social capital] is fiendishly difficult to measure. This is not because of a recognised paucity of data, but because we don't quite know what we should be measuring* ».

3- Comment mesurer le capital social ?

Dans quels termes se pose la question de la mesure du capital social ? Au point de départ, il y a, bien sûr, l'objectif premier de prouver le capital social ; c'est le rôle du travail empirique ; les résultats, au mieux peu concluants des travaux entrepris jusqu'à présent, sont alors attribués aux imperfections des mesures : si on ne prouve pas le capital social, c'est qu'il est mal mesuré... et s'il est mal mesuré, c'est que les données sont trop partielles (pas de séries longues, couverture internationale incomplète), et/ou peu fiables (conditions de collecte non harmonisées). Outre le fait qu'il est très étonnant que la question de la mesure se pose si tardivement dans l'évolution du concept, alors même qu'une partie de la rhétorique qui a assuré son développement repose sur la thèse du déclin du « stock » de capital social - et de tous les maux qui s'ensuivent -, il est extraordinaire qu'au moment où elle se pose, et que l'on constate qu'il y a urgence à s'en préoccuper vu le « retard » sur la conceptualisation, elle n'est en fait pas traitée : il n'est pas question de savoir ce qu'il faut mesurer, mais de savoir comment rendre mieux comparable ce qui l'est déjà.

C'est exactement dans cette optique que l'entreprise de mesure du capital social a été conçue par l'Ocde : sur la base d'une définition de travail et d'une liste d'indicateurs (toutes deux fortement inspirées de Putnam), il faut réfléchir à la façon de recueillir une information comparable entre les pays. Le sens précis des indicateurs pris un à un, le fait que certains, comme le montrent les travaux empiriques, semblent avoir au mieux des effets ambigus, pas plus que leur sens global ne sont à l'ordre du jour : comme le note la synthèse de la conférence de lancement en 2002 (Ocde, « *Next steps in international measurement* »), on peut très bien ne pas être d'accord sur l'interprétation de tel ou tel indicateur, cela n'empêche pas de discuter utilement sur la façon de le mesurer : « *For example, one might debate whether trust is part of social capital or its outcome without addressing the issue of how measuring trust.* ». L'idée était donc clairement de s'accorder sur la façon de mesurer différents indicateurs, sans se préoccuper de ce qui pourrait bien en être fait ensuite, et sans se préoccuper, au cours de l'entreprise, de savoir comment les indicateurs s'interprètent. Mais, plus intéressant encore, la conceptualisation du capital social qui est validée dans l'opération est celle de Putnam, alors même que c'est celle que les travaux empiriques mettent le plus en défaut.

La définition proposée pour l'entreprise, définition dite « opérationnelle », est la suivante : « *Networks, together with shared norms, values and understandings that facilitate co-operation within or among groups* » ; les indicateurs destinés à approcher les éléments contenus dans cette définition sont regroupés en ensembles dénommés « dimensions ». Elles sont au nombre de trois : réseaux formels, réseaux informels, et confiance. Enfin, le recueil des données sur ces diverses dimensions est envisagé à partir d'enquêtes nationales auprès des individus ; autrement dit, le capital social, revendiqué comme un attribut des sociétés et non des individus, est implicitement conçu comme un cumul de comportements ou comme un cumul de perceptions dont les motivations dans le premier cas, les contextes dans le second, seraient indifférents.

Les réseaux sont distingués selon qu'ils sont formels ou informels. La « participation à des groupes formels », première dimension de la mesure, comporte des indicateurs de participation à des associations, clubs, partis politiques, syndicats, paroisses etc., et du bénévolat auprès d'organisations. La « participation à des réseaux informels », dimension 2, mesure les relations et contacts sociaux non organisés (amis, voisins, collègues et membres de la famille) en général, ainsi que les aides reçues et fournies dans le cadre de ces relations. On voit immédiatement que ces indicateurs sont susceptibles de capturer divers phénomènes même au sein d'une dimension donnée : par exemple, du côté des groupes formels, selon que l'on mesurera le nombre des adhésions, la fréquence des participations ou la motivation ; ou du côté des « réseaux » informels, selon que l'on considèrera les aides reçues ou fournies comme des indicateurs de connexions ou comme des indicateurs de résultat des connexions. On peut aussi avoir des problèmes liés à l'absence de définition de ce qu'est une connexion ; par exemple, dire bonjour à son voisin, ce qui prend cinq secondes, est-il significatif en soi, ou seulement si c'est tous les jours ? Mais tout cela ne peut être gênant que si l'on se préoccupe de savoir ce que l'on mesure, ce qui n'est pas le sujet.

Les indicateurs de normes, valeurs et ententes partagées sont plus difficiles à objectiver ; l'Ocde en propose une « proxy » générale : la « confiance ». Cette option est justifiée dans le rapport de 2001 de la façon suivante : « *On peut considérer la confiance à la fois comme une source de capital social et un résultat de ce capital, et comme une valeur de remplacement très proche de nombreuses normes, convictions et valeurs qui sous-tendent la coopération sociale* » (Ocde, 2001, p. 47). Autrement dit, la confiance crée, est, et vient du capital social. On tourne un peu en rond, mais pour la mesure, la « confiance », absente de la définition opérationnelle, est re-qualifiée et en constitue la troisième dimension, évaluée à partir de questions sur la confiance envers les autres en général (question type World Values Survey) et de questions plus ciblées sur la confiance envers certains groupes ou certaines institutions en particulier.

Outre ces trois dimensions, l'Ocde suggère de réfléchir à quelques autres indicateurs, qui permettraient par exemple de distinguer les relations de type *bridging* des relations de type *bonding*, de tenir compte des réseaux virtuels, notamment en lien avec le développement des TIC. Sont également prévus des indicateurs de participation politique et des indicateurs de bien-être.

L'un des écueils de la démarche est que, même si l'on dispose à l'arrivée d'une batterie d'indicateurs dont la collecte, harmonisée, garantit la comparabilité internationale, il n'en faudra pas moins les

interpréter. Ici, on ne voit pas en quoi leur comparabilité accrue lèverait les doutes que l'on peut avoir sur leur signification par rapport à la notion de capital social. Et, si l'on sort de ce cadre conceptuel, il est fort probable que les enseignements à tirer de ces indicateurs ne soient pas très nouveaux : les déficits de sociabilité, de participation associative ou électorale, et même de confiance sont en général concentrés sur des populations dont on peut certainement dire qu'elles manquent de capital social, mais dont il est avéré qu'elles manquent d'éducation, d'emplois, et de ressources matérielles.

Conclusion

On peut évidemment arguer de la jeunesse du concept, et espérer que les efforts entrepris depuis la fin des années 1990 vont permettre de faire avancer ensemble conceptualisation et mesure, et de faire apparaître des relations empiriques régulières et significatives : « *The measurement challenge is to identify a contextually relevant indicator of social capital and to establish an empirical correlation with relevant benefit indicator* » Grootaert & van Bastelaer (2001). Sur de telles attentes, il est même plus que probable que l'on parvienne à mesurer le capital social, et il y aurait même une certaine logique à cela : amalgamant tant de notions, mettant en jeu tant de processus qui débouchent sur tant de résultats possibles, l'étonnant serait que des relations empiriques ne puissent pas être établies. Ce que l'on pourra en tirer est une autre affaire. Mais alors, peut-on se demander, pourquoi était-il si urgent de se lancer dans la mesure du capital social ? On peut y voir l'effet d'une combinaison d'attentes scientifiques, de pression militante et de demande politique.

Les attentes scientifiques sont exposées par exemple par Paldam (2000), pour qui, l'enjeu est le suivant : soit il y a bien une chose dans laquelle se condensent tous les aspects d'un même phénomène, et le capital social existe ; soit cette chose n'existe pas (ce qui ne veut pas dire que les diverses choses qui sont mobilisées sous son label n'existent pas ou n'ont pas d'intérêt en tant que telles) et le capital social explose. Qu'il existe, c'est, comme il l'écrit, le « rêve du capital social » : « *The social capital dream is that social capital is a robust concept. If social capital is as important as suggested, it is likely that all or most of the different definitions stand on some 'underlying rock', so that everything deals with aspects of the same story* » (p. 631). Si c'est le cas poursuit-il, le choix de l'une ou l'autre de ses définitions est sans importance, et la définition n'a de rôle que parce qu'elle fournit un référent pour établir la qualité des indicateurs de mesure. A l'inverse, si le concept est fragile, le choix d'une définition est crucial... « *but then, social capital is unlikely to be something useful* ». C'est alors le cauchemar du capital social, car si à chaque fois qu'on le met en œuvre, il faut, selon la question et selon l'angle d'approche, le re-définir, ce n'est dès lors pas un concept multidimensionnel, mais une juxtaposition de concepts différents.

Aux attentes « scientifiques » se cumule la pression militante, comme permet de le constater par exemple une visite sur le site Internet du « *Saguaro seminar* »³, animé par R. Putnam, rubrique « Pourquoi faut-il mesurer le capital social ? ». Il y a trois raisons : a) la mesure du capital social le

³ <http://www.ksg.harvard.edu/saguaro>

fera apparaître plus réel (à ceux pour qui il serait trop abstrait) ; b) cela permettra d'augmenter l'investissement en capital social : dans un monde où la performance est le critère qui fonde l'allocation des ressources, montrer les performances du capital social, c'est montrer l'intérêt qu'il y a à investir dans le capital social ; c) cela permettra de repérer le type d'interactions sociales dans lesquelles il faut investir pour créer plus de capital social. Putnam est donc au-delà du doute scientifique : indéniablement pour lui, le capital social existe, et sa vérité doit être révélée aux sceptiques et s'imposer aux non croyants.

La pression intervient aussi, dans une perspective opérationnelle, au travers de l'argument qu'il faut savoir vite si le capital social est bon ou mauvais : « *The evidence supports the arguments that social capital can be used to promote or to undermine the public good (...) practitioners and policymakers cannot wait for researchers to know all there is to know before acting.* » (Woolcock & Narayan, 2000, p.243). Et s'y ajoute une demande politique d'indicateurs. Car l'opération de lobbying a été efficace, et, victime de ses promesses, le capital social doit être mis en indicateurs utilisables par les décideurs : « *If social capital cannot be measured, policymakers will not have a 'dashboard' to judge where they need to be intervening or to asses how well they are doing* » Halpern (2002, p.35). L'intérêt a pu s'aiguiser aussi du fait de contextes particuliers; ainsi, Hudson & Chapman (*in* Ocde 2002, « *Country papers* ») indiquent pour les Etats-Unis : « *Within the two past years, a convergence of events has further motivated government interest in measuring the concept of social capital more directly. First, the publication of Robert Putnam's book 'Bowling Alone' in 2000 (...). Second, the terrorist attacks on September 11, 2001.* ».

Ces attentes sont étonnantes lorsqu'on les rapporte à la portée opérationnelle apparente des diverses conceptualisations, assez faible tant chez Putnam que chez Fukuyama ; car à y bien regarder, c'est essentiellement une tautologie qui émerge de leurs discours, affirmant que des ensembles de personnes qui ont une forte propension à un comportement coopératif (quelle qu'en soit l'origine) ou une forte propension à la confiance atteindront des objectifs communs plus facilement que ceux qui ne sont pas dotés de ces dispositions. Et, outre le caractère d'évidence de la proposition, il n'y a dans les conceptualisations aucune indication de ce qui permet d'amener les individus à ces bonnes dispositions.

Alors pourquoi le capital social est-il si attrayant ? Il faut ici repenser au contexte de son émergence aux Etats-Unis au début des années 1990 : pour faire court, un taux de pauvreté des plus élevés parmi les pays riches, une polarisation sociale qui se concrétise en « *gated cities* », des coupes budgétaires massives, la remise en question du *welfare*, etc. Comme le relèvent de nombreux auteurs américains, le capital social dont Putnam vante les mérites, celui qui a le pouvoir de transformer le « je » en « nous », a pu effectivement apparaître comme un remède miracle, en particulier comme le moyen peu coûteux (c'est-à-dire ne demandant pas de prélèvements supplémentaires) de résoudre des problèmes sociaux graves largement connus dans leur étendue et leurs conséquences. Putnam touche un nerf sensible peut-on lire dans de nombreux commentaires, mais s'il touche un nerf, ce n'est pas en révélant les problèmes ; c'est en révélant la possibilité de leur trouver une solution

relativement facile, et en proposant une explication qui est largement acceptable parce qu'elle est exogène.

Mais il faut plus que cela pour expliquer, au-delà de cet intérêt immédiat, la diffusion et l'acceptation du concept. Les années 1990 sont des années d'interrogation sur la régulation politique et économique, qui trouvent leur expression dans des formules alternatives de type « troisième voie », entre gauche et droite, entre Etat et marché, bref, entre les clivages traditionnels que la mondialisation -autre terme flou d'ailleurs-, mais aussi la montée d'autres préoccupations (justice, éthique, épuisement des ressources naturelles, etc.) rendraient invalides. Le projet de la troisième voie, dont le maître mot est la responsabilisation (cf. Blair, 2002), c'est la « société-providence », c'est-à-dire, « *la construction d'un ordre social post-moderne par des politiques actives d'implication de la société civile* » (Jobert, 2002, p.411). La quête de modèles alternatifs s'illustre aussi dans nombre de travaux académiques, à la recherche de pluri-disciplinarité, et dans l'accent mis sur le caractère multidimensionnel de certains phénomènes économiques et sociaux, ou sur les limites des modèles existants (par exemple, en économie, les imperfections des marchés). Beaucoup d'éléments concourent donc à l'existence d'un espace pour que de « nouvelles » idées puissent s'insérer et se développer comme des alternatives. Curieusement, ces nouvelles idées sont souvent très simples ; souvent aussi, elles font appel aux « valeurs » du passé, à l'illusion d'un âge d'or, ingrédients tous présents dans le discours du capital social, qui véhicule l'idée rassurante d'une possible harmonie sociale... pour peu que chacun y mette du sien.

Mais son apport est bien maigre : la littérature ne met à jour aucun élément qui ne serait déjà connu, et les définitions, notamment celle de Putnam, empilent des notions sans les articuler les unes aux autres, c'est-à-dire sans parvenir à en faire une construction nouvelle qui serait tenable, coincé entre le simplisme de l'explication par une cause unique et la « multidimensionnalité » de la cause. Pour Dasgupta, ces notions sont utiles en tant que telles, et il n'y a pas lieu de les amalgamer : « *In an early definition, social capital was identified with those 'features of social organization, such as trust, norms and networks' (...). As a characterization, this appears beguiling, but it suffers from a weakness : it encourages us to amalgamate incommensurable objects, namely (and in that order) beliefs, behavioural rules, and such forms of capital assets as interpersonal links, without offering a hint as to how they are to be amalgamated. One of my aims is to suggest that they can't be amalgamated (...) this would imply that we must study them separately if we are to understand what they are about and how they are related* » (Dasgupta, 2000, p. 5).

Resterait le potentiel de « soulever des questions », de provoquer le débat ; difficile de dire le contraire face à la masse de littérature produite par et sur le capital social. Mais, comme le capital social, ce potentiel a son revers : c'est que les questions, quelles qu'elles soient, conduisent à force de prosélytisme, à *une* réponse qui écarte toutes les autres possibles. Le capital social devient un pouvoir explicatif universel, à côté duquel aucune autre explication n'a de place, et il n'est d'ailleurs confronté à aucune autre sauf dans les travaux critiques. Et, comme il est assené hors de tous les autres capitaux et hors des relations de pouvoir, comme il est englué dans un discours du « bien » et du « mal », comme il ne traite jamais d'intérêts divergents et de conflit, il contribue surtout à brouiller

les pistes, notamment en ce qui concerne l'étude des causes et des conséquences des inégalités de conditions d'existence, et des inégalités de capital, de pouvoir et d'accès à l'un ou à l'autre.

Le capital social n'a donc guère d'intérêt. Pas parce que les concepts et les approches dont il se nourrit, ou que les questions qu'il aborde n'ont pas d'intérêt, au contraire. Mais parce que dans sa formulation dominante, il ne contribue en rien à une meilleure compréhension des phénomènes qu'il prétend expliquer, et qu'il débouche sur une prescription unique, et inutile.

Références

- Banque Mondiale, site Internet sur le capital social : <http://www.worldbank.org/poverty/scapital>
- Banque Mondiale, « *Social Capital Initiative* » : <http://www.iris.umd.edu/adass/proj/soccap.asp>
- Blair T. (2002), Pour une société forte et équitable, *Le Monde* 14/11/2002.
- Boix C. & D.N. Posner (1996), Making social capital work : a review of Robert Putnam's 'Making democracy work', *Harvard-CFIA Working Paper* n°96-4, publié dans une version plus courte en 1998 : Social capital : explaining its origins and effects on government performance, *British Journal of Political Science*, 28(4) :686-693
- Coleman J. (1988), Social capital in the creation of human capital, *American J. of Sociology* 94:S95-S120.
- Coleman J. (1990), *Foundations of social theory*, Cambridge MA : Belknap.
- Collier P. (1998), Social capital and poverty, World Bank *SCI Working Paper* n°4, November (<http://www.iris.umd.edu/adass/proj/soccap.asp>).
- Costa D.L. & M.E. Kahn (2001), Understanding the decline in social capital, *NBER working paper* n°8295, May.
- Dasgupta P. (2001), Social capital and economic performance, in E. Ostrom & T-K. Ahn (Eds) *Social capital : a reader* (forthcoming Edward Elgar).
- Durlauf S.N. (1999), The case 'against' social capital, *Focus* 20(3):1-5. (<http://www.ssc.wisc.edu/econ/archive/wp9929.pdf>)
- Durlauf S.N. (2002), Bowling Alone : a review essay, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47(3) :259-273 (<http://www.ssc.wisc.edu/econ/archive/wp2029.pdf>)
- Foley M. & B. Edwards (1997), Escape from politics ? Social theory and the social capital debate (Editor's introduction), *American Behavioral Scientist* 40(5) :550-561.
- Fukuyama F. (1995), *Trust : the social values and the creation of prosperity*, New York: The Free Press. (traduction française 1997 : « La confiance et la puissance. Vertus sociales et prospérité économique », Plon.)
- Goldberg E. (1996), Thinking about how democracy works, *Politics and Society* 24(March):7-18.
- Grootaert C. (1998), Social capital : the missing link ?, World Bank *SCI Working Paper* n°3. (<http://www.iris.umd.edu/adass/proj/soccap.asp>).
- Grootaert C. & T. van Bastelaer (2001), Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations, World Bank *SCI Working Paper* n°24 (<http://www.iris.umd.edu/adass/proj/soccap.asp>).
- Halpern D. (2002), Social capital : a discussion paper, communication au Meeting 2002 du Groupe de Sienne, Londres 4-6 nov. 2002.
- Helliwell J. (1996), Economic growth and social capital in Asia, *NBER Working Papers* n°5470.
- Jackman R.W. & R.A. Miller (1998), Social capital and politics, *Annual Review of Political Science* 1:47-73.
- Jobert B. (2002), Une Troisième voie très britannique, *Revue Française de Sociologie* 43(2) :407-422.
- Knack S. & P. Keefer (1997), Does social capital have an economic payoff ?, *Quarterly Journal of Economics* 112:1251-1288.
- La Porta *et al.* (1997), Trust in large organizations, *American Economic Review* 87(2):333-338, et in Dasgupta & Serageldin (eds) *op.cit.*, pp 310-324
- Ladd E.C. (1998), Bowling with Tocqueville : civic engagement and social capital, Bradley lecture- *American Enterprise for Public Policy Research*, Sept, (www.aei.org/bradley/bl091598.htm).
- Ladd E.C. (1999), *The Ladd report*, New York : The Free Press.
- Lemann N. (1996), Kicking in groups, *The Atlantic Monthly*, 277(4):22-26.
- Levi M. (1996), Social and unsocial capital: a review essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*, *Politics and Society* 24(March): 45-55.

- Minkoff D.C. (1997), Producing social capital, *American Behavioral Scientist* 40(5) :606-619.
- Narayan D. & L. Pritchett (1997), Cents and sociability - Household income and social capital in rural Tanzania, *World Bank Policy Research Working Papers Series* n°1796.
- Newton K. (1997), Social capital and democracy, *American Behavioral Scientist* 40(5) :575-586.
- OCDE (2001), *Le bien-être des nations - le rôle du capital humain et social*, OCDE.
- OCDE (2002), *Social capital : the challenge of international measurement*, Conférence OCDE/ONS, Londres, 26-27 septembre 2002 (http://www.oecd.org/findDocument/0,2350,en_2649_34543_1_119666_1_1_1,00.html).
- Olson M. (1982), *The rise and decline of Nations: economic growth, stagflation and social rigidities*, New Haven: Yale University Press.
- Paldam M. (2000), Social capital: one or many? Definition and measurement, *Journal of Economic Surveys* 14(5):629-653.
- Paxton P.(1999), Is social capital declining in the United States ? *American Journal of Sociology* 105:88-127.
- Paxton P. (2002), Social capital and democracy : an interdependent relationship, *American Sociological Review* 67(2) :254-277.
- Ponthieux S. (2003), Que faire du « social capital »?, INSEE, Document de travail de la DSDS, n°F0306.
- Portes A. (1998), Social capital : its origins and applications in modern sociology, *Annual Review of Sociology* 24, pp.1-24.
- Portes A. & P. Landolt (1996), Unsolved mysteries : The Tocqueville Files II - The downside of social capital, *The American Prospect*, 7(26), (www.worldbank.org/poverty/scapital/p-r.htm)
- Putnam R., (1993a), avec R. Leonardi & R. Nanetti, *Making democracy work – Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press.
- Putnam R. (1993b), The prosperous community. Social capital and public life., *The American Prospect* 4(13):35-42, (www.prospect.org/print/V4/13/putnam-r.html)
- Putnam R. (1995), Bowling alone : America's declining social capital, *Journal of Democracy* 6(1):65-78, (http://muse.jhu.edu/demo/journal_of_democracy/v006/putnam.html)
- Putnam R. (2000), *Bowling alone : the collapse and revival of American community*, Simon & Schuster.
- Putnam R. (2002), Bowling together, *The American Prospect* 13(3), (www.prospect.org/print/V13/3/putnam-r.html).
- Putnam R., sites internet cités : <http://bowlingalone.com> (le lien avec le « Saguaro seminar » n'est pas valide ; pour y accéder : <http://www.ksg.harvard.edu/saguaro>)
- Schudson M. (1996), Unsolved Mysteries : The Tocqueville files – What if civic life didn't die, *The American Prospect* 7(25), (www.prospect.org/print/V7/25/25-cnt1.html).
- Skocpol T. (1996), Unsolved Mysteries : The Tocqueville files – Unravelling from above, *The American Prospect* 7(25), (www.prospect.org/print/V7/25/25-cnt2.html)
- Solow R. (1995), But verify, *The New Republic*, 213(Sept.):36-39.
- Stolle D. & T. Rochon (1998), Are all associations alike? Member diversity, associational type and the creation of social capital, *American Behavioral Scientist* 42(1):41-65.
- Tarrow S. (1996), Making social science work across space and time : A critical reflexion on Robert Putnam's 'Making democracy work', *American Political Science Review*, 90:389-397.
- Temple J. (2000), Effets de l'éducation et du capital social sur la croissance dans les pays de l'OCDE, *Revue Economique de l'OCDE* 33(2001/II):59-110 ; (sous le même titre, in DRHC-OCDE *op.cit.*, pp :513-558. http://www.hrdc-drhc.gc.ca/sp-ps/arb-dgra/publications/books/oecd/en/oecd_e.shtml)
- Woolcock M. (1998), Social capital and economic development, *Theory and Society* 27(2) :151-208.
- Woolcock M. & D. Narayan (2000), Social capital: implications for development theory, research and policy, *The World Bank Research Observer*, 15(2):225-249.