



**HAL**  
open science

## Capital social, philanthropie et identité: quelles implications pour l'économie sociale ?

Denis Sibony

► **To cite this version:**

Denis Sibony. Capital social, philanthropie et identité: quelles implications pour l'économie sociale ?. Gestion et management. Conservatoire national des arts et metiers - CNAM, 2013. Français. NNT : 2013CNAM0887 . tel-00943009

**HAL Id: tel-00943009**

**<https://theses.hal.science/tel-00943009>**

Submitted on 6 Feb 2014

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**ÉCOLE DOCTORALE ABBÉ GRÉGOIRE**

**Laboratoire interdisciplinaire de recherche en sciences de l'action - LIRSA**

**THÈSE** présentée par :

**Denis SIBONY**

soutenue le : 26 novembre 2013

pour obtenir le grade de : **Docteur du Conservatoire National des Arts et Métiers**

Discipline/ Spécialité : Sciences de gestion

**CAPITAL SOCIAL, PHILANTHROPIE,  
ET IDENTITÉ**

**Quelles implications pour l'économie sociale ?**

**JURY :**

Monsieur SILVA François	Professeur à fBS – France Business School Chercheur au DICEN (CNAM), HDR – Directeur de thèse
Monsieur PLANE Jean-Michel	Professeur à l'Université Paul Valéry Montpellier 3, HDR – Rapporteur
Madame UZAN Odile	Maître de conférences à l'Université René Descartes Paris 5, HDR – Rapporteur
Monsieur PESQUEUX Yvon	Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers – Suffragant



Si je ne m'occupe pas de moi, qui le fera ?  
Si je ne m'occupe que de moi, qui suis-je ?

Hillel



## Remerciements

La rédaction des remerciements est un moment important de la fin du travail de thèse. Ils viennent clore une longue démarche de recherche sur un sujet certes passionnant mais qui maintient le doctorant quelque peu enfermé dans sa réflexion. Je dis que les remerciements closent la thèse mais en réalité, ils l'ouvrent pour le lecteur. Le thème du capital social se prête finalement assez bien à cet exercice : sans réseau, sans relation, sans lien, sans valeur et sans confiance, il m'aurait été difficile d'aboutir. Le temps de ma thèse a été assez long pour mobiliser autour de moi un réseau de personnes qui ont toutes joué un rôle important pour que je puisse finaliser ce travail.

Je ne peux commencer ces remerciements sans citer FBS, anciennement ESCEM, qui m'a accueilli il y a quelques années et donc remercier tout particulièrement François Silva, mon Directeur de thèse. François a été un ami avant d'accepter de diriger ma thèse. Il l'est resté jusqu'à aujourd'hui. Avec beaucoup de sagesse et de convivialité, il a su poser les questions qui m'ont permis d'avancer et de franchir les obstacles les uns après les autres. Je tiens à lui témoigner mon admiration et toute mon amitié. Je souhaite également remercier Yvon Pesqueux, Professeur au CNAM, qui a su avec patience m'orienter lorsque j'ai rencontré d'importantes difficultés méthodologiques. Différentes personnes m'ont fait confiance, notamment François Duvergé, Président de l'Escem, Guillaume Schier, Jean-Yves Saulquin, Richard Soparnot, et Flora Sfez. D'autres collègues actuels ou anciens m'ont encouragé tout au long de ces années. Je pense entre autres à Sophie Doyer, Sylvanie Joyeux, Thibault Cuenoud, Denis Malherbe et d'autres encore. Toujours, dans le champ académique, je souhaite rendre hommage à Jane Jenson, professeure au Département de sciences politiques de l'Université de Montréal qui a su me montrer la voie et les méthodes de l'analyse comparée.

Ouvrir le chapitre des remerciements côté famille et alliés est un exercice plus émotionnel. La vie est ainsi faite de moments de bonheur et d'épreuves. Je veux dire avec pudeur tout l'amour que je porte à chacun d'entre eux. Je pense évidemment à ma mère, la bienveillante, à mes frères et sœurs et leurs conjoints. Ma recherche sur le don prend ici tout son sens. Je pense également aux Volland, ma deuxième famille. Une dernière pensée va à mon père et à Patrick : ils étaient tous deux généreux. Mais je dédie cette thèse à Didier qui est là, aujourd'hui, près de moi.

## Résumé

Comment expliquer les variations du niveau de philanthropie dans des pays comparables ? Dans tous les pays industrialisés, la crise économique des années 1980 a favorisé la recherche d'alternatives à l'État providence en incitant les organismes du Tiers secteur à jouer un rôle accru dans un partenariat pour la définition et la mise en œuvre des politiques publiques.

Les organisations du Tiers secteur offrent un cadre juridique qui permet aux personnes qui le souhaitent de réaliser des actes de générosité en affectant une partie de leur fortune personnelle, sous forme de don monétaire, à des fins d'intérêt général. La philanthropie peut être ainsi considérée comme une expression concrète de la coopération entre les citoyens en vue du bien commun.

Tous les pays démocratiques essaient d'en favoriser le développement. Les explications traditionnellement avancées pour expliquer les variations de niveau de philanthropie entre pays développés ne prennent pas en considération ce phénomène comme un fait social. Nous soutenons que le niveau de philanthropie dans une société ne peut être expliqué par la somme des dons individuels qui répondent chacun à des motivations personnelles mais bien par ce qui constitue son substrat social : l'état de la société dont la cohésion est déterminée à la fois par la présence de capital social et la représentation des identités.

A la différence du capital humain qui regroupe les compétences, les qualifications et les connaissances des individus, le capital social peut être compris comme « *l'ensemble des relations, des réseaux et des normes qui facilitent l'action collective* ». Le capital social fait ainsi référence aux relations que les individus établissent entre eux au sein des réseaux sociaux ainsi qu'aux normes de réciprocité qui naissent de ces relations.

L'hypothèse de la philanthropie comme variable dépendante de l'état de cohésion sociale ouvre ainsi la voie à cette recherche doctorale axée d'une part sur le niveau de capital social dans les pays économiquement développés et d'autre part, sur la signification de la philanthropie comme mode de représentation de l'identité. Elle contribue à définir les contours théoriques du capital social en mettant en évidence les liens étroits qui unit ce concept à la philanthropie et par là, à la construction des identités.

Notre analyse de la relation entre capital social, philanthropie et identité a des implications directes pour la recherche dans le champ de la société civile. La société civile est présentée sous deux perspectives différentes. La première, de tradition nord-américaine, associe le Tiers secteur à la condition exclusive du « non profit ». La seconde perspective, de tradition européenne, retient l'idée d'une économie sociale hybride composée d'entreprises et organisations qui relèvent à la fois des secteurs marchand et non marchand. Ces entreprises et organisations de l'économie sociale sont en effet des structures entremêlant dans leurs actions une pluralité de logiques économiques.

La Nouvelle sociologie économique propose à la fois une analyse réticulaire de l'économie qui se fonde entre autre sur la présence et la densité des liens interpersonnels et une analyse culturelle de l'économie qui relie les marchés aux valeurs. A partir de là, il devient possible d'appréhender l'économie sociale comme une « économie du capital social », entendu comme facteur organisationnel et générateur de sens.



## Résumé en anglais

How to explain variations in the level of philanthropy in comparable countries? In all industrialized countries, the economic crisis of the 1980s encouraged the search for alternatives to the welfare state by encouraging third sector organizations to play a greater role in a partnership for the definition and implementation of public policies. Among Third sector organizations, philanthropic foundations provide a legal framework that allows people who wish to carry out acts of generosity by allocating a part of their personal wealth in the form of gift, for the purpose of general interest. Giving can be considered as a concrete expression of the cooperation between citizens for the common good. All democratic countries try to promote philanthropy. The traditional explanations of the variation in level of giving among developed countries do not consider philanthropy as a social fact. We argue that the level of philanthropy can't be explained by the sum of individual gifts that each respond to personal motives but by the state of the society whose cohesion is determined to both by the presence of social capital and the representation of identities.

Social capital can be understood as "relationships, networks and norms that facilitate collective action". Social capital refers to relations that individuals establish them in social networks and the norms of reciprocity that arise from these relationships.

This thesis is focused, first, on the level of social capital in economically developed countries and secondly on the meaning of the philanthropy as a mode of representation of identity. It helps define social capital theory by highlighting the close relationship that unites the concept of the philanthropy and hence the construction of identities.

This analysis of the relationship between philanthropy, identity and social capital has direct implications for research in the field of civil society. Civil society is presented from two different points of view. The first one, in a North American tradition, defines Third sector to the sole condition of "nonprofit" sector. The second, in an European tradition, consider social economy with organizations or enterprises within both profit and non-profit sectors. These organizations and enterprises mix in their actions a plurality of economic logics.

The New Economic Sociology offers both an analysis of the reticular economy based on the presence and density of interpersonal ties and a cultural analysis of the economy that connects

markets to values. It is possible to understand the social economy as a “social capital economy”. Social capital is understood as an organizational factor and a meaning generator.

## Table des matières

Remerciements .....	5
Résumé .....	6
Résumé en anglais .....	8
Liste des tableaux .....	14
Liste des figures .....	15
Liste des annexes.....	16
Introduction .....	17
Première partie Revue de littérature .....	28
1 Le capital social.....	29
1.1 Les définitions du capital social .....	31
1.1.1 Bourdieu et l'approche structurelle .....	31
1.1.2 Coleman et la théorie du choix rationnel.....	33
1.1.3 Putnam et la culture civique .....	37
1.1.4 Fukuyama, la confiance et les valeurs.....	40
1.1.5 L'apport des sociologues des réseaux au capital social .....	42
1.1.6 Analyse critique des définitions .....	45
1.2 Les contributions du capital social .....	50
1.2.1 Capital social et démocratie .....	50
1.2.2 Capital social et cohésion sociale.....	52
1.2.3 Capital social et performance économique .....	54
1.3 Le capital social en mesures .....	56
1.3.1 Les mesures nationales.....	58
1.3.2 Les mesures internationales.....	62
1.3.3 Les mesures des études thématiques .....	67
1.4 Les critiques du capital social .....	68
1.4.1 Critiques conceptuelles .....	69
1.4.2 Critiques sur la nature capitaliste .....	70
2 La philanthropie .....	75
2.1 Du don rituel à la philanthropie moderne ?.....	76
2.2 Charité et philanthropie : traditions religieuses et gréco-romaine .....	78
2.2.1 La Tsédaka dans le judaïsme.....	79
2.2.2 La charité chrétienne .....	80

2.2.3	La charité dans l’islam .....	81
2.2.4	La tradition gréco-romaine.....	82
2.3	Une approche structurelle et institutionnelle de la philanthropie.....	83
2.3.1	Première période : sécularisation progressive de la charité au 17 <sup>ème</sup> siècle.....	85
2.3.2	Deuxième période : Philanthropie et capitalisme financier au 18 <sup>ème</sup> siècle .....	87
2.3.3	Troisième période : L’esprit philanthropique face à l’Etat au 19 <sup>ème</sup> siècle .....	90
2.3.4	La quatrième période : La philanthropie scientifique au 20 <sup>ème</sup> siècle .....	96
2.3.5	Cinquième période : philanthropie de masse et mondialisation au 21 <sup>ème</sup> siècle ..	99
3	L’identité – Une approche interactionniste .....	103
3.1	L’interactionniste symbolique.....	103
3.2	Formation des identités .....	107
3.3	Lien social et réciprocité .....	109
3.4	Identité et territoires .....	111
3.5	Capital social, connectivité et identité.....	112
3.6	Identité et lien social.....	114
3.7	Individu désarticulé ou réticulé .....	115
4	La société civile.....	118
4.1	Le Tiers secteur, une perspective nord-américaine.....	123
4.1.1	Les courants théoriques du Tiers secteur .....	124
4.1.2	Les typologies du Tiers secteur .....	127
4.1.3	Définition du JHCNSP .....	135
4.1.4	L’expansion du Tiers secteur .....	137
4.1.5	La critique du Tiers secteur.....	139
4.2	L’économie sociale, une perspective européenne .....	141
4.2.1	Les définitions de l’économie sociale .....	142
4.2.2	Les composantes de l’économie sociale.....	152
4.2.3	Analyse critique de l’économie sociale.....	155
Deuxième partie Philanthropie, capital social et identité : analyse empirique.....		161
5	Le cadre théorique.....	162
5.1	Les caractéristiques du capital social .....	162
5.1.1	Les formes .....	162
5.1.2	Les sources .....	163
5.1.3	Les effets .....	166

5.2	Les approches traditionnelles .....	167
5.2.1	L'approche micro .....	167
5.2.2	L'approche méso .....	168
5.2.3	L'approche macro.....	169
5.3	Les dimensions classiques du capital social.....	170
5.3.1	Les réseaux.....	170
5.3.2	Les normes .....	171
5.3.3	La confiance .....	172
5.4	Repenser le modèle théorique du capital social .....	174
5.4.1	L'analyse réticulaire.....	174
5.4.2	L'analyse fonctionnaliste .....	175
5.4.3	Un filtre institutionnel .....	177
5.5	Méthodologie .....	179
5.5.1	Problématique et hypothèses .....	179
5.5.2	Conceptualisation : Définitions et dimensions.....	181
5.5.3	Construire un instrument de mesure du capital.....	182
5.5.4	Les avantages d'une approche intégrée et stratégique .....	185
5.5.5	Démarche méthodologique.....	187
5.5.6	Le choix du terrain .....	188
5.5.7	Partir de données brutes .....	191
6	Résultats et discussion.....	196
6.1	La philanthropie à l'aune du capital social.....	196
6.1.1	Sélection de données issues du JHCNSP .....	198
6.1.2	Traitement des données .....	204
6.1.3	Présentation des résultats .....	207
6.1.4	Premiers enseignements .....	214
6.2	La philanthropie comme mode de représentation des identités .....	224
6.2.1	Philanthropie, identité et capital social : une approche culturelle.....	225
6.2.2	Sélection et traitement des données du WVS.....	229
6.2.3	Présentation des résultats et premiers enseignements .....	233
6.3	Discussion .....	239
6.3.1	La Nouvelle sociologie économique .....	239
6.3.2	La sociologie relationnelle .....	243

6.3.3	L'analyse réticulaire de l'encastrement de l'économie .....	244
6.3.4	Sociabilité, réseaux, liens et capital social .....	247
6.3.5	L'analyse culturelle du marché .....	251
6.3.6	Le capital social dans l'économie sociale .....	252
6.3.7	Le capital social en entreprise .....	252
6.3.8	Le capital social comme facteur organisationnel .....	254
6.3.9	Le capital social comme générateur de sens .....	258
	Conclusion.....	260
	Résumé .....	330
	Résumé en anglais .....	330

## Liste des tableaux

Tableau 1 - Les définitions du capital social .....	48
Tableau 2 – Les dimensions du capital social dans les mesures nationales et locales .....	61
Tableau 3 - Les dimensions du capital social dans les études internationales .....	66
Tableau 4 - Les dimensions dans les études thématiques .....	67
Tableau 5 - Quatre modèles idéal-typiques de la société civile .....	122
Tableau 6 – Les courants de recherche sur le Tiers secteur .....	127
Tableau 7 - Typologie de la relation État-Tiers secteur (Young, 2000).....	128
Tableau 8 - Typologie des rapports Etat / Tiers secteur de Najam .....	130
Tableau 9 - Typologie des rapports Etat / Tiers secteur d'Esping-Andersen .....	132
Tableau 10 – Modèle de régime du Tiers secteur .....	134
Tableau 11 – Approches comparées de l'économie sociale.....	145
Tableau 12 - Définitions de l'économie sociale .....	151
Tableau 13 - Typologie des dimensions et indicateurs du capital social (approche multi-niveaux).....	183
Tableau 14 - Force économique du Tiers secteur .....	198
Tableau 15 - Typologie des dimensions et indicateurs du capital social (analyse multi-niveaux).....	207
Tableau 16- Evolution des valeurs en fonction du type de société .....	232
Tableau 17 - Formes d'intégration, arrangements institutionnels et encastrement social des relations économiques .....	272
Tableau 18 – Les formes de circulation des richesses.....	289

## Liste des figures

Figure 1 -Typologie des rapports Etat / Tiers secteur de Coston .....	129
Figure 2 - Le quadrilatère des acteurs de l'entreprise d'économie sociale .....	144
Figure 3 - Les sources du capital social .....	165
Figure 4 - Impact des réseaux sur le capital social.....	174
Figure 5 - Le capital social et ses fonctions .....	175
Figure 6 – Proposition d'un modèle théorique du capital social.....	179
Figure 7 – Bénévoles et salariés dans les organisations du Tiers secteur .....	199
Figure 8 - Travailleurs dans le Tiers secteur en pourcentage de la population active .....	200
Figure 9 - Travailleurs dans le Tiers secteur en pourcentage de la population active .....	201
Figure 10 - Bénévoles dans le Tiers secteur en pourcentage des travailleurs .....	202
Figure 11 - Pourcentage du don monétaire / revenus du Tiers secteur .....	205
Figure 12 - Pourcentage du don monétaire / PIB .....	206
Figure 13 – Niveau des dépenses du Tiers secteur / PIB .....	209
Figure 14 - Taux d'appartenance à des réseaux.....	209
Figure 15 - Taux de volontariat / Population adulte.....	210
Figure 16 - Taux de confiance institutionnelle.....	212
Figure 17 - Taux de confiance interpersonnelle.....	212
Figure 18 - Taux de financement public du Tiers secteur.....	213
Figure 14 - La transition culturelle vers les valeurs postmodernes .....	230
Figure 20 - Indice d'adhésion aux valeurs postmodernes.....	234
Figure 21 - Les champs d'activités économiques .....	278



## Liste des annexes

Annexe 1 – Economie sociale : volume et poids des rémunérations .....	321
Annexe 2 – Economie sociale : entreprises et emplois : Volume et taux de croissance .....	322
Annexe 3 – Economie sociale : Entreprises et emploi par catégorie juridique.....	323
Annexe 4 – Chiffre d’affaire dans l’Economie sociale .....	324
Annexe 5 - Emplois rémunérés dans les coopératives, mutuelles et associations dans l’Union européenne (2002-2003).....	325
Annexe 6 – Emplois rémunérés dans les coopératives, mutuelles, associations dans l’Union européenne (2002-2003).....	326
Annexe 7 - Nombre d'emplois rémunérés dans l'économie sociale par rapport au volume total de l'emploi salarié Union européenne (2002-2003) .....	327
Annexe 8 - Pourcentage de volontaires par rapport à la population économiquement active (PEA) et à la population adulte (PA) Union européenne .....	328

# Introduction

Comment expliquer les variations du niveau de philanthropie dans des pays comparables ? Dans tous les pays industrialisés, la crise économique des années 1980 a en effet favorisé la recherche d'alternatives à l'État providence en incitant les organismes du Tiers secteur à jouer un rôle accru dans un partenariat pour la définition et la mise en œuvre des politiques publiques (Esping-Andersen, 1999, 2007).

Le Tiers secteur se définit, dans une perspective nord-américaine, comme l'ensemble des organisations sans but lucratif (Salamon et Anheier, 1992; 2004a). En Europe, le Tiers secteur est compris de manière plus étendue puisqu'il inclut aux côtés du secteur associatif, les fondations philanthropiques, les mutuelles et les coopératives bien que ces deux derniers organismes puissent réaliser des profits et éventuellement les redistribuer à leurs membres. L'approche européenne préfère ainsi parler d'économie sociale. La spécificité de l'économie sociale n'est pas liée à la condition de la non lucrativité mais davantage à la distinction entre sociétés capitalistes et organisations qui privilégient la constitution d'un patrimoine collectif par rapport au retour sur investissement individuel (Defourny et al., 1998; Laville, 2000, 2011; Lévesque and Mendell, 2005).

Dans l'économie sociale, les associations et les fondations philanthropiques offrent un cadre juridique formel qui permet aux personnes qui le souhaitent de réaliser des actes de générosité en affectant une partie de leur fortune personnelle, sous forme de don, à des fins d'intérêt général. La philanthropie peut être ainsi considérée comme une expression concrète de la coopération entre les citoyens en vue du bien commun.

Tous les pays démocratiques essaient d'en favoriser le développement. Certains Etats ont ainsi assisté, au cours de leur histoire, à l'émergence et l'engagement de nombreux donateurs, acteurs à la fois économiques et sociaux, qui participent à la définition de l'intérêt général et à la mise en œuvre et au financement des politiques publiques. D'autres Etats, au contraire, accusent un retard considérable en ce domaine.

Les explications traditionnellement avancées pour justifier les différences de niveau de philanthropie sont multiples et variées (Archambault, 1996) :

- L'existence ou l'absence d'une classe fortunée potentiellement mécène,
- L'émergence précoce ou tardive d'une classe moyenne éduquée,
- Un cadre juridique complexe ou simplifié pour la constitution de fondations,
- Des mesures fiscales incitatives ou au contraire dissuasives,
- Un système politique unitaire face à un système décentralisé,
- La puissance ou la faiblesse de l'État-providence,
- Les différences philosophiques entre les religions,
- La compétition entre plusieurs religions pour s'assurer une meilleure emprise sociale.

Ces explications, pour pertinentes qu'elles soient, omettent pour la plupart de considérer l'état de cohésion sociale dans les pays étudiés. Elles ne prennent pas en compte la philanthropie en tant que fait social.

Cette thèse présente une explication alternative. Le niveau de philanthropie dans une société ne peut être expliqué par la somme des dons individuels qui répondent chacun à des motivations personnelles mais bien par ce qui constitue son substrat social : l'état de la société dont la cohésion est déterminée à la fois par la présence de capital social et la représentation des identités.

Le don fait depuis longtemps l'objet d'un questionnement en sciences sociales. *L'Essai sur le don* de Marcel Mauss (1924) ne traite pas de la question de la philanthropie. Pour l'anthropologue, le don est un fait social total. Il est universel. Il apparaît comme un grain de poussière dans les rouages de l'économie pour ceux qui voudraient faire remonter les échanges monétaires et la recherche du profit aux prémices des civilisations. Le don n'est pas l'intérêt économique. Mais pourtant, le don n'est pas la gratuité. Il crée le lien social par trois obligations: donner, recevoir, rendre (Godbout, 2000, 2007). Vandeveld (2000) établit une différence entre la logique du don et celle du marché et notamment, entre la forme de réciprocité exigée par ces deux modèles. L'échange marchand se fonde sur une notion d'égalité très stricte et sur une réciprocité immédiate. A l'inverse, la réciprocité requise dans la logique du don n'est ni stricte, ni immédiate, ni même intentionnelle.

La philanthropie moderne ne relève pas du don rituel décrit par Mauss comme système de reconnaissance réciproque. La philanthropie peut toutefois être appréhendée, dans nos

sociétés modernes, comme une des expressions naturelles d'une participation civique. L'engagement social, les réseaux sociaux, la confiance, les valeurs pourraient donc être autant de préalables requis à son développement. Mais l'approche culturelle pose également la question de la représentation des identités. Ainsi, Godbout (2000) estime, sans toutefois le démontrer, que l'acte philanthropique constitue un ingrédient essentiel à la construction et au renforcement de l'identité. Il privilégie l'approche qui consiste à accorder une grande importance à un système de circulation des choses rarement reconnu : la dette positive. On ne donne pas par intérêt. On ne donne pas non plus par obligation. On donne pour signifier son identité.

Cette recherche s'inscrit ainsi dans une double perspective : le comportement philanthropique comme produit du capital social et l'acte philanthropique comme mode de représentation de l'identité.

En ce sens, l'utilisation du capital social dans le champ des sciences sociales offre un cadre très fécond pour la recherche et l'analyse. Le concept s'est largement répandu dans le champ de la sociologie au cours des dernières années. Pourtant, il demeure imprécis et difficile à cerner. Il convient donc de le définir, d'en déterminer les contours et les limites pour en avoir une compréhension plus fine et mieux appréhender la question essentielle de sa mesure.

Si les approches utilisées pour définir le capital social sont multiples, un consensus semble toutefois se profiler autour d'une définition qui met l'accent sur le rôle de réseaux sociaux, la confiance et des normes civiques. (Healy and Côté, 2001). Se distanciant clairement du capital humain qui regroupe les compétences, les qualifications et les connaissances des individus, le capital social peut être compris comme « *l'ensemble des relations, des réseaux et des normes qui facilitent l'action collective* » (Maxwell, 2001). Le capital social fait ainsi référence aux relations que les individus établissent entre eux au sein des réseaux sociaux ainsi qu'aux normes de réciprocité qui naissent de ces relations (Putnam, 2001).

Les travaux sur le capital social ont certes rencontré une audience importante et des applications directes dans les milieux de la recherche sociale. Toutefois, ils n'ont pas manqué de soulever un certain scepticisme, voire une franche opposition, de la part de nombreux

chercheurs. Le concept même de capital social est critiqué compte tenu d'importantes insuffisances dans la théorie et la rigueur intellectuelle.

Néanmoins, force est de constater que les théories dominantes du champ de la recherche en sciences sociales ont connu ces dernières années des échecs importants dans l'explication et l'interprétation des phénomènes sociaux, économiques et politiques. Il nous paraît, par conséquent, utile et pertinent d'identifier les facteurs autres que ceux traditionnellement avancés, pour mieux comprendre ces phénomènes et contribuer à expliquer les différences de performance économique, sociale et institutionnelle. En recourant au concept de capital social, nous espérons ainsi démontrer le potentiel heuristique d'un outil théorique complémentaire.

La recherche d'un consensus sur les fondements théoriques du capital social se confronte notamment aux difficultés rencontrées sur sa mesure. Ces difficultés naissent du fait des multiples dimensions que recouvre le concept. Tout essai de mesure doit prendre en considération les dimensions de concepts fondamentalement complexes à appréhender telles que « confiance », « engagement », « réseau », « normes », « valeurs », etc. Le chercheur qui s'engage sur cette voie doit forcément avancer avec prudence. Ronald Inglehart (2004) a été le premier à diriger une recherche internationale sur les dimensions du capital social. Il a collecté des données sur une soixantaine de pays par le biais d'une enquête par analyse longitudinale, le World Values Survey, qui s'est déroulée depuis 1981 afin de mieux comprendre le rôle des facteurs culturels dans le développement économique et politique. Les variables indicatives du capital social sont la confiance et la participation à la vie associative, l'évolution des valeurs et des normes.

Au-delà de ces difficultés d'ordre méthodologique, le capital social pose sur le fond la question de l'identité. La littérature scientifique sur la notion d'identité renvoie à deux types de définition. Tout d'abord, l'identité peut être appréhendée selon une forme essentialiste qui focalise l'attention du chercheur sur son caractère immuable, quasi-sacré. La littérature peut toutefois orienter ce même chercheur vers une autre acceptation qui considère l'identité comme un processus dynamique évoluant en fonction des interactions et du contexte historique dans lequel il prend racine.

Dans cette seconde acception, l'identité ne relèverait en aucune manière de l'inné. Elle serait le produit d'une construction sociale résultant de la socialisation. Cette seconde acception met en évidence les processus d'identification qui s'opèrent à la fois dans la recherche de singularité de l'individu par la définition de ses différences mais également par le sentiment d'appartenance à la collectivité et les interactions qui en découlent. Ainsi, l'identité se définit comme les modes d'identification, variables au cours de l'histoire commune et de l'histoire personnelle.

Le capital social interroge également la volonté inhérente des individus de vivre ensemble. Pour certains, les êtres humains développent le sens du bien commun parce qu'ils y ont rationnellement intérêt. Pour d'autres au contraire, c'est la capacité de transformation des individus qui est privilégiée, notamment grâce à l'apprentissage de vertus civiques. Dès l'émergence de l'État-providence, la citoyenneté politique avait pris un visage social. Sa remise en cause, dans les années 1980, a favorisé le développement de la société civile, censée renforcer cet apprentissage du vivre ensemble. Dans la société civile, l'individu initialement atomisé devient une personne socialisée qui se construit dans l'interaction sociale avec ses semblables et la reconnaissance des autres membres de la collectivité. Toute identité se définit par conséquent dans un contexte socio-culturel mais aussi par le soutien réciproque et interactif avec le groupe, la communauté ou la société.

Cette fonction de la société civile comme lieu d'apprentissage de l'identité et de la citoyenneté trouve un large écho parmi les défenseurs du capital social dans la mesure où les réseaux, les normes et la confiance facilitent l'action collective et permettent la collaboration et la réciprocité ainsi que les bases de l'interaction entre les individus. Le Tiers secteur (ou l'économie sociale) devient alors le terreau fertile qui nourrit l'identité et permet la réalisation de soi.

Depuis une trentaine d'année, la transition culturelle observée dans les pays les plus développés marque le passage des sociétés issues de la période de la modernité vers des sociétés postmodernes dont les valeurs essentielles visent à satisfaire les besoins de réalisation de soi et d'épanouissement personnel. Là où auparavant les citoyens exprimaient leur identité par affiliation aux grandes institutions ou aux grandes idéologies classiques, les individus de la société postmoderne recherchent de nouvelles marques identitaires. L'acte philanthropique pourrait alors constituer l'un des modes de transaction de cette identité.

Capital social, philanthropie et identité sont ainsi appréhendés comme des concepts sociologiques centraux dans l'analyse des phénomènes sociaux. Ils éclairent la réalité sociale de manière originale puisqu'ils permettent d'ouvrir la recherche à des champs traditionnellement délaissés par les théories dominantes. Ils sont porteurs de sens à la condition essentielle de leur identification et de leur pleine reconnaissance.

La recherche sur le champ de l'économie sociale a trouvé une partie de ses fondements dans les travaux de Karl Polanyi. L'économie ne peut être comprise selon les seuls principes du marché autorégulateur, lequel demeure une construction relativement récente. L'économie est sociale parce qu'elle est encadrée dans les structures des relations et dans les interactions sociales. La thèse de l'encastrement de l'économie nous apprend que ce sont les ressources et la structure des réseaux à l'intérieur desquels les acteurs évoluent, qui facilitent et limitent les actions qu'ils entreprennent (Granovetter, 1994). L'action économique s'exprime alors en interaction avec les autres acteurs du réseau. Les valeurs intrinsèques de l'économie sociale (mutualité, solidarité et réciprocité) font que les activités de ce secteur produisent davantage de capital social que les autres secteurs économiques privés et publics.

Cette « *économie du capital social* » repose sur l'idée que les réseaux durables plus ou moins institutionnalisés, qui lient divers acteurs individuels ou collectifs par des relations mutuelles de confiance, constituent une ressource que l'entreprise sociale peut mobiliser pour atteindre ses objectifs. Les recherches sur le champ de l'économie sociale ont montré que les organisations et entreprises du secteur émergent au travers d'un processus qui transcende les intérêts particuliers et renforce la compréhension mutuelle, tout en développant des effets positifs sur le rendement économique. Ainsi, le capital social devient le vecteur de cette compréhension mutuelle. Il est un « générateur de sens » dans l'action d'entreprendre.

Enfin, la notion de réciprocité, au centre de l'analyse du capital social, permet une lecture originale des initiatives de l'économie sociale qui ne les cantonne pas à une simple gestion désintéressée. Au contraire, la réciprocité renforce l'idée d'une économie hybride qui combine les ressources émanant à la fois des économies marchande, non marchande et non monétaire. L'économie sociale ne peut trouver son sens que dans l'acceptation de cette pluralité de logiques.



La recherche d'explications des différents niveaux de philanthropie ouvre la voie à cette recherche doctorale axée d'une part sur le niveau de capital social dans les pays économiquement développés et d'autre part, sur la signification de la philanthropie comme mode de représentation de l'identité. Elle contribue à définir les contours théoriques du capital social en mettant en évidence les liens étroits qui unit ce concept au comportement philanthropique et de là, à la construction des identités.

La première partie de cette thèse est consacrée à une revue de littérature scientifique qui recense les principaux courants de pensée sur les concepts utilisés dans cette recherche.

Le premier chapitre propose un état de la question sur le capital social. Il se donne pour objectif de retracer l'évolution sémantique du concept de capital social et à en proposer une acceptation consensuelle (1.1). Il vise également à préciser les contributions du capital social aux débats actuels qui touchent notamment à l'organisation démocratique, à la cohésion de nos sociétés et à la performance économique (1.2). Ce chapitre permet par ailleurs de dresser un état des lieux des différents types de mesure du capital social existants dans la recherche en sciences sociales (1.3). Enfin, il dresse un bilan des principales critiques conceptuelles et méthodologiques que rencontre le capital social (1.4).

Le deuxième chapitre a pour objet de situer la philanthropie dans une perspective historique. Il établit d'emblée la distinction nécessaire entre l'acte philanthropique moderne et le don rituel identifié par Mauss. Ce dernier ne relève pas de la transmission de biens. Il est un système d'échange et de reconnaissance mutuelle à part entière (2.1). Dans un deuxième temps, la philanthropie est analysée au regard des traditions religieuses dans lesquelles s'inscrit l'obligation de solidarité ou de charité envers les plus démunis. Par opposition, la tradition gréco-romaine offre à la philanthropie un cadre où l'acte de donner s'adresse à la collectivité dans son ensemble. L'intention n'est plus de soulager les individus dans le besoin mais bien d'améliorer les conditions sociales de la communauté (2.2). Enfin, une approche structurelle et institutionnelle permet de mettre en évidence cinq périodes historiques au cours desquelles la philanthropie rencontrera ses principales mutations. Un mouvement de sécularisation progressive engagé dès le 17<sup>ème</sup> siècle amènera la philanthropie à rencontrer le capitalisme financier dès son apparition au Royaume Uni et à devoir redéfinir ses relations

avec l'Etat. Au tournant du 20<sup>ème</sup> siècle, la rationalisation scientifique de la philanthropie aux Etats-Unis conduira à sa croissance exceptionnelle et son internationalisation actuelle (2.3).

Le troisième chapitre présente une recension des principales approches de l'identité qui permet de mieux appréhender ses définitions et ses dimensions ainsi que son lien avec le capital social. Dans un premier temps, les fondements de la perspective interactionniste de l'identité nous permettent de rappeler qu'aucune analyse pertinente du « soi » ne saurait être produite séparément d'une analyse des interactions avec les partenaires (3.1). La formation des identités est ensuite abordée en tant que construit social (3.2). Elle prend alors tout son sens, par le biais du processus de socialisation, dans les liens de dépendance et de réciprocité (3.3). Pour certains sociologues, la relation au pouvoir et le rapport au territoire sont également des déterminants de la constitution des identités (3.4). Pour d'autres, le capital social et la connectivité interviennent pour mieux renforcer le sentiment d'appartenance (3.5). Enfin, philosophes libéraux et communautariens perpétuent le questionnement sur l'identité (3.6) dans un débat toujours actuel entre l'individu désarticulé ou réticulé (3.7).

Enfin, le quatrième chapitre de cette revue de littérature est consacré à une présentation de la société civile appréhendée selon deux perspectives distinctes. La première perspective reflète le courant d'analyse nord-américain, celui du Tiers secteur, théorisé entre autres par les travaux du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (JHCNSP) (4.1). Conduit par Lester Salamon depuis 1990, ce projet s'attache à mesurer la présence, la taille et l'importance économique, aux côtés de l'État et du marché, de cette autre réalité qualifiée de secteur du « non profit ». Ce chapitre a pour objet d'identifier, dans un premier temps, les différents courants théoriques du Tiers secteur au regard des principales théories économiques, notamment en termes d'échec du marché ou du gouvernement (4.1.1) et d'en recenser les grandes typologies (4.1.2). Après s'être donné une définition opérationnelle du Tiers secteur (4.1.3), les principaux facteurs explicatifs de son expansion sont développés (4.1.4). Enfin, une analyse critique du Tiers secteur vient clore ce chapitre (4.1.5). La seconde perspective d'analyse de la société civile s'est développée en Europe autour des recherches consacrées à l'économie sociale (4.2). L'économie sociale se définit par le regroupement des activités économiques exercées par des organisations coopératives, mutualistes et associatives dont l'éthique se traduit par une finalité de service à la collectivité plutôt que de profit, une autonomie de gestion, un processus de décision démocratique et la primauté des personnes et

du travail sur le capital dans la répartition des revenus (4.2.1). Elle est composée d'organisations et entreprises qui relèvent des secteurs marchand et non marchand (4.2.2). Enfin, son institutionnalisation au cours du 20<sup>ème</sup> siècle a entraîné une certaine forme de banalisation qui a suscité une critique sévère et la revendication pour une économie plus solidaire (4.2.3).

La deuxième partie de la thèse propose une analyse empirique qui permet de tester et vérifier nos hypothèses et d'en tirer les principaux enseignements à partir des résultats observés.

Ainsi, le cinquième chapitre pose le cadre théorique de la thèse. Il présente, dans un premier temps, les caractéristiques du capital social, ses sources et ses effets (5.1). Les trois approches conceptuelles traditionnelles sont ensuite discutées (5.2). Après avoir identifié ses principales dimensions (5.3), un modèle théorique original du capital social est proposé. Il est bâti sur deux niveaux d'analyse - réticulaire et fonctionnaliste - auxquels s'ajoute un filtre institutionnel qui détermine la place et le rôle de l'Etat sur la nature et la quantité de capital social (5.4). Dans le cadre méthodologique, après avoir posé la problématique et les hypothèses, un modèle opérationnel de mesure du capital social intégrant une analyse multi-niveaux est proposé en justifiant le choix d'une méthodologie quantitative, le choix des terrains d'étude et en précisant la nature et les sources de données (5.5).

Le sixième chapitre est consacré à la présentation et l'analyse des résultats. Le niveau de philanthropie mesuré à l'aune du capital social montre une corrélation significative entre les deux phénomènes et permet d'identifier ainsi, en référence à la première hypothèse, les déterminants du comportement philanthropique. Les résultats, une fois discutés, permettent de tirer les principaux enseignements en termes d'apports méthodologiques, théoriques et pratiques (6.1). La philanthropie, appréhendée comme mode d'expression symbolique de l'identité, fait ensuite l'objet d'une analyse au regard du degré d'adhésion aux valeurs postmodernes. Comme posé dans la seconde hypothèse, la corrélation entre philanthropie et représentation des identités est également significative (6.2). Enfin, les travaux de la Nouvelle sociologie économique sont présentés. Ce courant sociologique né au début des années 1980 prend ses sources dans la sociologie relationnelle de Simmel. Faisant écho à la théorie du capital social, il propose à la fois une analyse réticulaire de l'économie qui se fonde entre

autre sur la présence et la densité des liens interpersonnels et une analyse culturelle de l'économie qui relie les marchés aux valeurs. Dans un second temps, le capital social dans les organisations de l'économie sociale peut être alors identifié comme facteur organisationnel et comme générateur de sens (6.3).

Première partie  
Revue de littérature

# 1 Le capital social

L'utilisation du capital social comme cadre d'analyse en sciences sociales s'est largement répandue au cours des dernières années. Après avoir suscité un intérêt croissant dans les milieux de la recherche en sciences sociales, les gouvernements des pays industrialisés ainsi que les grandes organisations internationales se sont emparés, au début des années 2000, du concept pour mieux déchiffrer certaines situations sociales, politiques ou économiques supplantant au passage d'autres approches jusque-là dominantes. Ainsi, la Banque Mondiale, l'OCDE, le PNUD ou la Commission européenne intègrent aujourd'hui ce concept dans leurs programmes de recherche, tendant ainsi à prouver qu'au-delà de la simple application de recettes en matière politique, économique et sociale, certains aspects de la culture politique et des normes sociales ont une influence déterminante sur le développement socioéconomique des pays mais également sur l'efficacité de leurs institutions démocratiques.

Ce succès rencontré par le capital social répond à une évolution des courants théoriques de la recherche en sciences sociales. De quelques articles sociologiques dans les années 1980, on assiste, au début des années 2000, à la publication de plusieurs centaines de travaux par an, de la part de chercheurs en sociologie, mais aussi en science politique et en économie. (Bevort et al., 2006). Ces chercheurs se donnent pour objectif d'identifier les différents aspects des relations sociales et de mettre en évidence l'impact de ces relations sur une grande diversité de phénomènes sociaux, politiques et économiques. Le capital social a ainsi été associé à de très nombreuses recherches qui le corrôlaient à des phénomènes tels que le retard ou la performance économique, l'état de santé des populations, le niveau d'éducation, la criminalité, les institutions démocratiques, etc.

Si le capital social est un concept très largement repris par de nombreux auteurs, on en retrouve bien évidemment la trace chez les pères fondateurs (Tocqueville, Durkheim, Weber et Marx) de la sociologie qui s'interrogeaient sur la nature même des relations sociales. De manière générale, l'idée que les interactions sociales créent les réseaux, conditionnent la confiance et la formation de valeurs, soutiennent les normes et la culture, n'est pas nouvelle. L'impact des relations sociales sur la vie économique est considérable.

La nouveauté vient, toutefois, du fait de théoriser cette approche sous le vocable de « capital social » associant ainsi un terme économique à une dimension sociale. En effet, depuis le début des années 1980, les théories économiques néoclassiques ont dominé le champ des sciences sociales en revendiquant l'étude des « *comportements humains de mise en relation entre les fins et les moyens rares à usages alternatifs* » (Robbins, 2007), ou plus simplement, l'étude des actions rationnelles dites « logiques » (Pareto, 1966). Seule la sociologie a su produire des approches différentes qu'elles soient structurelles, culturelles ou institutionnelles, voire socio-historiques. Ainsi, c'est dans une approche mixte, dépassant le simple clivage entre économie et sociologie, que va apparaître le concept de capital social sous différents angles d'analyse.

La thèse du capital social est certes séduisante mais elle rencontre encore certaines critiques dont les plus pertinentes concernent les faiblesses méthodologiques du concept en vue de son application empirique. En effet, en admettant que la définition du capital social fasse aujourd'hui consensus, sa mesure est encore l'objet de nombreux débats méthodologiques qui semblent relever davantage de la course intellectuelle pour déterminer qui sera le premier à relever le défi. Ces tergiversations sont particulièrement contreproductives. Elles sont néfastes dans la mesure où elles renforcent les critiques les plus féroces à l'égard du capital social laissant entendre que le concept ne serait en réalité qu'une coquille vide. Le temps est donc venu de concrétiser cette longue mais nécessaire réflexion théorique par une application empirique et d'offrir au capital social la possibilité de prouver sa pertinence dans l'explication des faits et des comportements sociaux.

Afin de mesurer en quoi le capital social peut être un concept utile au décloisonnement de la réflexion au sein et entre les différentes disciplines, ce chapitre, sous forme de revue de littérature, se donne plusieurs objectifs. Le premier consiste à retracer l'évolution sémantique du capital social et à en proposer une acceptation consensuelle. Le second vise à délimiter la contribution du capital social aux débats actuels qui touchent à l'organisation démocratique, à la cohésion de nos sociétés et à la performance économique. Le troisième objectif permet de dresser un état des lieux des différents types de mesure du capital social existants dans la recherche en sciences sociales. Enfin, le quatrième et dernier objectif a pour objet de présenter un bilan des principales critiques conceptuelles et méthodologiques que rencontre le capital social.

## 1.1 Les définitions du capital social

La sociologie du capital social a connu une évolution sémantique en trois étapes importantes. Tout d'abord, si on décèle quelques prémices du concept dès le XIX<sup>ème</sup> siècle dans les écrits d'Alexis de Tocqueville (2008) ou dans les travaux d'Émile Durkheim (2007), le capital social a trouvé sa terminologie actuelle au début du XX<sup>ème</sup> siècle, dans les recherches de Lyda Judson Hanifan (1916) relatives aux centres communautaires d'éducation rurale. Hanifan définissait alors le capital social en « *tangible substances that count for most in the daily lives of people: namely good will, fellowship, sympathy, and social intercourse among the individuals and families who make up a social unit* » (Bourdieu, 1986).

L'auteur identifiait déjà les bénéfices publics et privés du capital social lorsqu'il affirmait que l'ensemble de la communauté devrait tirer avantage d'une coopération renforcée alors que l'individu, pour sa part, trouverait dans l'engagement associatif une forme essentielle de soutien. Le concept disparut de la littérature pendant les cinq décennies qui suivirent. Jacobs (1984) l'utilisa alors pour illustrer l'importance des réseaux au sein des villes et Loury (2002) l'employa pour décrire les diverses opportunités économiques que rencontraient les jeunes des minorités ethniques grâce à leurs liens sociaux.

### 1.1.1 Bourdieu et l'approche structurelle

Il faudra ensuite attendre les années 1980 pour que le capital social subisse un véritable aggiornamento marqué par une division de son approche analytique. En France, Pierre Bourdieu (1980a) développe la première approche en définissant le capital social comme : « *la somme des ressources, actuelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées* ».

Le capital social est censé représenter ainsi « *la valeur des obligations sociales ou du contact créé par un réseau* » au bénéfice que les individus peuvent en tirer pour eux-mêmes. « *Le volume du capital social que possède un agent particulier dépend de l'étendue du réseau des*



*liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume du capital (économique, culturel ou symbolique) possédée en propre par chacun de ceux auxquels il est lié » (Bourdieu, 1986).*

### *Le capital social et les autres formes de capitaux*

Dans son analyse des relations de domination, le capital social contribue à la reproduction des positions de pouvoir, ce qui permet de penser en termes de dynamique d'inégalité de pouvoir des acteurs et de conflits d'intérêts. Il considère ainsi le capital social comme complément contextuel du capital humain. Capital social, capital économique et capital culturel et capital humain sont présentés comme indissolublement liés dans une analyse de la société qui accorde la prépondérance, au-delà de l'habitus, aux notions de reproduction sociale et d'intérêts de classe. Le capital social n'est jamais envisagé autrement qu'à travers les relations qu'il entretient, d'une manière indissociable, avec le capital économique et le capital culturel. Il souligne que « *les détenteurs d'un fort volume de capital social comme les patrons, les membres des professions libérales et les professeurs d'université s'opposent globalement aux plus démunis de capital économique et de capital culturel, comme les ouvriers sans qualification* » (Bourdieu, 1994).

### *Capital social et reproduction sociale*

Au-delà de cette analyse, on retrouve également chez Bourdieu la volonté de lier les propriétés des individus et de la société dans laquelle ils agissent. « *La notion de capital social s'est imposée comme le seul moyen de désigner le principe d'effets sociaux qui, bien que saisis clairement au niveau des agents singuliers [...], ne se laissent pas réduire à l'ensemble des propriétés individuelles possédées par un agent déterminé ; ces effets, où la sociologie spontanée reconnaît volontiers l'action des relations, sont particulièrement visibles dans tous les cas où différents individus obtiennent un rendement très inégal d'un capital (économique ou culturel) à peu près équivalent, selon le degré auquel ils peuvent mobiliser par procuration le capital d'un groupe [...], plus ou moins constitué comme tel et plus ou moins pourvu de capital* » (Bourdieu, 1980a).

Dans *La Distinction* (1979), il note que rien ne classe plus une personne que ses habitus. Ceux-ci expriment la position qu'occupe une personne dans l'espace social. Bourdieu

remarque à ce sujet : « *L'espace des positions sociales se retraduit dans un espace de prises de position par l'intermédiaire de l'espace des dispositions ou des habitus (...). À chaque classe de positions correspond une classe d'habitus produits par les conditionnements sociaux associés à la condition correspondante et, par l'intermédiaire de ces habitus et de leurs capacités génératives, un ensemble systématique de biens et de propriétés, unis entre eux par une affinité de style* » (Bourdieu, 1994).

La reproduction des positions sociales s'effectue, à travers l'héritage et la transmission des différents types de capital économique, culturel et social, au sein d'une même lignée familiale. Bourdieu se réfère ainsi aux notions de reproduction et de transmission pour développer une théorie de la société : les manières d'être (habitus) que les personnes expriment dans les différents champs sociaux sont initialement apprises dans un milieu social particulier, où les individus sont nés et ont grandi, avant d'être jouées dans les différents champs de la scène sociale. La notion de capital surgit ainsi, dans sa théorie, à la jonction des interrelations dialectiques entre, d'une part, les conditions objectives et les habitus et, d'autre part, entre les habitus et les champs en tant qu'espace d'alliance et de confrontation des pratiques des différents agents sociaux (Bibeau, 2005).

### 1.1.2 Coleman et la théorie du choix rationnel

La seconde approche analytique est développée outre-Atlantique vers la fin des années 1980. Il convient de rappeler que la sociologie avait été imprégnée par les théories du choix rationnel, lesquelles remplaçaient, au niveau de la pensée et des méthodes, les théories sociales plus classiques de Talcott Parsons, Robert K. Merton et Paul Lazarsfeld (Bibeau, 2005). En effet, les champs de la sociologie américaine connaissaient jusqu'alors un partage sans faille. Parsons (1991) avait intégré dans son modèle le sociologisme fonctionnaliste d'Émile Durkheim, la pensée interprétative de Max Weber et le descriptivisme, sous forme statistique, de Pareto. Pour sa part, Merton (1949) avait synthétisé les travaux des mêmes maîtres européens dans une modélisation théorique à portée moyenne (middle-range

theories<sup>1</sup>). Enfin, Lazarsfeld (1970) avait mis le néo-positivisme à la mode dans les sciences sociales américaines, en jetant les bases de ce que l'on appelle aujourd'hui la macrosociologie. Il avait ainsi lancé la mode des vastes enquêtes statistiques. Les trois maîtres de la sociologie américaine avaient bien évidemment exclu la pensée marxiste jugée « déplacée » dans le contexte américain. Bourdieu écrivait d'ailleurs à ce propos non sans ironie :

*« Le discours sociologique des années 50 et 60 réussissait le tour de force consistant à parler du monde social comme si on n'en parlait pas (...) Il suffit de lire les revues américaines des années 50 : la moitié des articles étaient consacrés à l'anomie, aux variations empiriques ou pseudo-théoriques sur les concepts fondamentaux de Durkheim, etc. C'était une sorte de radotage scolaire et vide sur le monde social, avec très peu de matériel empirique. (...) Heureusement, il y avait des exceptions, comme l'École de Chicago, qui parlait des slums, de la Street Corner Society, qui décrivait des bandes, ou des milieux homosexuels, bref, des milieux et des gens réels. Mais, dans le petit triangle Parsons-Lazarsfeld-Merton, on ne voyait rien » (Bourdieu, 1987).*

### *Une théorie utilitariste de la société*

Dans ce contexte un peu figé, Coleman développe une théorie utilitariste et rationaliste de la société dans laquelle il se fait le héraut d'une idéologie libérale centrée sur l'égalité des chances. Sa théorie reste très éloignée des contraintes structurelles et des déterminismes sociaux, des conflits d'intérêt et des rapports de pouvoir. Il met en évidence les comportements individuels de coopération, et la moralisation de la vie sociale à partir des vertus civiques de confiance mutuelle, de soutien et d'aide. Sa sociologie s'ancre clairement dans la théorie du choix rationnel qui promeut l'individu qui maximise ses intérêts. D'autre part, la priorité est donnée aux individus en tant qu'acteurs plutôt qu'aux groupes auxquels ils appartiennent, qu'il s'agisse d'une classe sociale, d'un groupe d'âge, d'une corporation professionnelle, d'un village ou d'un quartier de ville. Coleman affirme cependant que les

---

<sup>1</sup> Les middle range theories remettent en cause l'élaboration d'une théorie générale en sociologie jugée peu pertinente. Ainsi, on s'achemine vers la recherche de théories de « moyenne » portée ou de portée « intermédiaire », dont le niveau d'abstraction est par définition moins élevé et la portée en conséquence moins étendue (Hedström and Swedberg, 1998)

phénomènes sociaux ne constituent pas de simples agrégats résultant des actions individuelles (Bibeau, 2005). Il écrit à ce propos :

*« No assumption is made that the explanation of systemic behaviour consists of nothing more than individual action and orientations, taken in aggregate. The interaction among individuals is seen to result in emergent phenomena at the system level, that is phenomena that were neither intended nor predicted by the individuals »* (Coleman, 1994).

Coleman (1994) définit le capital social pour décrire les ressources des individus qui proviennent de leurs liens sociaux et qui en sont ainsi le produit. Son approche fonctionnaliste a été très influente dans les milieux de la recherche. Pour Portes (1998), le capital social conceptualisé par Coleman a l'indéniable mérite d'introduire et de donner une forte visibilité du concept au sein de la sociologie américaine, en mettant en évidence son importance pour l'acquisition du capital humain et en identifiant certains des mécanismes au travers desquels il se génère.

#### *Le capital social comme outil de l'action sociale*

L'élaboration du concept de capital social, chez Coleman, vise à introduire un outil utile à la formation d'une théorie générale de l'action sociale dont l'objet est d'intégrer les approches sociologiques et économiques, jusqu'alors séparées :

*« Il y a deux courants majeurs dans la description et l'explication de l'action sociale. L'un, caractéristique du travail de la plupart des sociologues, conçoit un acteur socialisé dont les actions sont gouvernées par les normes sociales, les règles et les obligations. L'autre, caractéristique du travail de la plupart des économistes, voit l'acteur comme agissant en toute indépendance et guidé par son seul intérêt personnel »* (Coleman, 1988)

Il propose ainsi de dépasser le fossé entre économie et sociologie. Il fournit un pont entre les analyses micro et macro des phénomènes sociologiques, par l'introduction des choix rationnels en sociologie. En s'appropriant ainsi le concept, il suit la ligne tracée dans les travaux de Becker sur le capital humain. Son article séminal de 1988 est significativement intitulé « Social Capital in the Creation of Human Capital » (Bevort et al., 2006).

Il se positionne sans ambiguïté dans une perspective non déterministe de l'action sociale et se réfère aux approches néo-classiques de la science économique. Selon Coleman, le capital social est une ressource pour les acteurs. 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. Coleman définit celui-ci, dans une approche fonctionnelle, comme les caractéristiques de la structure qui facilitent les actions des individus:

*« Il ne s'agit pas d'une entité unique, mais d'un ensemble d'entités qui ont deux caractéristiques communes : elles relèvent toutes d'un aspect de la structure sociale, et elles facilitent les actions des individus au sein de la structure. La fonction identifiée par le concept de « capital social » est la valeur des aspects de la structure sociale que les acteurs peuvent utiliser comme des ressources pour atteindre leurs objectifs ».* (Coleman, 1988).

Pour Coleman (1988), le capital social se manifeste ainsi sous différentes formes :

- les obligations et les attentes ;
- la confiance ;
- l'information ;
- les normes et les sanctions qui dissuadent leur transgression ;
- les rapports d'autorité ;
- les organisations sociales et les réseaux sociaux.

Au-delà de ces quelques formes, certaines caractéristiques des structures sociales ou des relations sont plus favorables que d'autres au capital social. Les structures stables et surtout le degré de fermeture des réseaux sont des éléments qui permettent d'éviter le développement de relations asymétriques qui donnerait un pouvoir inégal aux membres de la structure. Ces structures stables sont un facteur d'efficacité et de renforcement des normes.

On retrouve chez Coleman, comme chez Bourdieu, le parallèle réalisé avec les autres formes de capitaux :

*« Le capital physique est créé en fabriquant des outils qui facilitent la production, le capital humain résulte d'un changement qui donne aux personnes des connaissances et des capacités*

*améliorant leurs possibilités. Le capital social quant à lui est créé lorsque les relations entre personnes changent de façon à faciliter l'action. Comme le capital physique et humain, le capital social facilite l'activité productive* » (Coleman, 1988).

En somme, pour Coleman, le capital social ne doit pas être considéré comme un phénomène individuel. D'une part, il est une caractéristique qui émerge des interactions entre des sujets sociaux rationnels aux intérêts potentiellement contradictoires ; d'autre part, le fait que certains sujets sociaux possèdent plus de capital, social autant que financier, que d'autres est envisagé du point de vue des ressources mises en mouvement sur le marché social et économique. En dépit de la pluralité des sens donnés par Coleman à la notion de capital social, une définition plus restrictive s'est progressivement imposée chez les sociologues américains qui ont utilisé le concept pour se référer à la capacité des acteurs individuels à acquérir des bénéfices à travers l'appartenance à des réseaux sociaux ou à d'autres structures sociales.

Portes (1998) résume bien l'approche de Coleman : *«Whereas economic capital is in people's bank accounts and human capital is inside their heads, social capital inheres in the structure of their relationships. To possess social capital, a person must be related to others, and it is those others, not himself, who are the actual source of his or her advantage. »*

### 1.1.3 Putnam et la culture civique

Plus récemment, à la fin des années 1990, Robert D. Putnam, professeur à Harvard, a donné un nouvel élan au capital social en définissant le concept comme les réseaux qui connectent entre eux les membres d'une société et les normes de réciprocité et de confiance qui en découlent. En référence aux travaux de Coleman, sa thèse suggère toutefois que le capital social peut présenter des externalités positives mais également négatives. Il convient donc d'identifier, de mesurer et de favoriser le développement des formes de capital social bénéfiques à l'individu et à la société en général. Cette approche du capital social provoquera de très nombreuses réactions parmi les chercheurs en sciences sociales et le nombre des publications consacrées au capital social connaîtra dès lors une véritable explosion (Bevort et

al., 2006). En se positionnant dans une perspective culturelle, Putnam se distingue de l'approche du choix rationnel développée préalablement par Coleman.

### *Making Democracy Work et la culture civique*

Initialement, Putnam est un politologue dont les travaux se fondent sur la recherche des facteurs déterminant les performances démocratiques des sociétés. A cet égard, il considère la culture civique des sociétés comme le facteur explicatif fondamental. Elle se caractérise par une société dans laquelle les citoyens sont disposés à la confiance, à la solidarité et manifestent un intérêt pour les affaires publiques. Pour l'auteur, la vie associative fait émerger les normes de réciprocité qui permettent aux sociétés de bien fonctionner. Les associations constituent l'essentiel de ce qu'il appelle les réseaux. La vie associative est au cœur d'un processus qui génère à la fois civisme, coopération et efficacité des institutions.

Dans *Making Democracy Work* (1994), Putnam présente les résultats d'une investigation approfondie, engagée dans les années 1970, sur les performances institutionnelles des 20 régions administratives italiennes. Il remarque que les gouvernements régionaux du nord de l'Italie affichent des bilans bien plus positifs que ceux du sud de la péninsule. Les régions situées au nord connaissent des gouvernements locaux stables, fiables et efficaces, pour la plus grande satisfaction de leurs administrés. Il explique cette différence par le niveau d'engagement civique des populations. Au nord, les populations participent à la vie associative, notamment dans les chorales, les cercles littéraires et les clubs de football. Ils portent un fort intérêt pour les affaires publiques, illustré par la lecture des journaux et la participation électorale. Au contraire, dans les régions du sud, la sociabilité est très faible et la corruption et le clientélisme ont infesté la vie politique.

L'histoire montre que les origines de ces configurations sont déjà anciennes : au XIV<sup>ème</sup> siècle, les régions du nord étaient dotées de nombreux réseaux (guildes de marchands, fraternités, coopératives et associations de voisins), qui n'existaient pas dans les régions du sud. Pour Putnam, la présence d'une communauté civique est aux fondements de l'explication. La qualité de la démocratie, sous l'angle de l'efficacité des institutions, et le niveau de développement économique sont le produit de dynamiques vertueuses impulsées dès le Moyen-Age. Il souligne : « *If the civic community associations proliferate,*

*memberships overlap, and participation spills into multiple arenas of community life »* (Putnam et al., 1994).

*Making Democracy Work* pose ainsi les fondements de la théorie du capital social, laquelle établit une corrélation entre l'engagement civique et les performances sociales, institutionnelles et économiques. Pour Putnam, une société forte se reconnaît à la quantité de son capital social défini alors comme « *those features of social organization, such as trust, norms and networks that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions* » (Putnam et al., 1994).

### *La société civile issue de la confiance*

La thèse de Putnam est ainsi organisée autour de l'idée qu'il existe des liens directs entre capital social et vie démocratique. Les sociétés à faible capital social (le sud de l'Italie) seraient moins en mesure que les sociétés à fort capital social (le nord de l'Italie) de générer les vertus civiles associées à la vie démocratique. Il explique que, dans les régions situées au sud, des familles aristocratiques ambitieuses auraient contrôlé et exploité les populations locales. Des groupes mafieux, tels que la Camorra ou la Mafia, auraient infesté l'économie et la vie politique de la région, créant un déficit démocratique majeur qui aurait empêché le développement d'une société civile dans le Mezzogiorno. Au contraire, dans le nord, une véritable société civile se serait historiquement mise en place, avec des communes autonomes, des associations de citoyens qui ont contrôlé le pouvoir des familles aristocratiques et ont permis de faire apparaître un gouvernement vraiment démocratique. Les sociétés civiles fortes ne se retrouvent, selon Putnam, que dans les pays, régions et localités où les citoyens ont confiance les uns dans les autres. Il s'agit de sociétés dans lesquelles les individus ne trompent pas les étrangers. Les pots-de-vin sont inexistants. Le bénévolat est encouragé comme une forme de participation citoyenne.

Putnam place ainsi la confiance entre les citoyens au cœur de sa définition du capital social. Pour lui, les relations entre les individus, les réseaux familiaux, les associations locales et les institutions politiques de proximité sont liés dans un vaste ensemble qui remplit une fonction de relais vers l'État. Pour Putnam, il existe d'autant plus de société civile dans une localité, une région ou un pays que les citoyens ont davantage à cœur de faire fonctionner leurs



communautés de base, qu'il s'agisse de villages ou de quartiers urbains et qu'ils s'efforcent de le faire ensemble, sans attendre que l'État ne vienne solutionner leurs problèmes. La source du capital social se trouve dans les dispositions d'esprit et les attitudes qui engendrent et soutiennent les habitudes sociales, interpersonnelles et politiques des citoyens et qui les poussent à prendre en main le fonctionnement de leurs communautés.

### *Bowling Alone et le capital social*

Dans *Bowling Alone* (2001), Putnam reprend la même analyse et l'applique aux États-Unis. Le constat est sans appel. Les pratiques associationnistes ont tendance à disparaître. La société civile s'affaiblit dans son ensemble. Le capital social des citoyens s'est appauvri. Il démontre qu'au cours des trois dernières décennies, il y a eu un changement fondamental dans l'engagement politique et civique. La participation électorale, la confiance politique et l'activisme politique au niveau local ont diminué. Dans les associations, l'adhésion et la participation ont chuté très rapidement. Par ailleurs, les liens sociaux informels se sont transformés. La sociabilité des américains, tellement appréciée, s'effrite peu à peu. Enfin, les niveaux de confiance sont en chute libre. Pour Putnam, cela ne fait aucun doute : l'affaïssement du capital social correspond au prix qu'a dû payer la société américaine pour faire accéder une large classe moyenne à la prospérité et créer une plus grande tolérance à l'égard des personnes et des groupes porteurs d'une différence. Putnam a avancé d'autres raisons, plus contextuelles, pour expliquer le déclin de l'engagement social chez les Américains : ceux-ci passeraient trop de temps au travail et regarderaient trop la télévision.

#### 1.1.4 Fukuyama, la confiance et les valeurs

Francis Fukuyama (1995, 2000) a repris la définition proposée par Putnam mais en la rapprochant davantage de l'approche de Coleman. Dans *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (1995) et *The Great Disruption. Human Nature and the Reconstitution of Social Order* (2000), il analyse le processus du retour des valeurs morales, de la reconstruction d'un nouvel ordre social fondé sur la solidarité. Il entrevoit la réorganisation du monde du travail et le développement d'une société civile prospère ancrée dans la pratique des vertus sociales chez les citoyens.

Fukuyama pose la notion de capital social au centre de son analyse de la reconstruction, à l'âge postindustriel, de la société américaine. Il identifie le capital social à la coopération, à la confiance et à la solidarité au sein des communautés comme autant de valeurs qui servent de ciment à la construction d'une société libre, pluraliste et tolérante. Il écrit à ce propos :

*« It is to get around the problem of cultural relativism that this book concentrates not on cultural norms writ large, but on a certain subset of norms that constitute social capital. Social capital can be defined simply as a set of informal values or norms shared among members of a group that permits cooperation among them. If members of the group come to expect that others will behave reliably and honestly, then they will come to trust one another. Trust is like a lubricant that makes the running of any group or organization more efficient »* (Fukuyama, 2000).

#### *La confiance repose sur des valeurs partagées*

Pour Fukuyama, le capital social se confond avec les valeurs partagées d'une communauté. Comme le capital physique et le capital humain, le capital social produit de la richesse et de la valeur à l'économie d'une nation. Il formule une hypothèse : 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).

Le monde se divise ainsi entre les pays dont le niveau de confiance est élevé et des pays dont le niveau de confiance est bas. L'Allemagne, le Japon et jusqu'à très récemment les États-Unis sont des pays particulièrement bien dotés en confiance. Les individus forment une véritable communauté culturelle. Au contraire, l'Italie, la France, ou certaines minorités ethniques aux États-Unis souffrent d'un déficit de confiance. Plus précisément, leur culture ne leur permettrait pas de développer la confiance. Ainsi, si les acteurs ne parviennent pas à partager de communauté culturelle, ils se privent d'opportunités économiques. Cela signale un déficit de capital social, lequel 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 » (1995).*

### *Le capital social émerge de la confiance*

Fukuyama (1995) définit la confiance comme « *l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées* ». 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* ». Elle est aux fondements d'une « *sociabilité spontanée* » qui permet le développement des relations sociales, et par conséquent la création de capital social. Pour Fukuyama (1995), le capital social se définit comme :

*« Un actif qui naît de la prédominance de la confiance dans une 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 ».*

### 1.1.5 L'apport des sociologues des réseaux au capital social

Dans la lignée de Bourdieu, Granovetter (1985) estime que le cadre néo-classique décrit une conception sous socialisée de l'homme qui voit l'individu comme un être atomisé, anonyme, et privé de toute influence sociale à travers ses relations. En d'autres termes, ce cadre ignore le rôle des interactions sociales, en dehors du marché, dans la détermination individuelle et collective de comportements qui conditionnent les évolutions économiques et sociales.

Au contraire, pour Granovetter, les actions économiques sont encadrées dans les relations sociales. Cette notion d'encastrement signifie que « [...] *l'action est toujours socialement située et ne peut pas être expliquée en faisant seulement référence aux motifs individuels, et*

*[deuxièmement] que les institutions sociales ne jaillissent pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais sont « construites socialement » (Granovetter, 1990).*

C'est dans ce courant que l'étude des réseaux sociaux va donner lieu à une conceptualisation du capital social. Pour Granovetter, il existe deux types de réseau selon la nature du lien qui unit les individus : les liens faibles et les liens forts. Il distingue ainsi les relations profondes et soutenues que l'on a par exemple avec des amis proches – des liens forts – et les relations plus distendues que l'on a avec des connaissances – les liens faibles.

La force d'un lien est ici définie comme « *une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien* » (Granovetter, 1973). Les liens faibles permettent d'agir comme des ponts entre divers réseaux de liens forts, ce qui permet de diversifier et d'accroître les sources d'information. Ces sources d'information seraient inaccessibles en leur absence dans la mesure où la plupart des réseaux, articulés autour de liens forts, tendent à être constitués de personnes aux caractéristiques proches.

La distinction entre ces deux types de lien est fondamentale dans la compréhension de la mise en forme de la notion d'encastrement et par la suite dans l'élaboration du concept de capital social par Nan Lin (1995) et Ronald Burt (1995). Cette distinction permet en effet de faire ressortir au moins deux sortes d'encastrement : l'encastrement relationnel et l'encastrement structurel. Le premier type d'encastrement indique que selon le type de liens que partagent les individus, leurs actions vont être différentes. Le deuxième type d'encastrement indique que les réseaux de liens forts sont en relation et s'influencent les uns avec les autres grâce aux réseaux de liens faibles.

### *Le réseau de relations*

L'étude des réseaux sociaux va permettre l'analyse, en tant que structure, des interdépendances, des régularités et des contraintes des relations. Dans cette structure, les choix de l'acteur sont non seulement possibles, mais se traduisent par la mise en œuvre de stratégies de construction de son réseau de relation (Mercklé, 2004). Le réseau de relation est souvent représenté au niveau de l'individu comme l'ensemble des ressources auxquelles il a

accès ou qu'il peut mobiliser. Dans la mesure où le réseau de relation est selon Lin (1995), une structure où les positions sont hiérarchisées selon les ressources détenues par les individus, plus il y aura de niveaux au sein de la structure, plus celle-ci sera grande et plus les opportunités seront importantes. Les liens faibles jouent ici un rôle de pont, permettant aux acteurs d'accéder à des ressources détenues par des individus qui occupent des positions à un autre niveau de la structure, notamment des positions plus élevées.

L'approche de Lin se situe dans la perspective des actions instrumentales, c'est-à-dire engagée dans un objectif. Les ressources sociales sont ainsi un moyen de parvenir à cet objectif, c'est-à-dire d'acquérir des positions ou de se rapprocher d'acteurs occupant des positions plus élevées. Il y a donc ici deux idées : celles de position et aussi celle d'une action, consistant à rechercher un point d'accès aux ressources. Il y a également une troisième idée, celle d'échange : « *L'un des présupposés de l'usage des ressources sociales est l'obligation de réciprocité ou de compensation* » (Lin, 2002).

Pour Lin, les « *ressources sociales constituent l'élément central du capital social* ». Mais le capital social résulte de l'« *investissement d'un individu dans ses relations avec d'autres* » (1995). Entre ressources et relations, Lin définira un capital social à deux niveaux : individuel et collectif (Ponthieux, 2004).

### *Le capital social et les trous structurels*

L'approche de Burt (1995) se distingue de celle proposée par Lin. Pour lui, le capital social relève à la fois des ressources relationnelles détenues par les acteurs et de la structure des relations dans le réseau. Il développe ainsi la notion de « trou structurel » pour représenter une position caractérisée par l'absence de relations entre acteurs équivalents. Ces trous représentent pour les individus des occasions de se poser en intermédiaire et de bénéficier de cette position. Le capital social se comprend alors par le fait de profiter d'informations que les autres n'ont pas, de contrôler leurs actions sans que les siennes soient contrôlées, que les autres doivent passer par lui. Ainsi, si le réseau est grand et peu dense, avoir du capital social est très important pour tirer profits de son capital financier et humain.

Les deux types d'avantages liés au capital social dépendent de l'importance des trous structuraux dans le réseau d'un individu. Burt (1995) utilise ce terme pour désigner la séparation entre deux contacts non-redondants. Les contacts non-redondants sont connectés par un trou structural. Des contacts sont redondants s'ils se connaissent directement ou si, indirectement, ils sont en situation d'équivalence structurale ; c'est-à-dire s'ils connaissent les mêmes personnes. La non-redondance des contacts assure des bénéfices en termes d'information et de contrôle.

Les bénéfices informationnels dépendent de la nature du réseau relationnel. Un individu sera plus ou moins bien informé des meilleures opportunités d'investissement. De manière générale, la qualité du réseau se mesure à l'aune des bénéfices informationnels qu'il procure : savoir, et savoir vite, fait toute la différence. Cette qualité dépend de la sélectivité des contacts (connaître la bonne personne) mais aussi de leur nombre. Au-delà de l'information, le taux de retour sur investissement dépend également de la capacité d'un individu à s'assurer de la réalisation de ces opportunités.

### 1.1.6 Analyse critique des définitions

La littérature scientifique sur le capital social propose ainsi de très nombreuses définitions. Si certaines de ces définitions révèlent des approches communes du concept, la terminologie utilisée diffère fréquemment. Mais c'est surtout dans la manière dont le capital social est conceptualisé et opérationnalisé que les différences les plus profondes sont notables (Narayan and Cassidy, 2001).

Les différences de définition reflètent en réalité la diversité des champs théoriques desquels elles émergent. Comme le note l'OCDE (Healy and Côté, 2001), quatre approches conceptuelles bien distinctes illustrent le capital social :

- dans la littérature économique, certains auteurs ciblent les intérêts des acteurs à entrer en relation avec d'autres et à s'investir dans le capital social en tant que ressource. D'autres, au contraire, explorent les objectifs et effets des institutions formelles et informelles.

- La littérature en sciences politiques met l'accent sur le rôle des institutions et des normes sociales et politiques structurant les comportements humains.
- Pour la littérature sociologique, les déterminants sociaux des motivations sont bien évidemment au cœur de l'analyse. Les caractéristiques des organisations sociales, la confiance, la réciprocité et les réseaux de participation en sont les éléments clés.
- Enfin, la littérature anthropologique développe l'idée que les êtres humains ont un instinct naturel à s'associer. Elle produit ainsi un fondement quasi-biologique à l'ordre social.

#### *Des thèmes communs aux définitions*

Au-delà de ces différences, on retrouve des thèmes communs à l'ensemble des définitions et approches du capital social qui nous permettent de mieux en appréhender le sens. En premier lieu, la plupart des auteurs s'accordent sur le fait que les réseaux sociaux et les normes sociales sont des éléments constitutifs du capital social. Par ailleurs, ils considèrent que la confiance est un élément additionnel pour expliquer la présence de capital social dans une communauté. Certains perçoivent le capital social comme une ressource que les individus peuvent utiliser pour atteindre certains de leurs objectifs. Pour posséder du capital social, l'individu doit alors être en relation avec d'autres individus. Enfin, les auteurs s'accordent sur le fait que le capital social peut émerger de tous les échelons de la société. Comme Stone et Hughes (2002) le mentionnent, la littérature identifie le capital social dans la famille, les réseaux de proximité, les réseaux sociaux, les institutions formelles et non formelles et au niveau de l'État lui-même. Pour l'OCDE (Healy and Côté, 2001), la notion de capital social est directement associée aux relations dans la société civile. Cependant, les relations de confiance et les réseaux incluent également les organisations et les institutions publiques. Le capital social est encastré dans les normes et les institutions qui incluent toutes les entités publiques.

La Banque Mondiale, souvent accusée par le passé d'imposer des politiques économiques très libérales aux pays du Sud, a vu dans le capital social, l'opportunité d'une grille de lecture plus sociale du développement (Bebbington et al., 2004). Elle propose ainsi une définition

davantage orientée vers la recherche d'une cohésion sociale renforcée : *“Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions... Social capital is not just the sum of the institutions which underpin a society – it is the glue that holds them together”*.

#### *Vers un consensus*

Woolcock et Narayan ont finalement bien résumé ce qu'est le capital social :

*“The basic idea of social capital is that a person's family, friends and associates constitute an important asset, one that can be called on in a crisis, enjoyed for its own sake, and leveraged for material gain. What is true for individuals, moreover, also holds for groups. Those communities endowed with a diverse stock of social networks and civic associations are in a stronger position to confront poverty and vulnerability, resolve disputes, and take advantage of new opportunities”* (2000)

Aujourd'hui, de manière assez consensuelle, on s'accorde à définir le capital social comme « *les ressources inhérentes aux relations sociales qui facilitent l'action collective* » (Maxwell, 2001). Ces ressources incluent la confiance, les valeurs et les normes ainsi que les réseaux associatifs. Le simple contact et le sentiment de réciprocité issus des liens établis entre des personnes favoriseraient ainsi l'émergence d'une plus forte sociabilité, laquelle permettrait à son tour une plus grande participation des citoyens au fonctionnement de la société.



Tableau 1 - Les définitions du capital social

Auteurs	Définitions du capital social  Le capital social se réfère à :
Bourdieu (1980, 2)	La somme des ressources, actuelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées
Coleman (1988, 98)	Les ressources des individus qui proviennent de leurs liens sociaux « Il ne s'agit pas d'une entité unique, mais d'un ensemble d'entités qui ont deux caractéristiques communes : elles relèvent toutes d'un aspect de la structure sociale, et elles facilitent les actions des individus au sein de la structure. »
Coleman (1990, 300)	« aux relations d'autorité, relations de confiance, et répartitions consensuelles des droits de normes établies. »
Putnam (1995)	« aux réseaux qui connectent entre eux les membres d'une société et les normes de réciprocité et de confiance qui en découlent ». « [...] les traits d'une organisation sociale telles que les réseaux, les normes, et la confiance sociale qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel. »
Burt (1995)	à la fois aux ressources relationnelles détenues par les acteurs et à la structure des relations dans le réseau
Inglehart (1997, 188)	à une culture de confiance et de tolérance, dans laquelle se forme des réseaux étendus d'associations volontaires ». La culture est un système d'attitudes de valeurs et de connaissances, qui est largement partagé au sein d'une société et est transmis de génération en génération.
Nahapiet et Ghoshal (1998, 243)	« The sum of the actual and potential resources embedded within, available through, and derived from the network of relationships possessed by an individual or

	social unit. Social capital thus comprises both the network and the assets that may be mobilized through that network ».
Portes (1998, 6)	La capacité des acteurs à s'assurer des bénéfices grâce à leur appartenance à des réseaux sociaux et autres structures sociales.
Organisation mondiale de la santé (1998)	Le degré de cohésion sociale dans lequel évoluent les communautés. Le processus par lequel les individus établissent entre eux des réseaux, des normes et de la confiance sociale et qui facilite la coordination et la coopération pour le bénéfice mutuel.
Woolcock (1998)	L'information, la confiance, et les normes de réciprocité inhérentes aux réseaux sociaux.
Fukuyama (2000, 3)	Une norme informelle qui promeut la coopération entre deux ou plusieurs individus.
Lin (1995)	<i>Les ressources sociales constituent l'élément central du capital social ».</i>  <i>Le capital social résulte de l'« investissement d'un individu dans ses relations avec d'autres.</i>
OCDE (2001)	Les réseaux, les normes, valeurs et compréhension partagées qui facilitent la coopération à l'intérieur ou entre les groupes.
Adler et Kwon (2002, 23)	« Social capital is the goodwill available to individuals or groups. Its source lies in the structure and content of the actor's social relations. Its effects flow from the information, influence, and solidarity it makes available to the actor ».
Banque Mondiale (1999)	Les institutions, les relations et les normes qui structurent la qualité et la quantité des interactions sociales d'une société ...
Maxwell (2001)	Les ressources inhérentes aux relations sociales qui facilitent l'action collective.

## 1.2 Les contributions du capital social

Depuis le milieu des années 1980, l'impact de la mondialisation de l'économie est devenu un objet d'étude classique et incontournable des sciences sociales. Le vaste mouvement de libéralisation des marchés qui en est issu, s'accompagne de politiques néolibérales qui trouvent leurs fondements dans la pensée de Robert Nozick (2003). Ces politiques soutiennent ainsi une théorie de l'État minimal qui promeut les droits inaliénables de l'individu mais restreint son action à des missions régaliennes. Dans ce nouveau contexte, la réalisation du contrat social n'est donc plus un objectif à atteindre. Seul le marché, débarrassé de toute tentation interventionniste, induit et définit les relations sociales entre individus.

Les sociétés démocratiques, qu'elles soient enthousiastes, perplexes ou réfractaires face au phénomène de la mondialisation, prennent chaque jour davantage la mesure des nouveaux défis qui s'imposent à elles, à très brève échéance, dans la définition même des rapports sociaux. Le capital social offre alors une entrée originale et une grille d'analyse pertinente dans deux débats essentiels du champ politique. D'abord, il permet de s'interroger, dans la longue tradition libérale, sur le fonctionnement des démocraties. Il trouve ensuite une place spécifique dans le débat sur les conditions nécessaires au renforcement de la cohésion sociale.

### 1.2.1 Capital social et démocratie

En établissant un lien de causalité entre engagement civique et stabilité démocratique, le chercheur est appelé à développer une analyse des phénomènes sociaux ancrée dans une approche culturelle. Il s'agit, dans les termes de Clifford Geertz (1977) d'étudier les systèmes de significations que connaissent et partagent les membres d'un groupe dans leurs interactions.

Tocqueville a été le premier à rendre compte ainsi du lien entre société civile et démocratie. Selon lui, l'ambition naturelle de l'individu est souvent limitée à l'attrait du gain. Il revient alors à la démocratie d'assurer l'égalité entre les citoyens. Toutefois, le danger réside dans le désintérêt de l'individu pour la vie de la cité, celui-ci préférant déléguer les affaires à un pouvoir fort et laissant ainsi le champ libre à toutes les dérives despotiques. Seule l'existence d'une société civile puissante et active, telle qu'il l'observe en Amérique, permet de préserver

la démocratie. Tocqueville attribue aux mœurs puritaines et aux valeurs cette spécificité américaine. La religion et la liberté ne sont-elles pas les valeurs fondamentales qui animaient les premiers colons ?

En prolongeant le questionnement tocquevillien sur le fonctionnement des démocraties libérales, Almond et Verba (1989) ont analysé les traits distinctifs et dominants d'une société pour mieux comprendre les comportements politiques. En plaçant les valeurs au centre du fonctionnement des sociétés démocratiques, ils ont étudié dans cinq pays (États-Unis, Royaume Uni, Allemagne, Italie et Mexique) les attitudes des citoyens à l'égard des institutions politiques, administratives, sociales pour mieux saisir le processus de stabilisation démocratique de ces pays. De là, l'évolution des valeurs et des attitudes devient une composante importante dans la manière d'appréhender et de comprendre le changement. Ronald Inglehart (1989, 1997, 2004) a ainsi démontré que les changements de valeurs sont liés pour l'essentiel à l'atteinte d'une sécurité économique due aux bénéfices de l'industrialisation des sociétés les plus avancées. De nos jours, les individus accordent ainsi davantage de place à leurs préoccupations «post-matérialistes», comme le besoin d'extériorisation, de liberté et de qualité de vie. Au travers d'une enquête internationale sur 81 pays, il analyse les différences d'attitudes sociales, politiques, économiques, et culturelles entre les sociétés et leur évolution au regard des développements technologiques et économiques.

C'est bien dans cette perspective que s'inscrivent les premiers travaux de Putnam (1995) sur le fonctionnement des institutions gouvernementales des régions en Italie. Il démontre que l'inefficacité des administrations dans le Mezzogiorno s'explique essentiellement par le faible niveau de capital social alors qu'au contraire, dans le Nord de la péninsule italienne, une participation civique traditionnellement élevée favorise le bon fonctionnement des institutions. Quelques années plus tard, dans *Bowling alone* (2001), il renouvelle la démonstration en soutenant que les niveaux décroissants de participation civique et de confiance entraînent une diminution du capital social aux États-Unis qui, en fin de compte, met en péril les fondements mêmes de la démocratie américaine. Statistiques à l'appui, il révèle que la participation et la sociabilité des américains, tant admirées et louées par Tocqueville, sont en train de s'éroder au profit d'un isolement social. Cet isolement n'est selon lui que la conséquence inévitable de la place qu'occupent désormais la télévision et

Internet dans nos sociétés modernes mais également la suite logique de la pure et simple disparition d'une précédente génération plus civique.

Cette analyse, fondée sur le préalable d'une culture politique, a soulevé de nombreuses critiques sur le choix de la perspective utilisée. En effet, force est de reconnaître que la littérature sur le sujet offre un éventail très large d'approches distinctes du capital social.

Comme le souligne Woolcock (1998, 2000), cela a souvent pu conduire le lecteur à une confusion théorique, mélangeant ainsi dans la recherche d'une causalité le capital social comme variable dépendante ou variable indépendante. Ainsi, parmi les critiques, Sydney Tarrow (1996) fut l'un des premiers à s'interroger sur le principe même de culture civique comme variable indépendante. Selon lui, il aurait été plus pertinent d'analyser le rôle et l'action de l'État pour comprendre l'absence ou l'émergence d'une culture civique. Theda Skocpol (1996) s'interrogeait également sur la place du capital social comme cause ou conséquence du fonctionnement des institutions démocratiques. Un peu plus tard, Paxton (1999, 2002) reprend à son compte cette interrogation en continuant de douter du sens de la relation entre démocratie et capital social. D'un côté, le capital social semble être un facteur déterminant de la démocratie dans la mesure où il offre des espaces d'engagement aux citoyens. De l'autre, il paraît également déterminé par le niveau de démocratie puisque seuls les pays démocratiques offrent la possibilité aux individus de s'associer pour mieux participer. Ainsi, une meilleure prise en compte de la variable institutionnelle pourrait permettre d'intégrer ce questionnement à la recherche sur le capital social. Toutefois, il n'en demeure pas moins que le capital social présente l'intérêt de renouveler et d'actualiser le questionnement sur la place de la culture dans l'analyse du changement social ou politique.

### 1.2.2 Capital social et cohésion sociale

Le capital social trouve également une place spécifique dans le débat désormais classique qui oppose penseurs libéraux et communautariens. De tous temps, les philosophes n'ont eu cesse de s'interroger sur la nature du meilleur contrat politique. La pensée libérale considère qu'il n'existe aucune volonté essentielle des individus de vivre ensemble. Ceux-ci développeraient le sens du bien commun parce qu'ils y ont rationnellement intérêt. A l'opposé, les philosophes de la tradition républicaine classique, croyant davantage en la capacité de transformation de

l'être humain, préfèrent imposer une éducation des citoyens aux vertus civiques. Celles-ci sont censées orienter les individus dans leur recherche du sens de l'appartenance à une société, à son histoire et à sa culture.

Le contexte de la crise économique des années 1980 et la percée des thèses néo-libérales ont indirectement influencé les termes du débat. En incitant à un désengagement de l'État de certains aspects de la vie sociale et en provoquant un vaste mouvement de régionalisation et de décentralisation des pouvoirs vers les autorités locales, les politiques néolibérales des années 1980 ont parallèlement encouragé le développement de la société civile afin de favoriser une implication et une responsabilisation de chacun dans la vie politique, économique et sociale tout en essayant de maintenir le sens de la solidarité et des liens entre citoyens. Peter Hall (2004), dans son étude sur le capital social en Grande Bretagne, rappelle que les politiques gouvernementales n'ont eu de cesse de favoriser le développement de l'engagement citoyen et du bénévolat : *«Since the beginning of the twentieth century, British governments have made substantial efforts to cultivate the voluntary sector, notably by using it to deliver social services to a degree that seems striking in cross-national terms.»*

Le rôle attribué à la société civile a trouvé un écho favorable dans la pensée communautarienne. En effet, on trouve chez les philosophes communautariens l'idée que l'individu est une personne qui construit son identité dans l'interaction avec ses semblables et la reconnaissance des autres membres de la collectivité. Toute identité se définit ainsi dans un contexte socio-culturel mais également par le soutien réciproque et interactif avec le groupe, la communauté ou la société (Taylor, 1998). Dans cette même lignée, Walzer (1980) soutient que les intérêts et les décisions d'un individu dépendent de ses attaches sociales, notamment à sa communauté de vie, étant donné qu'il se constitue comme personne dans et par rapport à un milieu social concret et historique. L'identité émerge ainsi d'un contexte socio-historique mais aussi de l'expérience vécue en société. Les organisations locales constituent les lieux où se forment la notion de responsabilité mutuelle et le sens civique. Ainsi, pour les communautariens, la vie associative constitue le ferment de cette forme de participation créant un sens du bien commun et donnant une réalité au lien politique et citoyen.

Mais la société civile comme lieu d'apprentissage de l'identité et de la citoyenneté trouve également sa place dans le discours des tenants du capital social. En effet, les réseaux, les normes et la confiance facilitent l'action collective et permettent la collaboration et la réciprocité ainsi que les bases de l'interaction entre les individus. Le Tiers secteur devient

ainsi le terrain propice au développement de l'identité. La participation à la vie associative développe parmi les individus le sens des intérêts et des enjeux communs, le sens de la réciprocité et du vivre ensemble. Les relations de proximité constituent une meilleure prise en compte des individus. La confiance et la connectivité sont les dimensions qui illustrent la multiplication des relations sociales utiles à l'apparition d'un sens d'intérêt collectif et d'appartenance. Le sens du vivre ensemble dépend de la densité des relations sociales tissées au sein du milieu de vie. Et la participation à des réseaux à l'échelle de la parenté, du voisinage, des milieux de travail et de loisir et des affiliations culturelles, religieuses, politiques deviennent des indicateurs d'insertion sociale positifs (Helly, 1999).

La grille d'analyse que nous offre le capital social sur le thème de la cohésion sociale présente l'intérêt spécifique d'établir un pont entre libéraux et communautaristes sur un sujet sur lequel ils sont traditionnellement opposés. Les deux courants s'accordent de fait sur l'importance du rôle du capital social dans les conditions nécessaires au renforcement de la cohésion sociale. En d'autres termes, le capital social identifie et apporte un fondement théorique au champ de la société civile en proposant une grille d'analyse des relations non marchandes. Toutefois, comme Kath (2004) le souligne, en s'attachant aux facteurs sociaux tels que les normes, la confiance et la réciprocité, le capital social remet en question la pertinence du modèle libéral centré sur la seule perspective économique pour expliquer le développement des pays les plus pauvres.

D'une manière générale, le capital social contribue au débat sur le type de société dans lequel nous souhaitons vivre mais il incite également à approfondir la réflexion sur la nature de la relation que l'individu doit entretenir avec la société.

### 1.2.3 Capital social et performance économique

Les travaux autour de la notion de capital social ont également ambitionné d'apporter un cadre analytique permettant d'étudier les relations diverses entre phénomènes économiques et sociaux. Impulsés par les contributions de Coleman et Putnam, ces travaux appréhendent l'impact des mécanismes sociaux sur l'activité économique. Bien que la notion de capital social en France soit largement associée à la sociologie de Bourdieu, ses racines puisent également dans les travaux d'économistes. Il s'agit pour l'essentiel d'économistes qui se

rattachent à l'école néo-libérale ou plus simplement au libre marché, tels Becker, Putnam ou Stiglitz.

Gary Becker fut notamment distingué, par le Prix Nobel d'économie en 1992, pour ses recherches sur l'application de la théorie économique à toutes sortes de comportements humains, y compris ceux qui n'étaient pas considérés jusque-là comme relevant du champ économique. Dans son discours de récipiendaire, il déclarait : « *Mes travaux ont recours à l'approche économique pour analyser des questions sociales qui vont au-delà de celles généralement traitées par les économistes* ». Pour Becker, les individus optimisent à la marge leurs choix économiques, mais aussi leurs choix sociaux, en maximisant leur bien-être.

La notion de capital social peut se rattacher à sa théorie de la « conduite altruiste ». Becker (1974; 1988) dirige en effet ses recherches sur l'utilité de liens non égoïstes au sein d'une famille, et entre groupes d'individus n'appartenant pas à la même famille. Des gains universels qui s'attachent à cette conduite altruiste, il tire une théorie du « cercle vertueux », qui conduirait selon lui les individus à multiplier les liens non-égoïstes entre eux, au-delà de leur appartenance à telle ou telle classe de la société pour maximiser leur bien-être. Au-delà de cette vision d'une conduite vertueuse spontanée, Becker développe une réflexion sur le rôle des institutions publiques, qui se substitueraient à des comportements individuels, et créeraient un « altruisme artificiel ». La redistribution des richesses par le biais de l'impôt et des subventions est une forme de cet altruisme volontairement et artificiellement créé par l'État ou les collectivités.

Par ailleurs, les recherches initiales de Putnam sur le fonctionnement des institutions en Italie en 1993, puis sur les États-Unis, ont mis en évidence un lien entre la société civile d'une part, et la performance économique et politique d'autre part :

*" Les stocks de capital social comme la confiance, les normes et les réseaux tendent à s'auto-renforcer et à être cumulatifs. Les cercles vertueux ont pour effet des niveaux d'équilibre sociaux avec de hauts niveaux de coopération, de confiance, d'engagements de réciprocité civique et de bien-être collectif...L'absence de fiabilité, le manque de confiance, l'exploitation, l'isolement, le désordre et la stagnation se nourrissent les uns des autres dans les miasmes étouffants des cercles vicieux "* (Fine, 2000).



Le risque de cercle vicieux, de dérive, attaché à la notion de capital social que décrit Putnam a été étudié par certains économistes. L'utilisation du capital social à des fins perverses est en particulier l'objet de recherches sur la corruption (Rubio, 1997). D'autres chercheurs ont plutôt mobilisé le concept de capital social pour éclairer leur vision de l'économie globale (Fukuyama, 1995, 2000). Ce dernier met en particulier l'accent sur l'importance des valeurs non rationnelles comme la solidarité, la culture et la tradition dans la réussite future des sociétés modernes.

### 1.3 Le capital social en mesures

La mesure du capital social n'est pas un exercice aisé. Comme pour sa partie théorique, la recherche empirique est en perpétuel avancement. Toute approche consiste à trouver un outil qui permet de mesurer un concept, lequel est par nature multidimensionnel. En toute logique, la construction d'un tel instrument de mesure doit corroborer les éléments retenus pour la définition du capital social.

Les premiers essais de construction d'outils de mesure ont été abondamment critiqués. Certes, les études empiriques choisissaient des variables et des indicateurs en fonction des dimensions retenues par le chercheur mais également et peut-être surtout selon la disponibilité de données fiables. Stone (2002) indique que bon nombre de recherches menées sur le capital social se sont révélées inopérantes car les données utilisées provenaient d'études antérieures conduites à d'autres fins que celle de l'analyse du capital social. Conséquemment, elles étaient impropres à la construction d'un outil capable de mesurer le concept.

De la même façon, Paxton (1999) note que les études empiriques, en utilisant des indicateurs inadaptés, n'ont pu établir de lien évident entre la théorie et la mesure du capital social. Elles ne parviendraient pas à mesurer le capital social en tant que tel mais se limiteraient à en mesurer ses effets. Par exemple, le fait de voter devrait être considéré comme un produit du capital social alors que les études considèrent généralement la participation électorale comme une composante du capital social.

D'autres limites dans les techniques de mesure ont pu être identifiées. La plupart des études n'abordent qu'un traitement quantitatif du capital social, en négligeant ses aspects qualitatifs, alors que les deux approches sont nécessaires pour révéler son impact (Nombo, 2008). Elles mesurent souvent le capital social en agrégeant des réponses individuelles alors que le concept est présenté comme un bien collectif.

Parallèlement, les recherches ne distinguent généralement pas les différentes formes (bonding, bridging, linking) du capital social identifiées dans sa conceptualisation (Stone et al., 2002). Enfin, la prédominance d'une analyse de l'influence micro-individuelle dans laquelle le capital social est pensé au travers des caractéristiques personnelles des individus ignore l'impact des forces macrosociales sur le concept (Patulny, 2004).

De fait, dans le débat conceptuel, la question de la mesure du capital social a surgi tardivement alors qu'il aurait sans doute été préférable de la traiter de manière concomitante. Il s'agit pourtant d'un point incontournable pour qui veut démontrer l'existence du capital social et a fortiori en comparer le niveau entre différents pays. En tout état de cause, la question se pose aujourd'hui en deux parties : que faut-il mesurer et comment y parvenir?

A partir des problèmes identifiés, l'OCDE (Healy and Côté, 2001) recommande une certaine prudence :

*« The difficulties involved in measuring social capital need to be recognised. Sources, functions and outcomes may be confused in the desire to measure. Much of what is relevant to social capital is tacit and relational, defying easy measurement or codification. Individual attitudes (eg. trust) or behaviour (eg. joining organisations or voting) provide proxy measures of social capital, but these measures should not be confused with the underlying concept. Attempts to capture key dimensions of how people interact and relate to each other are hampered by the lack of suitable data sources. This in turn reflects the absence of a sufficiently comprehensive range of questions in survey questionnaires, and the fact that surveys are not designed to assess social capital per se. Hence, sources of data on social capital at the international level are difficult to obtain. »*

Un certain nombre d'organisations nationales et internationales ont entrepris des initiatives de recherche sur le capital social. Leur positionnement par rapport aux grands modèles

conceptuels qui dominent actuellement le champ de recherche sur le capital social n'est pas toujours explicite. Mais il est possible de distinguer quelques approches principales, leurs implications sur l'opérationnalisation du concept et le choix des instruments de mesure.

Les échelles retenues pour analyser le capital social diffèrent amplement dans les études déjà réalisées. Certaines portent sur le niveau de capital social d'une petite collectivité (Kreuter et al., 1999), d'autres comparent des provinces, des régions ou des États d'un même pays (Putnam, 2001), d'autres, enfin, utilisent les pays comme unités d'analyse comparative (Putnam, 2002). En outre, les recherches sur le capital social mettent un fort accent sur l'analyse comparée.

### 1.3.1 Les mesures nationales

Dans *Bowling Alone* (2001), Putnam utilise une mesure qui consiste en un indice composite qui résulte de la moyenne de 14 indicateurs combinant des réponses individuelles et données agrégées, groupées en cinq dimensions :

- *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 ».

Dans chacun des États américains, les indicateurs ont ainsi permis de mettre en évidence une érosion du capital social sur les 30 dernières années.

En 1999, the Saguaro Seminar, à l'initiative de Putnam, a consacré un atelier à la mesure du capital social. Il a lancé une large enquête intitulée « *Social Capital Community Benchmark Survey (SCCBS)* ». Cette enquête, réalisée entre 2000 et 2002 dans 41 communautés à travers les États-Unis, était fondée sur la mesure de cinq dimensions :

- *la confiance*
- *les réseaux informels*
- *les réseaux formels*
- *l'engagement politique*
- *l'égalité d'engagement civique à travers le pays*

Parallèlement, en Grande Bretagne, Hall (2004) menait une recherche similaire en se fondant sur cinq dimensions mesurables :

- *l'adhésion aux associations*
- *le volontariat*
- *les actions de générosité (charitable endeavours)*
- *la sociabilité informelle*
- *la confiance sociale*

Cette recherche n'a pas révélé de baisse significative du niveau de capital social en Grande Bretagne depuis la Seconde guerre mondiale.

Au Royaume-Uni, l'Office of National Statistics (ONS) s'est étroitement inspiré de la définition de l'OCDE afin de mettre de l'avant une approche macro du capital social qui s'appuie sur sa valeur d'intégration sociale. Aussi, le capital social y est-il vu comme un résultat en soi, un bénéfice collectif résultant de divers aspects de la vie des personnes notamment leurs activités associatives.

Cinq dimensions principales du capital social sont identifiées :

- la participation et l'engagement social;
- le contrôle et la maîtrise de soi;
- les perceptions relatives au milieu de vie;
- les interactions sociales, les réseaux sociaux et le soutien social; et
- la confiance, la réciprocité et la cohésion sociale.

Les interrelations entre ces dimensions ne sont pas conceptualisées à partir d'un cadre unique de sorte qu'au plan de la mesure, l'approche préconisée est plutôt pragmatique. Elle consiste en un inventaire systématique des données provenant de plusieurs enquêtes reliées à l'une ou l'autre de ces dimensions et compilées au sein d'une matrice servant d'outil de référence.

Tableau 2 – Les dimensions du capital social dans les mesures nationales et locales

Etude	Dimensions
<p>États-Unis Bowling Alone (Putnam, 2000)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>La vie organisationnelle de la communauté</i></li> <li>▪ <i>L'engagement dans les affaires publiques</i></li> <li>▪ <i>L'engagement bénévole communautaire</i></li> <li>▪ <i>La sociabilité informelle</i></li> <li>▪ <i>La confiance sociale</i></li> </ul>
<p>États-Unis : 41 communautés Saguaro seminar (Putnam, 2002-2004)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>La confiance</i></li> <li>▪ <i>Les réseaux informels</i></li> <li>▪ <i>Les réseaux formels</i></li> <li>▪ <i>L'engagement politique</i></li> <li>▪ <i>L'égalité d'engagement civique à travers le pays</i></li> </ul>
<p>Grande-Bretagne (Hall, 2002)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>L'adhésion aux associations</i></li> <li>- <i>Le volontariat</i></li> <li>- <i>Les actions de générosité (charitable endeavours)</i></li> <li>- <i>La sociabilité informelle</i></li> <li>- <i>La confiance sociale</i></li> </ul>
<p>Royaume Uni (ONS, 2003)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La participation et l'engagement social;</li> <li>- Le contrôle et la maîtrise de soi;</li> <li>- Les perceptions relatives au milieu de vie;</li> <li>- Les interactions sociales, les réseaux sociaux et le soutien social;</li> <li>- La confiance, la réciprocité et la cohésion sociale.</li> </ul>

### 1.3.2 Les mesures internationales

La Banque mondiale a été l'une des premières grandes organisations politiques à s'être intéressée au concept du capital social à la fin des années 1990, dans un contexte où les limites d'approches trop directives au développement ont amené l'organisme à explorer le potentiel de politiques fondées sur le renforcement des capacités collectives pour combattre la pauvreté et assurer la provision et l'accès aux services à la population dans les domaines de la santé, de l'éducation et du crédit (Woolcock, 2000). Étant donné la variété de situations politiques, organisationnelles, culturelles, etc. dans les pays d'intervention, le modèle privilégié par la Banque mondiale pour aborder le capital social a donc été fondé sur l'importance des variables contextuelles comme facteur d'influence de l'action collective (Grootaert and Bastelaer, 2001).

L'approche combine des éléments cognitifs (micro), structurels (meso) et institutionnels (macro) du capital social. Elle met l'accent sur les prédispositions individuelles (les pratiques et les croyances) qui perpétuent les situations de pauvreté, sur la structure et les activités de groupes locaux qui permettent de créer de nouvelles opportunités, de même que sur les éléments du contexte local qui favorisent ou font obstacle à l'action collective.

Au plan empirique, l'investigation du capital social à la Banque mondiale s'est faite à partir d'études de cas à petite échelle qui ont permis d'explorer comment le capital social opère dans des situations très précises concernant des questions de développement. Par exemple, une recherche effectuée en Indonésie sur différents modèles d'approvisionnement en eau potable a montré que le système le plus efficace pour une communauté donnée dépend de son niveau de capital social. En effet, comme différentes technologies requièrent différents niveaux d'action collective, les communautés caractérisées par une certaine prédisposition à la coopération ont une plus grande capacité collective pour maximiser la productivité d'un système en particulier. L'une des principales conclusions qui ressort de l'ensemble des projets de la Banque mondiale est que l'effet de ce qu'elle décrit comme étant du capital social est très différent selon les sites à l'étude. En somme, ce ne sont pas toujours les mêmes facteurs qui

sont à l'œuvre. Cependant, dans tous les cas, trois indicateurs semblent être plus révélateurs que d'autres de la présence et de l'effet du capital social (Grootaert and Bastelaer, 2001) :

- Intrans : la composition et l'étendue des réseaux de coopération (individuels et collectifs);
- Intrans et extrants selon le cas : la confiance dans les institutions locales et l'adhésion aux normes qu'elles véhiculent;
- Extrants : la portée de l'action collective, c'est-à-dire les résultats de la coopération.

Pour sa part, la Banque mondiale a également missionné des chercheurs pour tenter d'élaborer un outil de mesure internationale du capital social qui repose sur six dimensions distinctes.

- *Les groupes et les réseaux* – Il s'agit d'évaluer la participation des citoyens à divers types d'organisation sociale et à des réseaux informels.
- *La confiance et la solidarité* – Cette catégorie cherche à procurer des données sur la confiance institutionnelle mais aussi sur la confiance interpersonnelle envers les voisins ou les étrangers.
- *L'action collective et la coopération* – Cette dimension explore les différentes façons dont les citoyens participent ensemble à des projets communs en réponse à des situations de crises.
- *L'information et la communication* – Cette catégorie mesure l'accès à l'information des personnes les plus pauvres notamment au sujet des conditions du marché et des services publics.
- *La cohésion sociale et l'intégration* - Les sociétés sont caractérisées par diverses formes de division ou de différences qui peuvent conduire au conflit. Cette catégorie



mesure la nature et l'étendue de ces différences et quels groupes sont exclus des services publics les plus importants.

- *L'empowerment et l'action politique* - Cette dimension tente de mesurer l'étendue du contrôle que les citoyens ont sur leur propre vie et notamment l'influence qu'ils pensent avoir sur les problèmes politiques de niveau local ou d'ordre plus général.

De son côté, l'OCDE (Healy and Côté, 2001) a entrepris au début des années 2000 l'élaboration d'une mesure internationale du capital social afin de pouvoir recueillir des données comparables entre pays. Le contexte d'émergence de l'initiative sur le capital social à l'OCDE diffère grandement de celui discuté précédemment. Organisme essentiellement centré sur les pays développés, l'OCDE s'est intéressée à l'apport du concept de capital social pour aborder des enjeux assez différents tels que la qualité de vie, le vieillissement sain, le capital humain, la sécurité des personnes, l'intégration des immigrants, le développement durable, etc. L'intérêt de l'organisation visait l'édification du concept au rang d'indicateur de bien être, où le capital social est considéré comme un résultat en soi.

S'appuyant sur les travaux d'experts tels que Putnam et Helliwell ainsi que sur une série de rencontres internationales, l'OCDE a statué sur la définition suivante : « *le capital social correspond, par définition, à des réseaux ainsi qu'à des normes et des valeurs et convictions communes* » (Healy and Côté, 2001)

C'est à partir de cette approche large du capital social que l'OCDE a concentré ses efforts de mesure afin d'alimenter une perspective d'analyse comparative. La première stratégie envisagée par l'organisation consistait à faire converger les efforts de mesure du capital social entrepris dans plusieurs pays vers une approche unifiée, une direction commune. Ceci impliquait l'adoption d'une même définition, l'identification des dimensions principales du concept, le choix d'instruments de mesure similaires et la production de données comparables.

L'OCDE retenait quatre dimensions essentielles dans la mesure du capital social :

- *La participation politique* définie comme les aspects de l'engagement civique des citoyens comme par exemple : le lobbying exercé auprès de politiciens pour améliorer la vie de quartiers ou les comportements électoraux
- *L'engagement associatif* illustré par l'implication du citoyen dans des réseaux associatifs formels tels que membre d'une association de quartier, d'un groupe culturel, sportif ou religieux. Les dimensions de cet engagement incluent la fréquence de la participation, le nombre d'adhérents et la nature de l'engagement. La participation peut être mesurée par divers comportements altruistes tels que les dons de sang ou la philanthropie.
- *L'appartenance à des réseaux informels* comprenant les réseaux sociaux, les relations familiales et la sociabilité informelle comme par exemple, les réseaux des aidants naturels.
- *La confiance interpersonnelle, les normes et sanctions.* La confiance décrit la croyance dans les bonnes intentions et le comportement attendu des autres. Elle reflète des conceptions éthiques partagées en commun.

Ces travaux ont toutefois échoué sur le constat que le capital social, ainsi défini, peut se manifester très différemment selon les contextes locaux, régionaux et nationaux et que ses formes peuvent varier considérablement selon l'enjeu. En outre, comme les indicateurs de capital social développés à partir de cette approche ne s'agrègent pas d'un niveau à l'autre, les réalités auxquelles ils réfèrent peuvent différer selon l'échelle à partir de laquelle ils sont dérivés. Somme toute, le développement de données comparables de capital social ne semble pas une avenue utile. L'initiative a été abandonnée récemment à la faveur de lignes directrices pour la mesure du capital social (définition des variables, options d'indicateurs pour chacune des dimensions).

Une autre stratégie envisagée par l'OCDE consistait à développer un court module de questions uniformisées pouvant être inséré dans différentes enquêtes nationales ou internationales (notamment l'International Social Survey Program) afin de produire un nombre restreint d'indicateurs nationaux comparables entre les pays et dans le temps. En

2003, l'initiative a été reprise par le Groupe de Sienna sur les statistiques sociales, un groupe d'experts travaillant sous l'égide des Nations Unies et dont la mission est de se pencher sur les lacunes en statistiques sociales à l'échelle des organisations internationales. Une série de trois rapports présentent en détails les enjeux relatifs à la mesure du capital social et donneront un aperçu des expériences nationales dans leurs efforts d'harmonisation. Quatre grands indicateurs de capital social semblent avoir été retenus par le Groupe de Sienna à partir d'un module de questions uniformisées :

- la participation sociale;
- le soutien social;
- les réseaux sociaux;
- la participation civique.

Tableau 3 - Les dimensions du capital social dans les études internationales

Etudes	Dimensions
Banque Mondiale (2004)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Les groupes et les réseaux</i></li> <li>- <i>La confiance et la solidarité</i></li> <li>- <i>L'action collective et la coopération</i></li> <li>- <i>L'information et la communication</i></li> <li>- <i>La cohésion sociale et l'intégration</i></li> <li>- <i>L'empowerment et l'action politique</i></li> </ul>
OCDE (2002)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La participation politique</i></li> <li>- <i>L'engagement associatif</i></li> <li>- <i>L'appartenance à des réseaux informels</i></li> <li>- <i>La confiance interpersonnelle, les normes et sanctions.</i></li> </ul>
Groupe de Sienna (2005)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La participation sociale;</li> <li>- Le soutien social;</li> <li>▪ Les réseaux sociaux; et</li> <li>▪ La participation civique.</li> </ul>

### 1.3.3 Les mesures des études thématiques

Au-delà des mesures locales, nationales et internationales, de nombreux chercheurs ont tenté d'identifier des dimensions dans des études thématiques. Le tableau ci-dessous présente une liste non exhaustive des études les plus connues.

Tableau 4 - Les dimensions dans les études thématiques

Thème	Etude	Indicateurs
Performance économique	Knack and Keefer (1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confiance</li> <li>▪ Coopération civique</li> </ul>
	Helliwell (1996) Knack (2000) La Porta et al. (1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confiance</li> </ul>
	Inglehart (1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adhésion aux réseaux</li> </ul>
	Temple and Johnson (1998)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capacité sociale</li> </ul>
Efficacité gouvernementale	La Porta et al. (1997) Knack (2000)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confiance</li> </ul>
	Putnam (1993)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participation civique</li> </ul>
	Putnam (2000)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Paiement des impôts</li> </ul>
	Rice (2001)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confiance</li> <li>▪ Engagement civique</li> <li>▪ Réseaux</li> <li>▪ Égalité politique</li> </ul>
Protection de l'enfance	Putnam (2000) Garbarino et Sherman (1980)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cohésion</li> </ul>
Santé	Kawashi (1999)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confiance</li> <li>▪ Réciprocité</li> <li>▪ Adhésion aux réseaux</li> </ul>
Crime et violence	Sampson and Raudenbush (1997) OCDE (2001)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cohésion sociale</li> <li>▪ Anomie</li> <li>▪ Réseaux</li> </ul>

Selon le modèle adopté, les stratégies d'investigation du capital social donnent ainsi lieu à des directions de recherche très différentes (développement d'indicateurs et d'indices, analyse comparative, corrélations statistiques, études de cas, etc.).

De même, ces stratégies n'ont pas toutes la même utilité pour l'élaboration de programmes et de politiques concrètes qui veulent prendre en compte la dimension du capital social. En dehors des études de la Banque mondiale et de l'OCDE, l'investigation empirique du capital social a souvent été initiée par les agences statistiques dont le rôle a d'abord été d'accumuler de l'information de façon à couvrir le plus possible toutes les dimensions du capital social suggérées par la littérature. Les efforts à cet égard ont principalement porté sur l'utilisation de données existantes ou le recours à des questions déjà utilisées dans d'autres enquêtes pour produire de nouvelles données. Par conséquent, le capital social est documenté de toutes parts, mais constamment appréhendé comme un résultat en soi.

Comme le mentionne Ponthieux (2004), dans une analyse critique du concept : « *Sous l'invitation à développer des outils de mesure du capital social se cache l'incapacité jusqu'à présent de valider empiriquement le concept* ». Deux conditions peuvent pallier à ce problème. Dans un premier temps, il paraît essentiel de poser une problématique spécifique afin de procéder à une mise en œuvre concrète du concept de capital social. Par ailleurs, des hypothèses claires doivent être formulées afin d'identifier quelles variables doivent être mesurées et comprendre de quelle manière et dans quel ordre elles doivent être mises à contribution dans l'analyse.

## 1.4 Les critiques du capital social

Si les travaux de Putnam ont trouvé une très large audience parmi les chercheurs et des applications directes dans les milieux de la recherche sociale, ils n'ont pas manqué de soulever un certain scepticisme.

### 1.4.1 Critiques conceptuelles

Les premières critiques qui suivirent la parution de l'article de Putnam (1995), ont porté sur le manque de prise en compte des facteurs structurels et de la dimension historique (Tarrow, 1996) et l'absence d'analyse de classe (Skocpol, 1996). Edwards et Foley (1998) considèrent que le concept même de capital social fait l'objet d'importantes insuffisances dans la théorie et la rigueur intellectuelle. L'approche fonctionnaliste de Coleman empêcherait une construction du concept et entraînerait le chercheur vers des raisonnements tautologiques (Lévesque et White, 1999).

Putnam se voit reprocher le déplacement qu'il opère de la dimension individuelle du concept vers une dimension collective au niveau des groupes ou des nations, la confusion entre les sources du capital social et ses effets bénéfiques et la seule prise en compte des effets positifs du capital social sans considération pour les implications négatives (Durlauf, 2002; Portes and Landolt, 1996). Pour Adler et Kwon (2000), les structures sociales peuvent exercer de fortes contraintes sur les acteurs et le capital social peut être une source d'exclusion.

Rifkin (1999) estime, pour sa part, que les formes traditionnelles d'engagement civique ont pu se déplacer dans de nouvelles formes d'organisation. Milner (2002) considère le capital social demeure une notion trop imprécise et ambiguë. Il suggère à la place l'utilisation du concept « d'alphabétisme civique » qu'il définit comme le savoir nécessaire à l'exercice d'une citoyenneté efficace. Il considère la capacité des sociétés à la participation politique informée comme cadre d'analyse pour la comparaison. Le niveau de connaissance d'une société, la capacité des citoyens à donner du sens à la société, offre une meilleure base pour comprendre les sociétés civiles de cultures disparates, et comparer l'efficacité de leurs institutions démocratiques.

Woolcock(2000), pour sa part, admet que si le capital social offre de nombreux avantages, il comporte certainement des coûts inévitables : *"Les liens sociaux peuvent être tout autant un passif qu'un actif"*. Il illustre son propos sur le plan individuel, en donnant l'exemple des parents qui craignent que leurs enfants entretiennent de mauvaises fréquentations ou soient amenés à commettre des actes répréhensibles par simple besoin de reconnaissance du groupe auquel ils appartiennent. Il rappelle également que, sur le plan institutionnel, de nombreux

pays et organisations internationales possèdent des lois sur le népotisme, reconnaissant ainsi de manière explicite, que les relations personnelles peuvent être utilisées pour exercer des discriminations. En somme, les liens sociaux que nous développons peuvent s'avérer être à double tranchant alors que l'absence de liens sociaux peut constituer un réel handicap pour l'accès à des ressources clés.

#### 1.4.2 Critiques sur la nature capitaliste

Toutefois, la critique essentielle et récurrente à l'encontre du capital social porte sur la nature même d'un capital. Le capital social est-il vraiment un capital au sens propre ? Dans les économies libérales, l'amélioration des conditions de vie des individus passe par la possession d'un ensemble de biens, constitués sous forme de capital physique, lequel génère des revenus supplémentaires s'il est utilisé ou investi à bon escient. Parler de capital social revient donc à considérer que les relations sociales établies par un individu, doivent être comprises comme une forme de richesse accumulable, susceptible de lui apporter des ressources supplémentaires nécessaires à son développement et son bien-être. Par exemple, un bon carnet d'adresses serait pensé comme une accumulation de ressources relationnelles susceptibles d'être utilisées le cas échéant afin d'accroître des bénéfices espérés ultérieurement.

##### *Le scepticisme sur la dimension capitaliste*

Nombreux sont les chercheurs qui se refusent à admettre une dimension capitaliste du capital social. Il est donc nécessaire de confronter le capital social aux caractéristiques essentielles qui définissent le capital. Pour Robinson et Schmid (2002), le capital n'est pas immédiatement utilisé dans la production, mais son usage se fait progressivement. Le stock de capital est souvent soumis à investissement dans l'attente d'une production future. Il peut se déprécier de son utilisation comme de sa non-utilisation. Piazza-Georgi (2002) stipule que le capital produit un revenu et rejoint ainsi Robinson et Schmid lorsqu'ils indiquent que le capital est une ressource productive, qui est le résultat de l'investissement. Castle (2002) pointe d'autres caractéristiques, notamment l'utilité et la durabilité.

Des économistes comme Arrow et Solow (2000) ont exprimé leur scepticisme sur la dimension capitaliste du capital social. Pour le premier, l'étude des liens sociaux pourrait être intéressante dans une étude économique mais la métaphore du capital social n'est pas adéquate. Le terme capital supposerait concrètement la durée dans le temps, des sacrifices immédiats pour des bénéfices futurs, l'aliénabilité ou la capacité à être transmis. Pour Solow, l'idée de sacrifices délibérés au profit de bénéfices futurs manque au capital social. La nature même des relations sociales est qu'elles sont construites pour d'autres raisons que leurs valeurs économiques. Le capital social est un stock de facteurs de production dont on attend qu'ils produisent des services productifs pendant un certain temps. Il s'agit de la confiance, la volonté et la capacité à coopérer, l'habitude de contribuer à l'effort commun. Solow reconnaît que ces éléments ont un impact positif sur la productivité. Mais s'agit-il pour autant d'un stock, c'est-à-dire d'une accumulation de flux passés d'investissements ?

### *Les dimensions capitalistes du capital social*

Pour y répondre, il convient sans doute de considérer à nouveau les définitions du terme capital admises par les économistes. Le capital est un bien utilisé dans la production d'autres biens et services. En économie, on définit le capital comme un ensemble de biens possédés par un agent et qui lui procurent des revenus. Il s'agit d'un bien créé pour permettre une production accrue dans le futur (Smithson, 1982). En ce sens, le capital représente une accumulation de consommation d'avance, une épargne dédiée à une consommation ultérieure.

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

Une seconde caractéristique que le capital social partage avec le capital humain, en particulier, réside dans le fait qu'ils peuvent être tous les deux et simultanément un bien de



consommation et un investissement. En effet, lorsqu'un agent fait appel à une de ses connaissances et lui demande réaliser un service, on peut dire qu'il consomme du capital social; et, dans le même temps, cette interaction va générer de la confiance et par conséquent, une dette du demandeur envers le prestataire du service. Cette conséquence s'interprète comme un investissement dans le sens où elle contribue à l'accumulation de capital social.

Une troisième caractéristique est liée au fait le capital social ne se déprécie pas avec l'usage. Au contraire, il se développe naturellement avec l'usage. Inversement, il se déprécie avec sa non utilisation. En conséquence, le capital social nécessite d'être entretenu comme n'importe quel autre stock de capital. Les liens sociaux doivent être périodiquement renoués et confirmés à nouveau. Dans le cas contraire, ils perdent de l'efficacité. Pour autant, le taux de dépréciation est très difficilement prévisible. Cela peut venir de l'abandon ou du changement de contexte.

Une quatrième caractéristique est relevée par Bourdieu (1980a, 1986). Selon lui, le capital social est convertible en d'autres formes de capital. Par exemple lorsqu'un individu demande à l'une de ses connaissances une aide financière et que ce dernier y consent, il transforme son capital social en capital économique. De même, si cette connaissance permet d'accéder à un contrat de qualification dans son entreprise, il transforme le capital social en capital humain.

Enfin, une cinquième et dernière caractéristique du capital social concerne également ses relations avec les autres formes de capital. Pour Adler (2000), le capital social peut être un substitut ou un complément d'autres ressources. L'analyse en termes de substitut est voisine de celle de Bourdieu dans le sens où un individu dont le capital humain est insuffisant pour accéder à un emploi au salaire élevé, peut se faire pistonner pour arriver à ses fins. Dans ce cas, le capital social se substitue bien au capital humain.

Toutefois, pour être un véritable capital, l'analyse des flux doit révéler un impact sur la situation économique. Plus précisément, la mise en évidence des effets durables du capital social tient au caractère social du concept. En effet, le capital social est un phénomène essentiellement relationnel. Or, par leur nature, ces relations sont établies en dehors des marchés. On parle ainsi d'externalités. Le capital social génère par conséquent des externalités, lesquelles influencent la situation économique.

## *La métaphore capitaliste*

Le capital social est ainsi une forme de capital car il est investi dans l'attente de bénéfices futurs (Adler and Kwon, 2000). Comme pour le capital social, la métaphore capitaliste a été étendue au capital humain, au capital organisationnel et au capital culturel. Le capital humain a un grand nombre de points communs avec le capital physique. Fondamentalement, le capital humain mise sur une plus-value et représente un investissement dans l'éducation et les compétences qui réside dans chaque individu (Becker, 1962; Schultz, 1961). Le capital humain ne se détruit pas à l'usage. Combiné à d'autres types de capitaux, il valorise ses apports. Clarifier ainsi les dimensions du capital social par rapport aux autres formes usuelles de capital (physique, financier et humain) nous permet de mieux comprendre leurs similitudes et leurs différences, par conséquent leurs spécificités.

La particularité la plus fondamentale du capital social est qu'il réside dans la structure des relations et parmi les acteurs (Coleman, 1988). Pour autant, ses dimensions capitalistes sont bien concrètes. Il s'agit de sa capacité de transformation, de sa durabilité, de sa flexibilité, de sa substituabilité, de sa fiabilité, de sa dévalorisation, de sa capacité à créer une forme de capital à partir d'une autre, de ses opportunités d'investissement, et de son aliénabilité. Comme toutes les autres formes de capital, le capital social implique des investissements avec l'espérance de bénéfices futurs, c'est-à-dire des retours sur investissement (Bourdieu, 1986; Burt, 1995; Coleman, 1988; Granovetter, 1973; Hall, 2004; Portes, 1998). Il constitue une forme d'histoire accumulée reflétant des investissements - temps, argent, énergie, négociations, etc. - au sein d'interactions avec d'autres acteurs. C'est en effet en s'engageant dans certaines interactions et en investissant au sein de relations que les entrepreneurs ambitionnent d'atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés et d'en tirer des profits. Putnam (2001) propose ainsi une distinction entre les diverses formes de capital :

*« 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. »* (Putnam, 2001)

Enfin, pour Bourdieu (1980a), l'existence d'un réseau de liaisons est toujours le produit du travail d'instauration et d'entretien qui est nécessaire pour produire et reproduire des relations

durables et utiles. Autrement dit, le réseau de liaisons est le produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction des relations sociales directement utilisables à court ou long terme.

Cette revue de littérature sur le capital social nous a permis de présenter un état des lieux sur un concept sociologique particulièrement discuté dans les milieux de la recherche en sciences sociales. Il ne peut être exhaustif tant les productions intellectuelles et scientifiques sont nombreuses, et parfois virulentes, notamment depuis que Putnam a tenté d'en faire une grille d'analyse pertinente de la réalité sociale. Nous retenons toutefois que le capital social se définit comme les ressources inhérentes aux relations sociales, lesquelles facilitent l'action collective. En tant que concept sociologique, sa manipulation demeure délicate dans l'attente de la construction d'un instrument de mesure fiable. Si cette condition préalable peut être levée, il deviendra alors possible d'étudier le capital social comme un déterminant essentiel de certains phénomènes sociaux.

## 2 La philanthropie

La philanthropie n'est pas un phénomène très développé en France bien qu'on observe une certaine évolution des comportements depuis une dizaine d'année, notamment en matière d'engagement individuel au service de l'intérêt général. Dans d'autres pays comparables, la tradition philanthropique est beaucoup plus ancienne. Elle est ancrée dans l'histoire de certaines nations et fait partie intégrante de leur culture.

La philanthropie est organisée sous des formes diversifiées. Elle vient s'associer de manière très concrète à l'action de l'Etat. Elle est parfois devenue indispensable au maintien de certains programmes sociaux. Dans un contexte de crise de l'Etat-providence, comment poursuivre son développement alors qu'elle porte en elle l'engagement de personnes généreuses qui ont choisi de donner une partie de leurs biens au profit de la collectivité ou de s'investir au service des autres ?

Le terme de philanthropie est utilisé depuis longtemps dans les pays anglo-saxons. En France, il est réapparu plus récemment, prenant le relais d'un ensemble de mots – engagement, mécénat, générosité – couramment employés jusqu'alors. (Charhon, 2012) Il désigne toute action privée, sous forme de don ou de bénévolat, tournée vers l'autre, qu'elle soit portée par une entreprise ou un particulier. Compris et couramment utilisé au niveau international, le terme de « philanthropie » est donc, au final, celui que nous emploierons dans cette recherche.

Situant la philanthropie dans une perspective historique, ce chapitre a trois objectifs principaux. Le premier consiste à établir la distinction nécessaire entre l'acte philanthropique moderne et le don rituel révélé par Mauss. Celui-ci ne peut être appréhendé comme une simple transmission de biens. Il s'agit d'avantage d'un système d'échange et de reconnaissance mutuelle à part entière. Le deuxième objectif permet d'analyser la philanthropie dans le contexte des traditions religieuses dans lesquelles s'inscrit l'obligation de solidarité ou de charité envers les plus démunis. Par opposition, la tradition gréco-romaine offre à la philanthropie un cadre où l'acte de donner s'adresse à la collectivité dans son ensemble. Enfin, le dernier objectif de ce chapitre vise à retracer dans une approche

structurelle et institutionnelle, cinq périodes historiques au cours desquelles la philanthropie rencontrera ses principales mutations.

## 2.1 Du don rituel à la philanthropie moderne ?

En inscrivant ses recherches sur la philanthropie dans une démarche anthropologique, Abélès (2002) interprète les comportements d'une nouvelle génération de riches donateurs implantés dans la Silicon Valley. Il observe les pratiques de ces hommes fortunés en mettant en évidence la constitution de réseaux de relations personnelles, d'échanges financiers fondés sur la confiance et de signes d'appartenance à des groupes sociaux identifiés. Pour Abélès, il s'agit en réalité d'un dispositif parfaitement archaïque d'intégration ou d'exclusion qui ne relève en aucune manière d'une hypothétique rationalité économique. Une analyse purement économique ne saurait être pertinente pour expliquer ce phénomène. L'ethnologie permet, selon lui, de rassembler diverses approches, qu'elles soient économique, sociologique ou historique, pour les confronter à ce qui fait l'originalité des pratiques philanthropiques, à savoir un acte dont la nature est d'abord symbolique (Hénaff, 2003).

Toutefois, avec ces jeunes donateurs de la Silicon Valley, un phénomène nouveau apparaît si on le situe dans la perspective de la philanthropie américaine des 19<sup>ème</sup> et 20<sup>ème</sup> siècles. En effet, ces entrepreneurs étaient initialement peu enclins au partage. On les appelait les « cyberégoïstes de la vallée des radins ». Puis, au début des années 1990, ils devinrent de « réels philanthropes » bien que leurs pratiques soient originales par rapport aux traditions de la philanthropie classique.

Abélès propose alors une interprétation de cette nouvelle forme de générosité. Il s'agirait en fait d'un retour social sur investissement. Ce capitalisme serait ainsi vertueux non seulement parce qu'il est généreux mais avant tout parce qu'il demeure rentable. Ainsi, ces nouveaux philanthropes entendent créer une réelle utilité sociale : « *Le retour social sur investissement, c'est la possibilité d'améliorer des vies sans ponctionner la société* » (Abélès, 2002). L'acte philanthropique devient par conséquent un acte entrepreneurial. En associant le terme « venture » à celui de « philanthropy », et par analogie avec « venture capital », l'objectif est bien de légitimer un type d'investissement risqué mais social.

Dans sa critique de l'ouvrage d'Abélès, Marcel Hénaff (2003) s'interroge sur les choix et les raisons de cet emprunt à la démarche ethnologique. Elles tiendraient principalement à l'objet même de l'enquête sur les pratiques de don. L'ethnologue est sans doute le mieux positionné pour évaluer les formes modernes du don en les situant dans la perspective de formes rituelles déjà étudiées. Comment pourrait-on en effet comprendre autrement les échanges de cadeaux dans les sociétés traditionnelles ? Ne serait-ce pas tout naturellement une forme archaïque de la philanthropie moderne ? La référence à Marcel Mauss est alors naturellement posée. Abélès (2002) fait justement crédit à Mauss d'avoir d'emblée compris que les échanges rituels de dons diffèrent radicalement des échanges marchands. Leur finalité est radicalement différente : *« Le don est médiateur ; il peut être défini comme un dispositif générateur de communauté »*.

Hénaff propose alors de cesser d'interpréter le don cérémoniel comme une procédure d'échange de biens et même de dépense somptuaire. Il s'agit avant tout de la procédure fondamentale de reconnaissance réciproque entre groupes et partenaires. À travers le don, on transmet toujours une partie de soi-même dans cette chose qui devient le gage et le substitut du donneur. C'est là le geste symbolique par essence. Mauss avait donc raison d'affirmer le caractère à la fois libre et obligatoire du geste de rendre : *« c'est la liberté de défier et de séduire, et c'est la nécessité de répliquer »*.

Toutefois, pour Hénaff, on ne saurait simplement recourir à des analogies liées à tel ou tel aspect de l'acte de donner, comme la transmission de biens ou le comportement de générosité. Dans le don cérémoniel, il ne s'agit ni d'enrichir son partenaire, ni de manifester une quelconque solidarité sociale, ni même d'accomplir un geste moralement estimable. Il s'agit, en réalité, de deux classes de faits totalement différents.

Il émet cependant l'hypothèse que ces deux formes du don se situent aux deux bouts d'une évolution qui peut être historiquement décrite. Si on comprend le don cérémoniel comme la forme essentielle de reconnaissance publique réciproque dans les sociétés, on remarque alors que, dans les sociétés étatiques, cette reconnaissance est garantie à tous par la loi.

Tel semble être le cadre conceptuel à partir duquel il devrait être possible de problématiser les pratiques de la philanthropie. Avec Hénaff, nous constatons ainsi le « chaînon manquant » dans toute mise en relation entre le don rituel maussien et l'acte philanthropique moderne.

## 2.2 Charité et philanthropie : traditions religieuses et gréco-romaine

Le sens qu'il convient d'accorder au concept de philanthropie trouve sans doute sa place dans les contextes des civilisations desquelles il est issu. Il apparaît ainsi nécessaire de prendre un recul historique pour mieux appréhender ce champ de recherche.

En France, le terme de « philanthropie » apparaît en 1712 dans *Les Dialogues des Morts* de Fénelon (Masseys-Bertonèche, 2006). Socrate explique alors au misanthrope Timon le sens de la philanthropie :

*« Il faut aimer les hommes et leur faire du bien malgré leurs défauts.... Se tenir à l'écart et néanmoins à portée d'instruire et de servir certains hommes, c'est être une divinité bienfaisante sur la terre... La philanthropie est une vertu douce, patiente et désintéressée, qui supporte le mal sans l'approuver... Elle ne se lasse jamais dans cette bonté désintéressée et elle imite les dieux qui ont donné aux hommes la vie sans avoir besoin de leur encens ni de leur victime. »*

Au Royaume Uni, l'apparition du terme « Philanthropy » ne fait son entrée dans le dictionnaire anglais de Minsheu *Guide to the Tongue* qu'en 1625. Il est prononcé publiquement pour la première fois en 1653 dans un sermon de Jeremy Taylor intitulé *Philanthropy of God* (Masseys-Bertonèche, 2006). Il faudra toutefois attendre le 19<sup>ème</sup> siècle pour que le terme de philanthropie soit couramment employé en Angleterre au moment-même où émerge en France « *La philanthropie des Lumières* » et que la distinction soit clairement établie entre charité et philanthropie.

Deux voies distinctes s'opposent dans la pratique du don : la tradition religieuse de charité envers l'individu et la tradition philanthropique gréco-romaine dirigée vers la communauté.

Comme le souligne Tarot (2008), le lien qui concrétise la religion ne peut se réaliser que matérialisé par « *des dons, des grâces ou des bienfaits, des vertus et des forces, des paroles ou des messages célestes, des objets sacrés* ». Le terme « charité » trouve ses racines dans les trois principales religions monothéistes : juive, chrétienne et musulmane. La religion se révèle, au sens de l'anthropologie culturelle, comme « *un système de symboles qui agit de manière à susciter chez les hommes des motivations et des dispositions puissantes, profondes et durables, en formulant des conceptions d'ordre général sur l'existence et en donnant à ces conceptions une telle apparence de réalité que ces motivations et dispositions semblent ne s'appuyer que sur le réel* ». (Geertz, 1977)

### 2.2.1 La Tsédaka dans le judaïsme

Dans la loi juive, le don ne saurait être assimilé à un simple devoir d'aumône. Le mot hébreu *Tsédaka* trouve son étymologie dans le concept de justice (Tsédek). La Tsédaka doit ainsi être comprise comme une prescription religieuse liée à l'obligation de partage et d'égalité sociale envers les plus démunis. Ainsi, les textes de l'Ancien Testament rappellent que :

*« Quand vous ferez la moisson dans votre pays, tu laisseras un coin de ton champ sans le moissonner, et tu ne ramasseras pas ce qui reste à glaner. Tu ne cueilleras pas non plus les grappes restées dans ta vigne, et tu ne ramasseras pas les grains qui en seront tombés. Tu abandonneras cela au pauvre et à l'étranger. »* (Lév.19 : 9-10)

Si la charité trouve ses sources dans la Bible, c'est pour l'essentiel dans ses commentaires que l'éthique du don est abordée. L'Homme, considéré comme collaborateur de Dieu, est un associé sur lequel reposent des responsabilités morales. La Tsédaka est donc une obligation morale que tous les hommes, riches ou pauvres, ont le devoir d'accomplir à hauteur du dixième de leurs revenus. L'obligation de Tsédaka faite aux plus démunis leur permet de préserver leur dignité et la reconnaissance de leurs fonctions sociales, ce qui contribue à terme au développement du lien social.

La charité préventive, apogée de la sollicitude de l'homme envers son prochain, est aux fondements de la société juive. Elle constitue le premier des huit degrés de charité établis par



Maïmonide. Ce dernier, dans ses *Lois pour la remise des dons aux pauvres*, distingue en effet différents niveaux de Tsédaka. Le premier niveau consiste ainsi en une charité de prévention qui vise à épargner aux plus démunis un lien de dépendance économique en l'aidant à se subvenir à lui-même par l'obtention d'un travail ou des fonds nécessaires à développer son propre commerce. Le deuxième niveau de charité est atteint lorsque le donneur et le bénéficiaire du don ne se connaissent pas. A l'inverse, on atteint le degré le plus bas de charité lorsque celle-ci est effectuée contre son gré. Préserver la dignité du pauvre est ainsi le principal enseignement de la Tsédaka. Dans la loi juive, la Tsédaka est ainsi appréhendée comme une obligation de partage indépendante du statut financier ou de la simple volonté de donner.

La deuxième voie de charité dans le judaïsme est la « Guémilout Hasadim » qui peut être traduite comme « acte de bonté ». Si la Tsédaka est obligatoire, la Guémilout Hasadim est facultative. Elle recouvre tous les types d'aide et d'assistance à autrui : prêt de ses biens, la visite des malades, l'accompagnement du défunt aux funérailles... Si la Tsédaka ne peut être accomplie qu'avec des dons monétaires envers les plus démunis, la Guémilout Hasadim permet d'engager sa personne dans une forme de bénévolat au service de tous (Ammari and Ozçaglar-Toulouse, 2011).

### 2.2.2 La charité chrétienne

Le Nouveau Testament offre une dimension spécifique à la charité envers les plus démunis en précisant que Dieu récompensera ceux qui ont su prendre soin de leur prochain et punira les autres. Ainsi, la tradition chrétienne de charité est dirigée vers les besoins des pauvres, des malades, des veuves et des orphelins. Elle s'inscrit dans la relation à la souffrance. Il s'agit d'aider, non pas la communauté dans son ensemble, mais bien ceux qui en sont exclus. (Masseys-Bertonèche, 2006)

L'agir moral, dans le christianisme, est caractérisé par trois vertus : la foi, l'espérance et la charité. Selon la Première Epître de Saint Paul aux Corinthiens, la vertu de charité est la plus importante : « *Ce qui demeure aujourd'hui, c'est la foi, l'espérance et la charité ; mais la plus grande des trois, c'est la charité* » (Ammari and Ozçaglar-Toulouse, 2011).

La charité chrétienne relève certes d'actions mais elle renvoie également à des intentions et des attitudes. En prenant l'autre en charge, le chrétien est censé lui redonner sa dignité. Dans l'acte de charité, le croyant affirme à la fois son amour pour Dieu, l'amour que ce dernier lui porte et l'amour qu'il porte à ses prochains.

La charité chrétienne émane ainsi de la compassion du chrétien pour celui qui souffre dans une perspective universelle. Plus précisément, dans la tradition catholique, Dieu met dans le cœur humain sa propre charité si bien que l'amour est incorporé à la nature humaine et les actes d'amour ont une valeur méritoire. Dans la tradition protestante, l'être humain n'a rien à faire valoir devant Dieu et ne peut qu'accueillir ou refuser la grâce qui lui est faite. Pour les protestants, c'est parce que l'être humain a confiance dans la grâce de Dieu qu'il est sauvé. Pour les catholiques au contraire, le salut de Dieu implique une participation active de l'être humain, un effort pour être à la hauteur de ce don (Basset, 1996).

### 2.2.3 La charité dans l'islam

L'islam se fonde sur la justice sociale pour prôner une société dans laquelle la charité est assimilée non pas à la pitié, la miséricorde ou la compassion, mais à la solidarité sociale et communautaire ainsi qu'à une redistribution des richesses. La charité relève dans l'islam à la fois d'un ordre spirituel lié à la purification et à un ordre social qui relève de la justice redistributive. Elle s'exprime par l'aumône qui apparaît comme l'un des devoirs du croyant juste après celui de la foi. Dans le Coran et la Sunnah, l'aumône prend trois formes différentes : la Zakat (aumône obligatoire), la sadaqa (aumône volontaire) et le Waaf (donation publique).

Le terme « Zakat » signifie en arabe « purification de l'âme ». La zakat est pour le musulman une obligation légale et morale. C'est une taxe annuelle d'environ 2,5% de l'épargne si cette dernière dépasse un certain montant. Elle était autrefois collectée par le Baït-al-mal (maison des finances) qui en assurait également la redistribution. La zakat n'est pas seulement une obligation religieuse, elle est aussi un droit des pauvres, comme le précise le Coran : « Et sur leurs biens, il y avait un droit dû au mendiant et au déshérité ». Elle s'adresse à huit types de

bénéficiaires clairement définis : les pauvres, les nécessiteux, les fonctionnaires chargés de la gestion de la Zakat, les convertis à l'islam, les esclaves affranchis, les personnes lourdement endettés, celles au service de Dieu et le voyageur dans le besoin. La zakat a ainsi une fonction de régulation des inégalités, en luttant contre la pauvreté et en renforçant le lien social. Elle est censée épurer l'âme du riche de tout sentiment égoïste et celle du pauvre de toute jalousie.

La Sadaqa est également préconisée par le Coran mais sous forme facultative. Il s'agit non plus d'une contribution obligatoire comme dans le cas de la zakat, mais bien davantage d'un acte de générosité pour exprimer sa reconnaissance envers Dieu et sa compassion pour ses frères. Les dons peuvent prendre aussi bien la forme d'argent, de denrées ou de vêtements.

Le Waaf a pour étymologie « l'emprisonnement d'un bien légué ». Il s'agit en réalité de l'immobilisation ou de l'inaliénabilité d'un bien au profit d'une fondation pieuse ou d'utilité publique. Ces institutions auront la charge de le faire fructifier et d'en transmettre les bénéfices aux plus démunis (Krafess, 2005).

#### 2.2.4 La tradition gréco-romaine

Au contraire de la charité religieuse, dans la tradition gréco-romaine, le fait de donner ne s'adresse pas spécifiquement à l'individu dans le besoin mais davantage à la communauté dans son ensemble. L'intention est moins de soulager les souffrances que d'améliorer les modes de vie des individus qui composent la communauté.

Aristote, dans son analyse de la vertu de la générosité remarque que « *l'acte de donner s'accompagne de bienfaits et de belles actions à l'adresse d'autrui, que les actions conformes à la vertu sont véritablement belles et exécutées en vue du bien* ». Il précise également que l'homme généreux doit donner à bon escient et à qui mérite. Mais il n'est jamais mentionné que la générosité doit s'exercer à l'égard des pauvres.

Aristote cite une autre vertu qui est selon lui la suite naturelle de la générosité. Il s'agit de la « magnificence » qui est l'art d'employer les grandes richesses. Cette seconde tradition pourrait correspondre à la bienfaisance. Elle a ses racines dans les modèles grec et romain de

soutien aux arts et à l'éducation, qui offraient au grand public des locaux et des opportunités. Quelques exemples : l'Académie de Platon, le don de parcs et de lieux de divertissement publics réalisé par Cimon à la ville d'Athènes, ou le soutien légendaire de Mécène aux poètes dans les premiers temps de l'Empire romain.

La Rome pré-chrétienne suit ainsi le modèle grec de donation au profit de l'Etat ou du citoyen méritant plutôt que nécessaire. Cicéron propose de donner des bateaux, des ports, des aqueducs, des théâtres, des colonnades ou de nouveaux temples. Pour Massey-Bertonèche (2006), l'idée de fondation apparaît dans la Rome antique. En effet, le droit romain a dégagé des principes essentiels qui caractérisent encore aujourd'hui les fondations, notamment la notion de personne morale ayant une existence juridique indépendante des individus qui la composent. Aux côtés des associations de personnes *Universitates personarum*, existaient en effet des *Universitates rerum*, un ensemble de biens affectés à une œuvre commune mais n'appartenant à personne.

Coing (1981) remonte également dans l'histoire du droit occidental et souligne que les origines de la fondation doivent être rapportées aux pratiques païennes de la Grèce et de la Rome antiques et à leurs croyances voulant que l'existence humaine se prolonge au-delà de la mort. Par la fondation, il fallait cultiver et nourrir l'esprit du défunt.

C'est cependant dans le droit coutumier de la Rome classique que l'on retrouve des inscriptions faisant référence à une institution se rapprochant de la fondation, une forme légale informelle ressemblant à une fiducie en tant que forme de propriété gérée par une personne ou une entité pour le bénéfice d'un tiers.

## 2.3 Une approche structurelle et institutionnelle de la philanthropie

Pour de nombreux auteurs, l'histoire de la philanthropie est directement liée aux dynamiques matérielles et aux institutions qui autorisent cette pratique : l'accumulation du capital d'une part et la fondation de l'autre.

Charbonneau (2012) souligne qu'avec l'émergence du capitalisme, le phénomène que représente la philanthropie s'inscrit en effet à la remorque de l'accumulation du capital, de la structure des inégalités et des innovations institutionnelles et technologiques. Le philanthrope, au-delà de sa force d'intervention, est considéré comme un agent social historiquement et institutionnellement situé. En d'autres termes, son esprit d'entreprise et son sens des affaires sont entièrement dépendants des structures économiques et des formes organisationnelles et institutionnelles présentes.

Philanthropie et reproduction du capital s'inscrivent ainsi dans une relation étroite. Loin de s'opposer à l'accumulation du capital, la philanthropie en émane directement. Il s'agit alors d'appréhender les pratiques philanthropiques en considérant que « *la philanthropie est un phénomène de second ordre qui ne peut se concevoir que sur le fond d'une pratique d'accumulation de la richesse, qui est nécessairement première.* » (Guilhot, 2006).

Bishop et Green (2008) proposent ainsi une analyse critique de la philanthropie structurée en cinq grandes périodes. Les trois premières illustrent le développement de la philanthropie sur le continent européen et les deux dernières permettent d'appréhender le phénomène aux États-Unis, première puissance philanthropique au monde. Ils observent que les époques de création massive de richesses coïncident en toute logique avec une forte augmentation des dons philanthropiques : « *It seems to be a feature of capitalism that golden ages of wealth creation give rise to golden ages of giving* ». Il n'y aurait ainsi aucune contradiction entre le développement concomitant du secteur caritatif et des actifs des fondations philanthropiques d'une part et l'accroissement des inégalités de l'autre. Bien au contraire, ils soutiennent que les différents âges d'or de la philanthropie émergent toujours dans des contextes de bouleversements sociopolitiques qui seraient vécus comme menace potentielle pour le système capitaliste. Enfin, ces périodes de fort accroissement de richesses et d'expansion de la philanthropie dépendraient, selon eux, d'innovations majeures dans l'économie. La créativité entrepreneuriale aurait permis l'application d'idées et de pratiques nouvelles au champ philanthropique et par contrecoup au Tiers secteur.

### 2.3.1 Première période : sécularisation progressive de la charité au 17<sup>ème</sup> siècle

Pour Bishop et Green (2008), le premier âge d'or de la philanthropie apparaît dans les cités-États d'Europe où de grandes familles, marchandes et très fortunées, s'autonomisent progressivement face au pouvoir du roi et celui de l'Église. Ils soulignent par ailleurs que, dans le cas de l'Angleterre se remettant alors des suites de la peste noire, la révolution agraire aurait permis l'affranchissement de nombreux paysans désormais libérés du joug féodal. Cette crise du féodalisme offre aux riches marchands l'occasion d'exprimer leur générosité, laquelle pallie à l'absence de toute forme de protection sociale institutionnalisée.

L'émergence du capitalisme anglais permet ainsi le développement quantitatif du don. Mais il ouvre également la voie à une orientation qualitative différente. Pour Bishop et Green, les anciens philanthropes de la Renaissance délaissent désormais la simple aumône. Ils s'engagent dans l'action philanthropique, laquelle tente réellement d'améliorer les conditions d'existence des plus démunis. Ces riches commerçants créent des fondations grâce à des capitaux suffisamment importants pour assurer le financement perpétuel d'activités de bienfaisance.

Parallèlement, le Parlement anglais décide d'organiser peu à peu la charité. Il met en place le *Statute of Charitable Uses of Elizabeth I* en 1601 afin de réguler le droit des activités et des organisations charitables. Devant l'ampleur des bouleversements socioéconomiques et de la croissance démographique de l'Angleterre, l'État instaure la même année les premières *Poor Laws* fondées sur la levée de l'impôt public, que Bishop et Green (2008) qualifient de « premier régime providentialiste national du monde ».

Ces premiers développements de la philanthropie semblent toutefois répondre à des motivations qui demeurent celles de la charité chrétienne. Prewitt (2006) rappelle ainsi qu'au Moyen Âge, le don correspondait à une expression de la volonté individuelle de se rapprocher de Dieu. L'aumône serait, dans l'Europe continentale, à l'origine des interventions subventionnaires caractérisant la majorité des fondations contemporaines. L'auteur précise d'ailleurs qu'on y observe une prépondérance des fondations opérantes (operating foundations) face aux fondations subventionnaires (grant-making foundations). En Angleterre, au contraire, se développe une culture philanthropique dès le 18<sup>ème</sup> siècle qui

trouve ses origines dans le cadre juridique des organisations charitables de 1601. Prewitt affirme ainsi que les variations dans l'histoire de la fondation sont liées à des courants politiques et économiques profonds et que les formes organisationnelles de la philanthropie, particulièrement la fondation, sont à la remorque de la constitution de l'État et des marchés modernes. Il note ainsi que le processus de différenciation entre la charité et la philanthropie sera dépendant de la Réforme protestante et de la naissance de l'État moderne : « *The boundaries between the market and nonprofits, and between state and nonprofits, came more sharply into view as the modern European state emerged* ».

Dans l'esprit des Lumières, les pouvoirs de régulation et de surveillance autrefois dévolus aux religieux relèvent désormais de l'autorité de l'Etat (Coing, 1981). Tant dans les régions protestantes que catholiques, les lois et règlements concernant les conditions de création d'une fondation indépendante se verront dorénavant établis par l'État. De même, c'est sous l'influence de la philosophie des Lumières que les fondations sécularisées, par la création d'institutions scientifiques et de musées, commencent à se préoccuper de l'avancement des connaissances et du progrès de l'éducation et des arts. La philanthropie se voit ainsi attribuer la double mission de contribuer à l'assistance sociale ainsi qu'au développement du bien commun.

Pour Pineault (1997), la philanthropie moderne provient largement de la sécularisation de la charité chrétienne, processus correspondant à une émancipation progressive s'effectuant dans le cadre de la Réforme protestante de même que de la mise en place d'une fiscalité étatique absolutiste. D'une part, la crise des indulgences participe à générer la Réforme et, d'autre part, le monopole de la définition légitime de l'acte charitable passe progressivement de l'autorité religieuse au pouvoir de l'État.

Cette extension du pouvoir de l'État à la régulation du don apparaît entre les 16<sup>ème</sup> et 17<sup>ème</sup> siècles. Elle vise ainsi à promouvoir la légitimité sur l'espace public de la pratique charitable autrefois limitée à la sphère privée. Cette reconnaissance politique est le fondement de l'exonération fiscale dont bénéficie aujourd'hui encore l'acte philanthropique. Les formes légales modernes de l'organisation charitable sont désormais constituées. L'institutionnalisation politique de la charité moderne correspond à la chute progressive du monopole de l'Église sur la charité, dont les anciens fondements idéologiques de pauvreté et

d'oisiveté deviennent désormais indésirables et condamnables en vue de l'ordre social capitaliste (Charbonneau, 2012).

Les nouvelles pratiques charitables légalement institutionnalisées sont ainsi clairement dissociées de la charité chrétienne dès lors que le don devient autonomisé et sécularisé grâce à sa régulation juridique. Ce processus de judiciarisation et de sécularisation de la charité rapprochera cette dernière, sur le plan idéologique, de l'éthique protestante de la responsabilité individuelle.

### 2.3.2 Deuxième période : Philanthropie et capitalisme financier au 18<sup>ème</sup> siècle

Pour Bishop et Green (2008), la deuxième grande période de la philanthropie s'ouvre avec le retour de la stabilité dans une Europe pacifiée et le développement économique qui l'accompagne au 18<sup>ème</sup> siècle.

Le capitalisme connaît alors un développement financier majeur, en Angleterre, avec la création de la société anonyme par actions qui permet l'émission de titres échangeables et la mobilisation de capitaux très importants. Cette innovation ouvre parallèlement la voie à une philanthropie par actions (*joint stock philanthropy*) orientée notamment dans la collecte de fonds destinés à financer des œuvres sociales. La philanthropie moderne et sécularisée apparaît ainsi comme une réponse aux conséquences du développement du capitalisme. Elle trouve alors sa place dans une philosophie qui se prétend à la fois de la responsabilité individuelle et du productivisme.

D'autres pays européens connaissent toutefois des pratiques distinctes du modèle anglais. Notamment, dans la Prusse du 18<sup>ème</sup> siècle, l'existence et le rôle des fondations sont intrinsèquement liés au contexte d'émergence et de prise de conscience de l'opinion publique, en intervenant notamment à travers la création de revues et de journaux scientifiques et politiques (Coing, 1981). Ces fondations respectaient en ce sens plus clairement les idéaux et objectifs classiques de légitimation des fondations philanthropiques : être au service du progrès de l'humanité et du bien commun. Les fondations prussiennes intervenaient en outre



dans l'assistance aux pauvres, aux malades et aux personnes âgées. Elles étaient en réalité considérées comme de réelles institutions publiques. Coing indique à ce propos :

*«Such foundations were distinguished from private foundations, which are intended to serve the interests of an individual or a group of persons, such as a certain family. Foundation which served such purposes were favoured and – to a certain degree – incorporated into the machinery of governmental administration, although they had been established by private benefactors.»*

En France, l'histoire de la philanthropie s'inscrit dans le contexte de l'autorité de l'Église catholique. Sous l'Ancien Régime, l'Église structure l'ensemble de la société. La charité devient une injonction de donner : *« tout homme instruit de la religion ne doute pas que l'aumône est une loi absolue expresse, divine »* (Charhon, 2012). C'est donc naturellement au sein de l'Église catholique que d'importantes institutions philanthropiques sont créées en direction des indigents, des orphelins et des malades. Ces institutions religieuses sont très largement soutenues par des familles fortunées par le biais de dons importants, et notamment de legs. Le pouvoir royal demeure toutefois très méfiant face à l'accumulation d'une telle puissance à la fois économique et morale. Les biens cédés à l'Église sont qualifiés de biens de mainmorte qui échappent à l'État. C'est dans ce contexte qu'est instauré dès 1275, une tradition française de contrôle a priori des constitutions de biens de mainmorte dédiés à la philanthropie. Son développement est ainsi soumis à une multitude de règles dont l'objet est de restreindre la liberté et la capacité à agir de ces institutions religieuses. Un processus de sécularisation de la charité s'initie alors, vers 1543, avec la création du Bureau des pauvres et la destitution du clergé de son rôle de tutelle administrative sur les œuvres de charité.

Ce mouvement se confirme à la Révolution française. Les fondations sont alors interdites. La loi Le Chapelier, en 1791, provoque notamment la dissolution des corps intermédiaires privilégiant la rencontre directe entre l'individu et l'État, la confrontation entre l'intérêt particulier et l'intérêt général. Le libéralisme français, s'il promeut les droits individuels, ne saurait s'accommoder d'une quelconque défiance à l'autorité de l'État. Cette hostilité envers les fondations philanthropiques s'explique notamment par la crainte de toute bribe de pouvoir qui échapperait à l'État : *« Foundations were viewed as an escape from taxation and a potential power center beyond the control of the state »* (Prewitt, 2006). Il faudra attendre

l'Empire pour assister à une résurrection des fondations, toutefois soumises à l'autorisation et au contrôle du Conseil d'État qui agréa leur but d'intérêt général.

La France ne fut pas le seul pays d'Europe à interdire les fondations. On note des situations comparables, au 19<sup>ème</sup> siècle, en Belgique, au Portugal et en Espagne. L'inspiration étatiste de la pensée française révolutionnaire semble être à l'origine d'une théorie de l'État-providence qui s'imposera peu à peu sur une large partie du continent européen.

Charbonneau (2012) identifie, dans cette France du 18<sup>ème</sup> siècle, une approche de la philanthropie désormais affranchie de la charité chrétienne dans un contexte de sécularisation même si quelques motivations religieuses persistent encore. L'apparition et l'usage courant des termes « *bienfaisance* » et « *philanthropie* » témoignent de cette volonté de donner sans aucune référence à une quelconque inspiration divine. Pour Cohen (2003), la philanthropie n'est plus cet acte d'auto-satisfaction mais il répond bien davantage à la volonté d'améliorer la société dans son ensemble. Il devient alors pour la première fois un « acte social ». A titre d'illustration, la création de la Société philanthropique de Paris est créée en 1780, à l'initiative des loges maçonniques, lesquelles exigent de leurs membres l'adoption d'activités philanthropiques destinées à prodiguer le bien-être, développer le bonheur et diminuer les souffrances sociales.

Cette deuxième grande période de la philanthropie permet également d'aborder les premières fondations américaines émergeant pendant la période coloniale. À l'instar des fondations européennes, elles consistent en des fiducies ou des legs dédiés à une institution précise (Prewitt, 2006). Elles sont donc en principe des fondations subventionnaires. En outre, au contraire du cas français, la Révolution américaine de 1776 pose les fondements d'une philosophie politique de l'État minimal dans laquelle la fondation philanthropique trouvera aisément sa place (Cohen, 2003). Les Etats-Unis naissent sur les bases d'une révolution contre la tyrannie du pouvoir britannique. La théorie républicaine sous-tendue par une pensée politique libérale de gouvernement minimal conduira notamment à l'instauration d'un régime d'imposition favorable au développement d'un Tiers secteur dynamique et d'une abondance de dons charitables (Charbonneau, 2012).

### 2.3.3 Troisième période : L'esprit philanthropique face à l'Etat au 19<sup>ème</sup> siècle

La troisième grande période de la philanthropie répond aux conséquences sociales qu'entraîne l'industrialisation rapide et massive en Angleterre. Bishop et Green (2008) soulignent à ce propos: «*By the mid-1880s, the Times of London claimed that the income of the city's charities was greater than the governments of some European countries*». Devant l'ampleur des inégalités et de la pauvreté, les mouvements réformistes réclament un rôle accru de l'État dans la protection sociale. Ces mouvements rencontrent d'ailleurs une forte résistance notamment de la Charity Organization Society de Londres (COS). C'est dans ce contexte que les classes de riches industriels constituent une nouvelle génération de philanthropes en mesure d'initier des projets capables de répondre aux problèmes et aux besoins sociaux dans l'esprit du libéralisme et de la responsabilité individuelle.

Légitimant les bouleversements sociaux causés par la Révolution industrielle et la constitution corollaire de la classe ouvrière et de la masse d'indigents, la philosophie libérale s'accommodera de la charité sécularisée. Selon Pineault (1997), c'est le libéralisme utopique des 18<sup>ème</sup> et 19<sup>ème</sup> siècles qui sert de contenu idéologique au fondement de l'institutionnalisation de la philanthropie conçue comme assise d'un système d'assistance sociale respectant la responsabilisation de l'individu.

Cette nouvelle philanthropie s'évertuait à constituer un système d'assistance capable d'éliminer la pauvreté par l'intégration des individus aptes au marché du travail d'une part et, d'autre part, par la prise en charge des exclus perçus comme inaptes ou invalides. Les effets délétères de la Révolution industrielle constitueront ainsi les conditions d'une nécessaire augmentation de l'assistance sociale, laquelle devait être instituée dans le respect du libéralisme. La philanthropie était donc toute désignée pour assumer ce rôle. La fondation apparaissait dès lors comme une forme institutionnelle adaptée à la pratique laïque de la philanthropie.

Outre-Atlantique, il convient de remonter aux premiers colons qui s'installèrent en Amérique pour mieux appréhender la dimension spécifique que prendra la philanthropie au 19<sup>ème</sup> siècle. Ces colons étaient bien évidemment imprégnés de la tradition judéo-chrétienne. Leurs actions étaient largement prescrites par la Bible et le Nouveau Testament. Il n'est donc pas étonnant

que le concept de charité ait été très présent dans la société coloniale. Mais très vite, le pragmatisme des puritains et la sécularisation des institutions vont faire émerger la notion de philanthropie. John Winthrop, Cotton Mather et Benjamin Franklin sont trois personnalités marquantes de l'époque coloniale américaine. Par leurs différents témoignages, ils attestent de ce mouvement.

John Winthrop fut élevé dans le puritanisme calviniste. Il croyait fermement qu'il convenait de purifier l'Église anglicane de tous les rites catholiques qui y subsistaient pour ne plus offenser Dieu. Le seul moyen d'y parvenir était de trouver refuge loin de l'Angleterre pour exercer un rite renouvelé. Avec d'autres Puritains, il obtint une charte royale de Charles I<sup>er</sup> pour fonder une colonie commerciale en Amérique. Il avait toutefois secrètement signé avec ses compagnons le *Cambridge agreement* du 4 mars 1629 pour en faire une colonie puritaine modèle. À la tête de quatorze navires et presque un millier de passagers, il partit d'Angleterre vers le Nouveau Monde pour rejoindre la Colonie de la baie du Massachusetts, Nouvelle-Angleterre, lors du printemps 1630. C'est à l'occasion de cette traversée qu'il prononce le célèbre sermon *A Model of Christian Charity*. Il y fixe les objectifs de l'idéal social puritain. Il y déclare que les Puritains du Nouveau Monde ont signé un pacte avec Dieu qui les conduit à créer dans ce nouveau monde une Cité sur la colline (*City upon a Hill*) dédiée à Dieu et qui sera un modèle à suivre pour l'humanité.

Pour y parvenir, Winthrop justifie les disparités sociales entre les riches et les plus démunis par la volonté de Dieu. Chacun des compagnons devra s'atteler au travail, montrer envers son prochain un sentiment de fraternité et être prêt à se débarrasser du superflu pour pouvoir satisfaire aux besoins des autres. Il y parle également des devoirs des riches envers les pauvres. Dieu souhaite que les dons qu'il prodigue soient véhiculés par l'intermédiaire de ses serviteurs. Ainsi, les riches ne sont que les dépositaires de la fortune que Dieu leur a confiée pour réaliser son dessein. La deuxième raison de l'inégalité entre les humains est qu'elle permet de démontrer la toute-puissance du Divin. Dans la troisième raison, il affirme que l'inégalité rend les hommes interdépendants et donc solidaires les uns des autres, ce qui les contraint de renforcer leurs liens de fraternité et de réaliser ainsi le commandement d'aimer son prochain comme soi-même. Cette fraternité est essentielle pour la construction d'une communauté sur la base du consentement mutuel. Les hommes pourront y trouver une forme de gouvernement civil au service du bien public et supérieur aux intérêts privés. Le principe

de charité était donc un moyen de garantir l'ordre social établi par Dieu. Les idées d'entraide et de supériorité de l'intérêt du bien public à l'intérêt privé deviendraient des composantes essentielles de l'organisation de la société américaine.

Cotton Mather (1663-1728) est l'un des artisans de la philanthropie américaine. Il est le petit-fils du Révérend Richard Mather, Président d'Harvard, et fondateur du Congrégationalisme du Massachusetts et fils du Révérend Increase Mather, principal homme d'église de la colonie durant la seconde moitié du 17<sup>ème</sup> siècle. Il entre à Harvard à l'âge de douze ans et est diplômé en 1678. Après avoir été enseignant et à la fin de ses études de médecine, il décide de devenir ecclésiaste et assure la charge pastorale de la plus grande congrégation de Nouvelle Angleterre, l'Eglise de Boston, qu'il servira jusqu'à la fin de sa vie.

Dans son essai intitulé *Bonifacius* en 1710, Mather (1967) propose que les hommes et les femmes, agissant soit comme individus, soit comme membres d'associations, s'engagent à toujours s'efforcer de faire le bien autour d'eux. Il considérait que c'était là une obligation due à Dieu plutôt qu'un moyen de salut. Il ajoutait l'obligation de faire le bien dans la joie. Faire le bien était une récompense en soi. Il remarquait en outre que faire le bien permettait par la même occasion de renforcer le contrôle social. L'exemple pieu, le leadership moral, l'effort volontaire et la charité privée étaient les moyens par lesquels les intérêts rivaux et conflictuels dans la société pouvaient être mis en harmonie. Le bon citoyen est donc celui qui est à l'affût des personnes qui pourraient être dans le besoin et saisit les opportunités de secourir son voisin.

Mais la contribution la plus importante de Cotton Mather à la philanthropie repose sur le besoin de s'assurer le concours des autres dans les entreprises de bienfaisance. Il est le promoteur infatigable des associations pour soutenir les missions, soulager le clergé et construire des églises dans les communautés les plus pauvres. Il attire l'attention des plus riches sur les besoins physiques et moraux des pauvres. Il compare l'acte charitable à « la pierre tombant dans le lac sur lequel un cercle en produit d'autres en s'étendant au large. Enfin, pour Mather, donner intelligemment est encore plus important que donner généreusement. Retirer son aide à celui qui ne la mérite pas est tout aussi essentiel et bienfaisant qu'accorder son aide à celui qui en a besoin. Il craignait en effet que la philanthropie mal distribuée entraîne les pauvres à l'oisiveté. Cette distinction entre les bons

pauvres qui méritent l'aide et les paresseux qu'on doit enjoindre de travailler fait partie de la philosophie puritaine américaine.

Le tribut le plus connu aux *Essays To Do Good* de Mather vient de Benjamin Franklin. Ce dernier a été qualifié de « Saint patron de la philanthropie américaine » (Boorstin, 1993). Il commença sa carrière littéraire à l'âge de 16 ans à Boston comme contributeur anonyme au journal de son frère *New England Courant*. Son pseudonyme « *Silence Doogood* » était une parodie de *Essays to do Good* même si, quelques années plus tard, Franklin reconnaitra qu'il devait beaucoup à *Bonifacius* dans la formation de son éthique personnelle.

Pourtant, au-delà des similitudes existantes entre Franklin et Mather, on note une différence fondamentale. Franklin concevait, en effet, une société dans laquelle il ne devrait plus y avoir de pauvres. Il préconisait la voie vers l'indépendance par le travail et la liberté. Libre, notamment, de toute dépendance de la charité. Dans sa vie personnelle, Franklin observait ces principes pour devenir financièrement indépendant dès que possible. À quarante-deux ans, il vendit sa maison d'impression et consacra une grande partie du reste de sa vie au service du public. Bien avant de quitter les affaires, il avait commencé à mettre en pratique sa maxime « *les loisirs sont le moment pour faire quelque chose d'utile* ».

Franklin introduisit un esprit séculier dans l'évangile pour faire le bien. Au lieu d'invoquer le travail pieux et la charité personnelle, il mit l'accent sur les efforts à accomplir pour améliorer le bien-être général et le bien commun. Dans la plupart de ses actes, on retrouve les principes caractéristiques à la fois d'une politique publique éclairée et d'une philanthropie constructive. Prévenir la pauvreté lui paraissait beaucoup plus important que de la soulager. En appelant à la suppression des lois en faveur des pauvres, sous le prétexte que les aides publiques pour les plus démunis avaient une tendance encore plus grande que la charité à les paupériser, Franklin alla plus loin que Mather qui avait mis en garde contre les abus de la charité privée. Il anticipait de fait les idées des philanthropes scientifiques et des réformateurs de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Il écrivait : « *Je suis pour faire le bien envers les pauvres, mais je diffère sur les moyens à employer. Je pense que le meilleur moyen de rendre service aux pauvres, ce n'est pas de les rendre à l'aise dans la pauvreté mais de les aider à s'en sortir.* » (Boorstin, 1993)

Les activités philanthropiques de Franklin, bien que variées, étaient toutes conçues sur le même modèle. Commencant en 1727, avec le Junto, un club pour l'amélioration mutuelle de ses membres, Franklin mit en œuvre une multitude de projets civiques. Il fonda une compagnie de pompiers volontaires, développa des plans pour paver, nettoyer et éclairer les rues de Philadelphie, soutint un projet pour le maintien de l'ordre dans la ville. Il joua un rôle majeur dans l'établissement de l'hôpital de Pennsylvanie en 1751 et dans la création du Collège de Philadelphie qui deviendra, plus tard, l'Université de Pennsylvanie. Les actions de Franklin n'eurent pas pour objectif d'alléger les souffrances économiques des plus pauvres. Elles consistaient plutôt, suivant le principe philanthropique gréco-romain, en un investissement dans des œuvres durables pour le bien commun.

De plus, dans l'esprit de Franklin, la séparation entre le public et le privé n'était pas clairement arrêtée. Si le besoin d'une activité qui n'était pas encore prise en charge par le gouvernement se faisait sentir, il pensait qu'il était parfaitement raisonnable que des individus s'unissent pour mener à bien cette activité. Le but était non seulement de combler le manque mais aussi d'inciter le gouvernement à agir. Cette philosophie libérale de l'action de la société civile, indépendamment de celle de l'Etat, est un fondement de la société américaine et constitue l'essence même de la philanthropie américaine.

L'histoire de la Reconstruction américaine (1865-1877) permet de mieux comprendre le développement des fondations. Cette période correspond à l'époque où les Etats Unis, sortis dévastés de la guerre civile, se devaient de procéder politiquement à leur union nationale et économiquement, à l'édification des bases matérielles qui assureraient leur industrialisation portée par les financiers et industriels du Nord.

Selon Karl et Katz (1981), l'exigence de consolider la nation américaine souleva très rapidement une prise de conscience de la nécessité de mettre en place un système de protection sociale. Les fondations philanthropiques américaines constituaient alors une solution offrant de nombreux avantages : la possibilité de poursuivre le processus d'industrialisation, la mise en place de services sociaux capables de traiter les conséquences sociales et sanitaires de ce développement économique et enfin la dispense de recours à l'autorité centralisée. Le développement des fondations philanthropiques américaines repose ainsi sur l'histoire de leurs relations avec le gouvernement fédéral et sur la capacité de ce

dernier de mener à bien les réformes locales dans le domaine des politiques publiques et des services sociaux.

Pour Karl et Katz (1981), la philanthropie moderne aux Etats Unis trouve son origine dans deux phénomènes majeurs : la Révolution corporative et l'industrialisation. D'un côté, la socialisation du capital à travers l'émergence de la société privée à actions échangeables sur les marchés, dans la seconde moitié du 19<sup>ème</sup> siècle, signale le passage du capitalisme bourgeois caractérisé par la propriété individuelle et familiale vers un capitalisme corporatif. De l'autre côté, l'industrialisation rapide des Etats-Unis permet la constitution d'immenses fortunes sur la base d'oligopoles, de monopoles et de cartels.

Les deux chefs de file de cette tendance sont, bien évidemment, Rockefeller dans l'industrie pétrolière et Carnegie dans l'acier. Dans ce contexte d'accroissement massif des richesses et des inégalités, ces grands industriels cherchaient à protéger leur fortune de l'impôt, tout en contribuant au progrès social et au bien-être de leurs semblables. Ils auront droit au titre de « baron-voleurs » (Dowie, 2001).

Carnegie s'était toutefois engagé dans la philanthropie dès 1889, date de la parution de son essai *The Gospel of Wealth*. Pour Bishop et Green (2008), il est à l'origine des techniques fondatrices de la philanthropie moderne : la philanthropie stratégique et l'effet de levier. Ces stratégies philanthropiques consistent à exiger des investissements publics équivalents aux contributions privées du philanthrope. Mais Carnegie est surtout le précurseur de cette philanthropie scientifique, complètement autonomisée de la charité et prétendant agir sur les causes premières des problèmes sociaux.

S'opposant aux œuvres caritatives d'inspiration chrétienne, la philanthropie moderne constitue effectivement une réponse rationalisée à la question sociale américaine de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Il s'agit dans ce cadre d'une réponse scientiste et institutionnelle à la crise causée par une transformation rapide du mode de production du capitalisme américain, se fondant sur les principes de l'organisation industrielle et sur les théories scientifiques (Guilhot, 2006).

Pour Prewitt (2006), Carnegie contribua d'ailleurs à l'établissement des justifications classiques de la fondation privée en fondant la Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching en 1905. De son côté, Rockefeller fut à l'avant-garde de la forme institutionnelle de



la philanthropie en créant, en 1913, une fondation à perpétuité portant son propre nom. Mais chacun à leur manière, Carnegie et Rockefeller combineront définitivement dans leurs nouvelles organisations les fonctions philanthropiques de subvention et d'opération directe (Prewitt, 2006).

Le troisième cas archétypal de la fondation philanthropique moderne et libérale fut l'œuvre de Margaret Sage, veuve du riche financier Russell Sage ayant construit sa fortune grâce à une activité spéculatrice menée sur les différents projets de développement du réseau américain de chemin de fer. Margaret Sage fonda ainsi la Fondation Russell Sage en 1906 avec une idée bien précise en tête : « *She saw clearly the link between (social) science and the institutions and policies necessary to ameliorate the costs to human welfare associated with rapid industrialization and urbanization* » (Prewitt, 2006).

Aux côtés des réformistes et des nouvelles classes de professionnels, les riches philanthropes furent notamment en mesure d'influencer les choix en matière de politiques publiques par leur important soutien à la recherche universitaire. Carnegie, Rockefeller et Sage développèrent ainsi les bases d'un réseau de pouvoir entre le gouvernement, les réformistes sociaux, les chercheurs et les classes d'affaires.

#### 2.3.4 La quatrième période : La philanthropie scientifique au 20<sup>ème</sup> siècle

Lors du passage au 20<sup>ème</sup> siècle, l'action des institutions charitables traditionnelles aux États-Unis apparut nettement insuffisante et inadaptée au regard des fléaux sociaux issus de l'industrialisation massive. Influencés par le Taylorisme et ses principes industriels de rationalité, d'efficacité et d'organisation, ces hommes d'affaires entreprirent une rationalisation scientifique de la philanthropie. En s'intéressant aux causes premières des problèmes sociaux, ils développèrent une profonde affinité avec la recherche scientifique, tout particulièrement dans le champ émergent des sciences sociales. La philanthropie et l'université peuvent être ainsi considérées, aux États-Unis, comme intrinsèquement liées. Afin de dépasser les limites des institutions philanthropiques traditionnelles, cette rationalisation

donna naissance à la philanthropie organisée, produisant une nouvelle forme institutionnelle créée à partir d'un fonds juridiquement reconnu comme fiducie et dénommée « fondation ».

Friedman (2003) souligne également la distinction entre « philanthropie traditionnelle » et « philanthropie scientifique ». La transition s'est effectuée, selon lui, au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle, au moment où l'Europe et les États-Unis s'éloignaient des modes de vie traditionnels pour adopter l'autorité rationnelle du droit ainsi qu'une organisation sociale davantage systématisée. Il soutient que les sociétés de philanthropie organisée apparurent dans ce cadre plus à même de résoudre les problèmes sociaux les plus graves face auxquels les actes charitables individuels et les simples intentions bienveillantes se montraient inefficaces.

Dans la même veine, Zunz (2012) rappelle le rôle central joué par la philanthropie scientifique dans la reconstruction des États-Unis et de la nation américaine dans son ensemble. Cette philanthropie moderne présente plusieurs ruptures :

- elle n'est pas spécifiquement dirigée vers les classes les plus pauvres, mais elle tente de trouver des solutions durables aux problèmes sociaux en s'attaquant aux causes profondes ;
- elle s'adresse dans une perspective universaliste à l'humanité entière et tente d'œuvrer pour le bien et le progrès du genre humain.
- elle est rendue possible par une alliance entre grands philanthropes et réformateurs, qui permet aux premiers de mettre en œuvre une vision personnelle du bien commun, définie en collaboration avec les seconds.

L'émergence de cette philanthropie scientifique s'accompagne également d'une réforme du cadre légal. Un événement particulièrement marquant conduit à des évolutions significatives : la loi Tilden (1893) rend possible une philanthropie aux objectifs plus larges. Elle autorise notamment les legs sans prescription précise. Les administrateurs doivent alors définir les objectifs à chaque génération.

Karl et Katz (1981) définissent au final le concept de philanthropie scientifique. Celle-ci se caractérise par trois principes généraux :

*« Three principles – the search for root causes, a professional staff responsible for realizing strategically selected program goals, and a flexible form of giving into perpetuity – are basic to the innovation that marked the beginning of American foundations as we know them today ».*

Cette nouvelle organisation scientifique de la philanthropie institutionnalise la pratique du don dans les us et coutumes des Américains. L'opportunité offerte à tous de contribuer au bien commun marque ainsi la philanthropie moderne en proposant une approche différente du don : voir le don comme un filet de sécurité, c'est-à-dire investir de l'argent pour le bien de tous et de soi-même, faisant de la philanthropie de masse une sorte d'épargne publique (Zunz, 2012). En se référant à « l'intérêt bien compris » de Tocqueville, Zunz explique comment les notions d'intérêt et d'altruisme ne s'excluent pas, mais au contraire se renforcent. Dans cette articulation entre la philanthropie et le capitalisme, c'est l'ensemble de la société qui investit dans son avenir et non simplement les riches qui aident les pauvres.

Dans la première moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, les relations entre la philanthropie et l'État vont connaître deux changements successifs sous Hoover, puis Roosevelt. Au lendemain de la Première Guerre mondiale, Hoover crée un « État associatif », fondé sur une alliance entre l'État et la philanthropie, qui subordonne celle-ci à la puissance publique. L'État utilise alors les ressources de la philanthropie pour mener à bien ses propres objectifs. Cela instaure une dépendance de la philanthropie vis-à-vis de l'État qui ne permet pas de traiter des questions de justice sociale dans une société fondée sur la domination raciale, ni même de surmonter la Grande Dépression.

Avec le New Deal, Roosevelt change de stratégie et, souhaitant créer un filet de sécurité durable pour les Américains, renforce le rôle de la puissance publique dans les affaires économiques et sociales en augmentant l'autorité fédérale à tous les échelons locaux de l'État et en imposant une séparation stricte entre institutions publiques et associations privées. Le New Deal met ainsi un coup de frein décisif au partenariat entre État et philanthropie, amenant à redéfinir les relations entre autorités locales et œuvres caritatives, mais remet en cause également la place de la philanthropie dans la gouvernance américaine et les affaires publiques.

Dans la seconde moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, la séparation entre sphère publique et sphère privée perd sa pertinence. Les années 1960 marquent en effet le retour de la collaboration entre l'État et la philanthropie. La philanthropie n'est toutefois plus l'exécutante de la volonté de l'État, mais elle devient un partenaire à part entière. Plus globalement, la société civile collabore avec l'État pour fournir assistance aux pauvres tout en les incluant dans le processus d'aide.

Ce partenariat fonde une économie politique mixte des services sociaux dans laquelle argent public et argent privé travaillent au bien commun.

Enfin, le 20<sup>ème</sup> siècle marque également un tournant important avec l'émergence d'une philanthropie de masse. En effet, la lutte contre certaines fléaux sanitaires et sociaux, comme par exemple la tuberculose, s'appuie sur de nouvelles techniques de collecte de fonds qui organisent la philanthropie, permettant ainsi à tous les Américains, et non plus uniquement aux grands philanthropes, de faire des dons en fonction de leurs moyens.

### 2.3.5 Cinquième période : philanthropie de masse et mondialisation au 21<sup>ème</sup> siècle

A la fin des années 1960, la philanthropie était ainsi devenue un élément constitutif de la société américaine. Toutefois, la diversité des acteurs peine à se fédérer en un secteur d'activité cohérent qui puisse représenter une réelle force de proposition et d'action. Conscients de cette faiblesse, certaines personnalités décident alors de rassembler les deux principaux composants de la philanthropie : les fondations et la philanthropie de masse. Le secteur sans but lucratif s'impose alors pour défendre l'indépendance du monde philanthropique en le libérant de sa dépendance croissante vis-à-vis de l'État, tout en insistant parallèlement pour que l'État honore ses engagements financiers vis-à-vis des services sociaux.

Mais, le passage au 21<sup>ème</sup> siècle pose également la question de l'internationalisation de la philanthropie américaine, en montrant comment celle-ci porte les valeurs des États-Unis dans le monde. Les fondations, qui avaient largement collaboré avec l'État contre le communisme pendant la guerre froide et exporté les valeurs américaines en coordonnant leurs stratégies avec celles du gouvernement, vont peu à peu s'émanciper.

Deux épisodes marquants permettent à la philanthropie américaine de manifester son indépendance vis-à-vis du gouvernement. La campagne contre la famine en Éthiopie en 1984 signe le début d'une réinvention de l'aide humanitaire internationale, dans laquelle les États-Unis vont jouer un rôle de leader. La philanthropie américaine y marque sa volonté de travailler directement avec les associations locales – sans intervention des gouvernements – et

de concevoir l'aide d'urgence comme la première étape d'un programme de développement social et économique. Ainsi, la philanthropie se démarque des gouvernements et affirme une action internationale autonome.

L'éclatement de l'URSS offre aux organisations philanthropiques une seconde occasion de montrer leur indépendance, même si les sommes qu'elles peuvent mobiliser sont très inférieures à celles des gouvernements. Dans les anciennes républiques soviétiques, ces organisations veillent à promouvoir les mécanismes du marché pour remplacer le système étatique de redistribution et stimuler l'émergence d'une vie associative pour renforcer la société civile, la rendre indépendante de l'État et respectueuse des différences culturelles. Les initiatives de Georges Soros et de son Open Society Fund, créé en 1979, sont particulièrement emblématiques.

La philanthropie américaine internationalisée et autonome va ainsi jouer un rôle central à l'échelle de la planète, notamment dans l'action humanitaire et l'aide au développement. Les fondations défendent une idée centrale, celle du pouvoir de la communauté, que les milieux du développement reprennent à leur compte. Il s'agit de faire parvenir les aides directement aux communautés locales et de les aider à améliorer elles-mêmes leurs conditions. Deux initiatives sont décisives en la matière : celle de Yunus et la Grameen Bank en 1980 qui lance le microcrédit au Bangladesh et celle de l'économiste Amartya Sen, qui élabore une théorie du développement humain particulièrement féconde.

Zunz (2012) souligne également le rôle particulier de la Fondation Gates, créée en 2000. Première fondation mondiale par sa dotation, elle se tourne très vite vers l'action internationale, notamment autour de deux projets d'ampleur : la seconde révolution verte en Afrique et la lutte mondiale contre le Sida. L'auteur insiste sur deux innovations majeures portées par la Fondation Gates : son rôle de médiateur entre le niveau mondial et l'échelon micro-local ainsi que son indépendance et son approche pragmatique qui donnent parfois à la philanthropie d'aujourd'hui une teinte plus progressiste.

Pour finir, si la philanthropie du 19<sup>ème</sup> siècle trouvait ses formes originelles dans les milieux liés à la grande industrie monopolistique, son renouveau s'opère aujourd'hui à partir des marchés financiers. Les fortunes qui alimentent les nouvelles initiatives dans ce domaine sont

en effet celles des principaux acteurs de la financiarisation de l'économie, par le biais de hedge funds.

Cette nouvelle philanthropie n'a plus pour terreau les vieux bassins industriels où les « barons voleurs » avaient établi leurs empires. Elle se déplace de manière très volatile au gré des marchés boursiers. Ceux-ci sont devenus le théâtre où se joue la représentation de grands acteurs de la philanthropie : « *Les Soros, Turner, Roberts, Milken y accumulent leur fortune à la faveur de la dérégulation financière, dont ils sont à la fois les bénéficiaires et, souvent, les promoteurs.* » (Guilhot, 2006)

Pour Bishop et Green (2008), cette nouvelle avancée de la philanthropie s'explique en partie par le retrait de l'État, la baisse des impôts et à la dérégulation néolibérale. Elle repose pour l'essentiel sur l'émergence du concept de « capital vertueux » de la philanthropie à capital de risque (Letts et al., 1997) et sur la pratique de l'investissement social (Many, 2009).

Comme nous l'avons montré, la philanthropie a connu au cours de l'histoire une évolution marquée par un mouvement de sécularisation progressive engagé dès le 17<sup>ème</sup> siècle qui l'amènera à rencontrer le capitalisme financier dès son apparition au Royaume Uni et à devoir ainsi repenser ses relations à l'Etat. Au tournant du 20<sup>ème</sup> siècle, la rationalisation scientifique de la philanthropie aux Etats-Unis conduira à sa croissance exceptionnelle et son internationalisation actuelle. Elle y représente aujourd'hui une véritable puissance qui oriente, sinon détermine, les enjeux collectifs de nos sociétés. Parallèlement, elle demeure rattachée à des comportements qui se revendiquent individuels.



### 3 L'identité – Une approche interactionniste

On retrouve dans la littérature sur le concept d'identité deux types de définition : La première approche renvoie l'identité à une forme essentialiste qui met l'accent sur son caractère immuable face à son essence ou ses croyances. En opposition, la seconde considère l'identité comme un processus dynamique qui évolue en fonction du contexte socio-historique dans lequel il se développe. En somme, l'identité serait avant tout un construit social. Cette dernière acceptation met en évidence les processus d'identification qui s'opèrent à la fois dans la recherche de singularité de l'individu par la définition de ses différences mais également par le sentiment d'appartenance à la collectivité. Ainsi, l'identité se définit comme les modes d'identification, variables au cours de l'histoire commune et de l'histoire personnelle.

Ce chapitre présente une recension des principales approches de l'identité qui permet de mieux appréhender ses définitions et ses dimensions ainsi que son lien avec le capital social. Il se donne plusieurs objectifs. Le premier vise à identifier clairement les fondements de la perspective interactionniste de l'identité. Le deuxième objectif a pour but de traiter de la formation des identités en tant que construit social. Le troisième permet de révéler l'identité par le biais du processus de socialisation, et notamment par les liens de dépendance et de réciprocité. Le quatrième objectif présente la relation au pouvoir et le rapport au territoire comme autant de déterminants de la constitution des identités collectives. Le cinquième objectif de cette recension a pour objet d'expliquer comment le capital social et la connectivité interviennent pour mieux renforcer le sentiment d'appartenance. Enfin, les deux derniers objectifs permettent de mieux cerner les positions des philosophes libéraux et communautariens autour du questionnement sur l'identité dans un débat toujours actuel entre l'individu désarticulé ou réticulé.

#### 3.1 L'interactionniste symbolique

Précurseur du second courant de l'École de Chicago, G.H.Mead (1863-1931) considérait que le comportement social était à l'origine de la conscience individuelle. Celle-ci émanait directement des interactions issues de conduites symboliques telles le langage et le jeu



contribuant ainsi à la création du soi et à la constitution de l'identité sociale. *"Le soi se développe comme résultat des relations que le sujet noue avec la totalité des processus sociaux et des individus qui s'y trouvent engagés."* (Mead, 1963). Le soi est ainsi le résultat des interactions entre un sujet et son environnement. Il se compose de deux entités : le « moi » qui correspond à l'ensemble des attitudes provoquées par l'extérieur et le « je » qui est la somme des réponses de l'individu à cet autrui généralisé.

Ancien élève de Mead et dans la lignée de ses travaux, Herbert Blumer (1900-1987) a inventé le terme « interactionnisme symbolique » en opposition aux thèses fonctionnalistes et culturalistes dominantes qui défendaient une conception hyper-socialisée des individus. Les actions individuelles étaient alors considérées comme déterminées par la société, par les règles, par la culture. Au contraire, Blumer (1969) analyse la société comme un processus d'actions et non un ensemble fixé de structures. Privée de l'action, la structure des relations entre les individus ne peut en effet trouver de signification possible. Il énonce alors les trois fondements de l'interactionnisme symbolique :

- Dans un premier temps, les êtres humains se comportent à l'égard des choses selon les significations qu'ils accordent à celles-ci. Ainsi, pour comprendre les manières d'agir ou de penser des acteurs, il faut d'abord et avant tout appréhender le sens qu'ils donnent à leur réalité.
- Ensuite, ce sens provient des interactions sociales de chacun avec autrui. La signification n'est pas inhérente aux objets, mais elle se forme à travers les manières d'agir à l'égard d'autrui en fonction des objets. L'objet tient donc son sens non de sa nature, mais des conduites qu'il suscite. Blumer reprend ici l'idée de Mead pour qui l'univers des significations émerge d'un processus de coopération et d'adaptation mutuelle au sein du groupe social. C'est donc au travers des relations avec les autres, que ces relations soient individuelles (face à face) ou collectives (les rapports entre les groupes), que les acteurs découvrent, négocient et produisent le sens qu'ils donnent aux choses de même qu'ils développent leurs perspectives.
- Enfin, c'est dans un processus d'interprétation mis en œuvre par chacun dans le traitement des objets rencontrés que ce sens est manipulé et modifié. Le processus d'interprétation subjective ne cesse de transformer la signification des objets. Ce processus constitue le mécanisme fondamental du fonctionnement du soi : l'individu contrôle ses actions en agissant sur lui-même, en se donnant des indications, en

identifiant ses besoins et ses buts, et finalement en modifiant la définition de la situation en fonction des circonstances (Queiroz, 1994).

Partant des instruments, langage et jeu, qui permettent d'intérioriser les attitudes d'autrui, ce courant sociologique développe l'idée que la prise de rôle naît dans l'interaction. Cette activité sociale constante et spontanée mène à l'intériorisation des attentes, valeurs et modèles d'action d'autrui, devenant ainsi l'instrument de la socialisation : « *Prendre le rôle d'autrui fait toujours partie d'un acte social total* » (Turner, 1956). Cependant, cette prise de rôle n'est pas présente seulement lors de la socialisation primaire, elle devient le mécanisme principal de l'interaction durant toute la vie. Pour Turner, l'identité est ainsi faite à la fois de qualités stables qui rendent compte de l'idée populaire d'identité où stabilité et authenticité de l'acteur sont liées, et de traits plus éphémères ou conjoncturels, qui font état des modifications d'image à chaque changement de partenaire dans une situation concrète. L'identité se conçoit à trois niveaux :

- L'image de soi que l'individu perçoit à l'instant donné et qui peut changer au moment suivant.
- La conception d'un soi stable et durable, le « vrai soi-même ».
- Les rôles et les statuts sociaux qui constituent les cadres pour la conception du soi. La conception du soi est fondée sur une idéalisation de soi liée aux valeurs et aspirations personnelles.

La perspective interactionniste de l'identité affirme qu'aucune analyse pertinente du « soi » ne saurait être produite séparément d'une analyse des interactions avec les partenaires. Les influences sociales font l'histoire de la vision de soi-même et du monde. Chacun est exposé ou peut l'être à des personnes ou groupes de cultures différentes, soit par ses appartenances et des interactions directes, soit indirectement par des actes de communication symbolique mettant en jeu des références extérieures au groupe d'appartenance. Certains de ces contacts sont imposés, d'autres sont recherchés. L'individu peut être récepteur passif de relations avec la société, ou il peut se faire sujet actif, socialement et culturellement mobile. La vraie individualité, la richesse et l'unicité de chaque individu, naissent en effet de la multiplicité et de la pluralité des influences et, du même coup des perspectives, auxquelles quelqu'un peut avoir recours (Queiroz, 1994).

L'ordre social est ainsi présenté comme un ordre interactionnel. La vie sociale devient un processus continu de communication, d'interprétations et d'adaptations mutuelles. Les normes sociales n'existent et ne se maintiennent que grâce à l'utilisation par les acteurs en situation, de schémas d'interprétation identiques, qui perdurent en raison de leur confirmation constante dans les cours d'action, et en particulier grâce aux définitions produites par autrui.

L'interactionnisme symbolique a en commun avec l'individualisme méthodologique de s'intéresser aux motivations des acteurs. Toutefois, il présente la spécificité de cibler exclusivement les interactions entre les individus alors que l'individualisme méthodologique privilégie les stratégies des acteurs. Pour l'interactionnisme, seule l'interaction constitue la relation sociale de base. La vie sociale se compose d'actions individuelles, d'analyses des actions d'autrui, puis ensuite d'interactions. Les interactionnistes pensent que les individus intègrent les règles et les modifient ensuite. Cela signifie que les règles sociales sont constamment modifiées par les individus.

Ce courant de pensée s'est largement développé aux Etats-Unis dans les années 1960 notamment sous l'impulsion d'Erving Goffman (1922-1982). Celui-ci met en évidence l'importance que l'individu accorde au regard de l'autre sur le maintien de sa propre identité. L'un des enjeux essentiels des relations humaines est la « face » qu'il tente de faire reconnaître aux autres. Ce terme désigne la valeur sociale positive qu'un individu revendique. La présentation de soi vise à donner une certaine image de soi dont on attend qu'elle soit confirmée en retour par autrui. Dès lors, la vie sociale est comme un théâtre dans lequel chacun tient un rôle « de façade ». D'où l'existence de rituels sociaux dans lesquels chacun de nous se met en scène. Pour Goffman, la vie sociale est ce théâtre dont les acteurs jouent des rôles multiples et doivent, en dépit de cette diversité, se faire reconnaître pour eux-mêmes, comme personne unique. L'identité n'est pas définie ici comme une substance ou un objet mais comme un processus relationnel et biographique, à la fois un cadre (frame) et un soi (self). Dans *Stigmaté* (1975), Goffman analyse la confrontation du « normal » et du « stigmatisé ». Il en fait une métaphore de la vie sociale. Dans l'interaction, lors de la rencontre entre soi et autrui, chacun cherche à catégoriser l'autre pour l'identifier. Il suffit qu'une simple différence soit traitée en inégalité pour que l'étiquette attribuée à autrui devienne un stigmaté. Cette identité attribuée par autrui risque de ne pas correspondre à l'identité revendiquée par soi que l'autre espère qu'on lui reconnaisse. Cet écart entre les deux facettes de l'identité

provoque du malaise dans la communication et de la souffrance chez le stigmatisé. Il suscite des stratégies identitaires de gestion du stigmate, depuis l'affrontement jusqu'à la résignation en passant par la fuite et la négociation.

Pour Anselm Strauss (1916-1996), les aspects communicationnel et dynamique de l'identité doivent être privilégiés. Le langage se trouve en effet au cœur de la notion d'identité. Strauss souligne que le simple fait de nommer permet d'identifier, de situer, de caractériser, de classer un objet. L'identité n'est donc pas dans l'objet mais dans le regard porté sur lui. Elle est conférée par le langage et peut alors varier selon la personne ou le groupe qui nomme. Il souligne alors le caractère toujours temporel et contextuel de cet acte de classer. C'est dans l'engagement au cœur de l'action et dans la relation à l'autre au sein l'interaction que le sujet se développe et construit son identité. À cause des événements imprévus de la vie, le sujet doit agir par tâtonnement et de manière exploratoire. Les situations inhabituelles peuvent aussi venir susciter la création de nouvelles étiquettes. Pour Strauss, le moi est ainsi indéterminé. Il affirme que ce n'est pas l'immutabilité qui va de soi, mais le changement.

L'originalité de l'interactionnisme symbolique est de considérer l'action réciproque des êtres humains et les signes qui la rendent visible comme le phénomène social majeur. Dans cette optique, des entités comme la société, les institutions, les classes sociales ou la conscience collective n'ont pas de réalité indépendante des interactions sociales. Loin d'être déterminées par des structures ou des systèmes, les conduites sociales trouvent leur principe dans leur propre déroulement temporel. Les relations entre individu et société sont conçues par les interactionnistes comme un processus de production réciproque et leur analyse porte sur la socialisation, sur l'identité, sur le renouvellement de la notion de rôle et sur la conception des groupes de référence.

### 3.2 Formation des identités

L'identité, comme construit social, a généralement été abordée selon deux approches complémentaires. La première, d'ordre psychanalytique, privilégie les caractéristiques individuelles et définit les modalités utilisées par l'individu dans sa propre construction. Nous retenons ici la seconde approche, d'ordre social, qui met l'accent sur les caractéristiques

collectives et révèle les modalités d'appartenance de l'individu au groupe, à partir de son intégration à un système donné. Ainsi, l'identité sera considérée comme la conscience sociale que l'individu a de lui-même mais dans la mesure où ses interactions confèrent à sa propre existence des qualités particulières (Fischer, 2010).

Dans cette perspective sociologique, la notion d'identité a traditionnellement été envisagée selon deux approches distinctes : le courant dialectique et le courant fonctionnaliste. La sociologie dialectique, d'inspiration marxiste, définit l'identité comme une intériorisation des valeurs liées à une idéologie dominante dans une société donnée. Mais la conscience de sa propre identité reste intrinsèquement attachée à un état d'aliénation, l'individu ayant une perception de la réalité qui ne correspond pas aux conditions objectives qui la déterminent. Selon Touraine (1973), l'identité serait une adaptation à la société à travers laquelle l'individu apprend à reconnaître sa place et à comprendre les règles du jeu social. En somme, l'identité n'apprend pas « qui je suis » mais plutôt « qui je dois être ». Il existerait ainsi deux formes d'identité : la première (fausse) imposée par le système et la seconde (vraie) arrachée par les luttes sociales. L'identité serait ainsi indissociable du conflit. Dans cette perspective, l'étude de l'identité correspond à une analyse des rapports sociaux, l'individu se détachant des contraintes sociales dès lors qu'il devient acteur de l'histoire.

Pour sa part, la sociologie fonctionnaliste a défini l'identité comme le reflet des valeurs admises dans une société. Berger et Luckmann (2006) définissent la société comme un réservoir d'identités-types qui construisent socialement la réalité et proposent aux individus les comportements adéquats en fonction des circonstances dans lesquelles ils se trouvent. L'identité devient ainsi le reflet d'une société consensuelle, exprimé par des individus intégrés à un système dont les valeurs sont partagées par tous.

Toutefois, au-delà des approches dialectique ou fonctionnaliste, il est possible de comprendre l'identité à partir d'une problématique de l'interaction intégrant, d'une part, les aspects individuels et les composantes psychologiques reliées à la personnalité et, d'autre part, les variables sociologiques, reliées notamment à la notion de rôle social et d'appartenance au groupe. Ainsi, en psychologie sociale, on distingue l'identité personnelle et l'identité sociale. L'identité personnelle désigne un processus psychologique de représentation de soi qui se traduit par le sentiment d'exister dans une continuité en tant qu'être singulier et d'être

reconnu comme tel par autrui. Le cadre conceptuel qui résulte de cette problématique s'est élaboré à travers l'élargissement de la notion de rôle social à celui d'identité sociale, et par une démarche centrée sur l'importance des facteurs cognitifs dans la constitution de l'identité. L'identité sociale se définit ainsi comme un aspect de soi résultant de la cognition des individus concernant leur appartenance sociale (Tajfel and Turner, 1978). L'identité s'exprime ici par la valorisation et la signification affective de cette appartenance basée sur la catégorisation et l'homogénéité de la représentation de soi qui en résultent. En somme, considérer que la connectivité est à la source de la formation des identités revient à définir l'identité comme un construit social de la réalité dans laquelle la conscience de soi est inséparable de la conscience de l'autre.

### 3.3 Lien social et réciprocité

Repenser le lien social oblige le chercheur à interroger en permanence les missions assignées par ses fondateurs à la sociologie : donner à la société une plus grande conscience d'elle-même et renforcer les liens qui rattachent les individus entre eux afin de parer l'égoïsme qui les guette (Paugam, 2009, 2011). Dès les prémices, Durkheim (2007) orientait la réflexion vers la nature du lien intrinsèque qu'entretient l'individu à la société. Il identifiait ainsi les solidarités mécanique et organique. La première renvoie aux sociétés traditionnelles dans lesquelles l'individu est maintenu indifférencié des autres par un contrôle social strict et répressif. La seconde conçoit l'interdépendance des fonctions qui oblige les individus à coopérer comme le fondement du lien social dans les sociétés modernes.

Les conséquences politiques de cette réflexion sociologique se traduisent par l'apport de Léon Bourgeois (2009) qui préconise la responsabilité d'une dette sociale qu'il incombe à l'État d'assumer au travers d'un compromis social. Ainsi, la solidarité devient le fondement du lien social, la justice ne pouvant s'instaurer que si les hommes sont associés solidairement pour neutraliser les risques sociaux auxquels ils seraient confrontés. Au cours du XX<sup>ème</sup> siècle, ce contrat social se développera sous la forme institutionnalisée des systèmes généralisés de sécurité sociale en France et dans les pays occidentaux.

L'interrogation sociologique s'est intéressée par ailleurs aux processus de socialisation pour comprendre le rôle joué par les individus dans le maintien de l'ordre social. Pour certains,

l'intégration sociale de l'individu repose sur un ensemble des valeurs partagées et de principes d'action plus ou moins circonscrits mais l'individu reste le maître du choix définitif d'action (Parsons, 1991). Pour d'autres, le processus de socialisation doit être compris comme une forme de programmation individuelle qui assure la reproduction de l'ordre social à travers une harmonisation des pratiques et des positions (Bourdieu, 1980b).

La véritable rupture intervient avec Berger et Luckmann (2006), au travers de la distinction entre la socialisation primaire lors de l'enfance et les modes de socialisation secondaire auxquels chaque individu est soumis tout au long de sa vie. La socialisation n'est plus un processus uniforme. Elle devient une réalité plurielle.

Foucault (1997, 1998) marquera la critique la plus radicale de la vision émancipatrice du sujet collectif et du règne absolu de l'assujettissement. Il promeut un modèle éthique contraignant les individus à rechercher leur propre technique de vie. Il s'agit pour chacun de trouver en soi la manière de se conduire et, surtout, de se gouverner. La liberté à atteindre est plus qu'un affranchissement qui rendrait l'individu indépendant de toute contrainte. Elle devient un pouvoir qu'on exerce sur soi-même.

L'attention se porte alors progressivement sur les expériences des individus et leurs épreuves sociales. Cette tendance connaîtra un engouement autour du thème de l'individualisation (Martuccelli et al., 2005). La société et les institutions ne transmettant plus de manière harmonieuse des normes d'action, il revient aux individus de donner un sens à leurs trajectoires de vie (Bauman, 2000; Beck, 2008; Dubet, 1994; Giddens, 1991)

Ainsi, de nouveaux enjeux sont apparus depuis la crise de la société salariale (Castel, 1999, 2003b; Rosanvallon, 1998). La question sociale fondée sur l'apparition de nouvelles formes d'exclusion appelle une analyse différente de celle proposée par le compromis social. Dès le début des années 1980, de nouveaux concepts émergent pour décrire des phénomènes de désaffiliation (Castel, 2003b), de disqualification (Paugam, 2009), de désinsertion (Gauléjac, 2004; Gauléjac and Taboada-Léonetti, 1997), de déliaison (Autès, 2004), ou autres substantifs qui concluent inévitablement au constat d'un délitement du lien social. Face à ces crises, l'incertitude ou les risques, les transformations professionnelles ou identitaires, les métamorphoses urbaines ou de la vie familiale, les changements dans les modes de consommation, compris comme les éléments-clé d'une condition historique spécifique à une

phase de la modernité, deviennent l'essence de toute tentative de compréhension du lien social (Dubar, 2010; Ehrenberg, 1999; Singly, 2010; Wieviorka, 2011).

L'individu et la société ne sont donc pas deux entités distinctes. L'idée centrale d'Elias (Elias, 2003) demeure : celle des individus liés les uns aux autres par des liens de dépendance réciproque. Ces liens sont comme la matrice constitutive de la société. C'est sous l'effet de cette imbrication que les comportements se sont modifiés au fil des siècles. L'idée moderne de l'individu - cet idéal du moi qui veut exister par lui-même - n'apparaît en Occident qu'au terme d'un long processus, qui est indissociable de la domination des forces de la nature par les hommes et de la différenciation progressive des fonctions sociales.

### 3.4 Identité et territoires

Les travaux de Norbert Elias ont apporté un éclairage fondamental sur les questions d'identité. Elias (2003) situe la notion de personne dans le processus de constitution historique de la civilisation occidentale. Il accorde au pouvoir politique un rôle essentiel dans l'évolution des formes d'individualité et des relations entre les dirigeants et les classes dominées. Selon lui, la centralisation du pouvoir dans des États d'un type nouveau suppose que les dirigeants s'octroient le monopole de la violence légitime et celui de prélever des impôts. Ce sont les Princes, devenus ces chefs d'État, qui inventent l'autocontrôle de soi comme moyen d'assurer leur pouvoir. Le processus politique s'accompagne en effet, selon Elias, d'une transformation psychologique considérable : l'émergence du Moi psychologique dû aux aléas du processus de constitution de l'État moderne. Si auparavant, l'Église était la gardienne de la définition du « Je », c'est la consolidation de l'État absolutiste qui, en amorçant une phase nouvelle du processus de civilisation, redéfinit le type de relations "Nous-Je". Ainsi, Élias montre comment l'État absolutiste en France, assure le déplacement de la puissance sociale de tous les groupes sociaux (aristocratie, bourgeoisie, paysannerie) vers l'État centralisé et parvient ainsi à une nouvelle définition du « Nous » et du « Je ». Par l'invention de cette « société de cour », le monarque, identifié à l'État centralisé (« L'État, c'est moi » disait Louis XIV), enfermera tous les groupes sociaux dans les institutions et leur imposera un nouveau mode d'identification. Jusqu'à présent les États-nations s'imposeront comme forme dominante du



« Nous ». L'invention du nationalisme va notamment légitimer l'identité nationale comme forme identitaire dominante.

Les travaux de Stein Rokkan (1975) sur la construction de la citoyenneté occidentale ont permis de mieux comprendre la relation étroite qui existe entre territoire et identité. En établissant une topographie de l'Europe à l'époque de la Réforme, de la Contre-Réforme et de l'émergence de l'économie de marché, Rokkan met en évidence la ligne de fracture qui sépare le continent en deux zones. La première au Nord/Nord-Ouest se caractérise par l'apparition d'identités nationales consensuelles et de systèmes représentatifs stables. La seconde zone au Centre et au Sud du continent révèle au contraire une formation des identités nationales plus difficile et la faiblesse de consensus. Les variables explicatives retenues par l'auteur sont de deux ordres : religieux (catholicisme et protestantisme) et économique (expansion du capitalisme et résistance à la modernisation). Rokkan montre ainsi que les États les plus stables apparaissent à la périphérie de l'Europe, soit à bonne distance des cités marchandes hostiles à tout pouvoir absolutiste mais également loin du pouvoir catholique romain hostile à la constitution de pouvoirs nationaux qui auraient pu menacer la Papauté. Mais Rokkan établit surtout un rapport entre l'autoritarisme ou la permissivité des États nationaux en fonction de leur position géographique vis-à-vis des cités marchandes capitalistes et libérales qui constituent un modèle menaçant pour les monarchies centralisatrices telles que la France. Cette situation explique par exemple le rejet de toute autonomie locale ou sociale de la part de la France alors que les pays du Nord de l'Europe adoptent des attitudes plus tolérantes face à des formes d'organisation plus autonomes.

### 3.5 Capital social, connectivité et identité

Au début des années 1980, l'analyse du capital social a fait l'objet d'un profond aggiornamento. En France, Pierre Bourdieu (1980a, 1986) le définissait comme « *la somme des ressources, actuelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées* ». Le capital social était ainsi censé représenter « *la valeur des obligations sociales ou du contact créé par un réseau* ». Parallèlement, le

sociologue américain James Coleman (1988) utilisait le capital social pour décrire les ressources des individus qui proviennent de leurs liens sociaux et qui en sont donc le produit.

Plus récemment, à la fin des années 1990, Robert D. Putnam (1995, 2001) a donné un nouvel élan à l'analyse du capital social en définissant le concept comme les réseaux qui connectent entre eux les membres d'une société et les normes de réciprocité et de confiance qui en découlent. Aujourd'hui encore, on s'entend à définir le capital social comme « les ressources inhérentes aux relations sociales qui facilitent l'action collective ». Ces ressources incluent la confiance, les valeurs et les normes ainsi que les réseaux associatifs (Maxwell, 2001).

Toutefois, il apparaît que le simple contact et le sentiment de réciprocité issus des liens établis entre des personnes favoriseraient également l'émergence d'une plus forte sociabilité, laquelle permettrait à son tour une plus grande participation des citoyens au fonctionnement de la société. Les réseaux, les normes et la confiance sont certes censés faciliter l'action collective. Ils permettent une meilleure coopération entre les individus. Mais au-delà, par la réciprocité qu'ils impliquent, ils sont aux fondements mêmes des interactions entre les individus. Le Tiers secteur devient ainsi le terrain propice au développement de l'identité. La participation à la vie associative développe parmi les individus le sens des intérêts et des enjeux communs, le sens de la réciprocité et du vivre ensemble. La confiance et la connectivité sont les dimensions qui illustrent la multiplication des relations sociales utiles à l'apparition d'un sens d'intérêt collectif et d'appartenance. Le sens du vivre ensemble dépend de la densité des relations sociales tissées au sein du milieu de vie. Et la participation à des réseaux à l'échelle de la parenté, du voisinage, des milieux de travail et de loisir et des affiliations culturelles, religieuses, politiques deviennent des indicateurs d'insertion sociale positifs (Helly, 1999).

Les recherches de Putnam sont largement fondées sur cette hypothèse. Dans *Bowling alone* (2001), il soutient que les niveaux décroissants de participation civique et de confiance entraînent une diminution du capital social aux États-Unis qui, en fin de compte, met en péril les fondements mêmes de la démocratie américaine. Statistiques à l'appui, il révèle que la participation et la sociabilité des américains, tant admirées et louées par Tocqueville, sont en train de s'éroder au profit d'un isolement social.

### 3.6 Identité et lien social

Les philosophes se sont depuis toujours interrogés sur la nature du meilleur contrat politique. Les philosophes libéraux, par exemple Rawls (1997) ou Dworkin (1996), considèrent qu'il n'existe aucune volonté inhérente des individus de vivre ensemble. Les individus développent les vertus civiques de tolérance et de sens du bien commun parce qu'ils y ont rationnellement intérêt. A l'opposé, les philosophes républicains tels qu'Hannah Arendt, croyant davantage en la capacité de transformation de l'être humain, peu porté à obéir et à s'intéresser au sort de ses semblables, préfèrent imposer une éducation des citoyens à ces vertus civiques. Ils pensent que ces vertus guideraient les individus dans leurs relations hors de la sphère politique, mais ils sont aussi convaincus que ces relations s'ancrent dans le sens d'appartenance à une société, à son histoire et à sa culture.

Bien que dans la mouvance libérale, Kymlicka (2001) va dans le même sens lorsqu'il pose le concept de citoyenneté au cœur de l'analyse de l'identité. Avec l'émergence de l'État-providence, la citoyenneté politique prend un visage social (Marshall, 1991). La solidarité entre les groupes sociaux et l'obligation de partage sont perçues comme les bases du lien social entre les membres d'une société. Dans le contexte de la crise économique des années 1980, les critiques de l'État-providence proposent de désengager l'État de certains aspects de la vie sociale. Le mouvement de régionalisation et de décentralisation des pouvoirs aux autorités locales et à d'autres instances intermédiaires est initié en vue de recréer une implication de chacun dans la vie politique tout en maintenant le sens de la solidarité et des liens entre citoyens. Parce que la société civile est ainsi supposée renforcer le sens du vivre ensemble, elle doit jouer un rôle essentiel dans la nouvelle répartition des compétences.

Le rôle accru de la société civile se trouve conforté dans la pensée communautariste qui remet en cause l'idée de la rationalité comme base du contrat social et politique entre les individus. L'individu est, au contraire, une personne qui se construit et devient une entité individualisée dans l'interaction avec ses semblables et la reconnaissance des autres membres de la collectivité. Toute identité est définie dans un contexte socio-culturel mais aussi par le soutien réciproque et interactif avec le groupe, la communauté ou la société (Taylor, 1998). Les intérêts et les décisions d'un individu dépendent de ses attaches sociales, notamment à sa communauté de vie, vu qu'il se constitue comme personne dans et par rapport à un milieu

social concret, historique (Walzer, 1980). L'identité émerge ainsi d'un contexte socio-historique mais aussi de l'expérience vécue en société. Pour Walzer, les organisations locales constituent les lieux où se forment la notion de responsabilité mutuelle et le sens civique. Ainsi, la vie associative constitue le ferment de cette forme de participation créant un sens du bien commun et donnant une réalité au lien politique et citoyen.

Mais la société civile comme lieu d'apprentissage de l'identité et de la citoyenneté trouve également écho parmi les tenants du capital social dans la mesure où les réseaux, les normes et la confiance facilitent l'action collective et permettent la collaboration et la réciprocité ainsi que les bases de l'interaction entre les individus. Le Tiers secteur (ou l'économie sociale) devient ainsi le terrain propice au développement de l'identité. La participation à la vie associative développe parmi les individus le sens des intérêts et des enjeux communs, le sens de la réciprocité et du vivre ensemble. Les relations de proximité constituent une meilleure prise en compte des individus. La confiance et la connectivité sont les dimensions qui illustrent la multiplication des relations sociales utiles à l'apparition d'un sens d'intérêt collectif et d'appartenance.

### 3.7 Individu désarticulé ou réticulé

Le libéralisme ne conçoit l'individu qu'en dehors de sa communauté. En d'autres termes, une fois libéré de tous ses déterminismes socio-culturels, il se suffit à lui-même pour exister. Il maximalise son meilleur intérêt en faisant des choix libres et rationnels sans que le contexte social dans lequel il évolue n'agisse sur sa capacité d'exercer ses pouvoirs moraux, c'est-à-dire de choisir une conception particulière de la vie bonne. Pour soutenir cette philosophie du sujet, les libéraux délaissent tout ce qui est de l'ordre de l'appartenance, du rôle social, du contexte culturel, des pratiques et des significations partagées : lorsqu'il entre en société, l'individu n'engage jamais la totalité de son être, mais seulement la part de lui-même qu'exprime sa volonté rationnelle. Du point de vue libéral, cette décontextualisation du sujet est le fondement préalable de sa liberté (Dworkin, 1996; Rawls, 1997).

Au contraire, pour les penseurs communautariens, l'identité ne peut se définir que dans un contexte socio-culturel mais également par le soutien réciproque et interactif avec le groupe, la communauté ou la société (Taylor, 1998). L'individu construit son identité dans l'interaction

avec ses semblables et la reconnaissance des autres membres de la collectivité. Walzer (1980) soutient ainsi que les intérêts et les décisions d'un individu dépendent de ses attaches sociales, notamment à sa communauté de vie, étant donné qu'il se constitue comme personne dans et par rapport à un milieu social concret et historique. L'identité émerge par conséquent d'un contexte socio-historique mais aussi de l'expérience vécue en société.

Dans la même veine, Sandel (1999) s'inscrit dans la critique de l'individualisme libéral. Dans la tradition aristotélicienne, il souligne le caractère constitutif des liens sociaux dans la formation des identités. Celles-ci se manifesteraient plutôt par une forme de compréhension de soi révélant des attachements communautaires que par des choix volontaires individuels. Si pour Sandel, l'individu libéral se questionne sur « Quelles fins vais-je choisir ? », l'être au sens communautaire s'interrogerait plutôt sur « Qui suis-je » ?

Sandel propose une distinction entre le communautarisme « constitutif » et le communautarisme « instrumental » ou « sentimental ». Le communautarisme instrumental se borne à souligner l'importance de l'altruisme dans les relations sociales. Le communautarisme sentimental y ajoute l'idée que ce sont les pratiques altruistes qui permettent le mieux de maximiser l'utilité moyenne. Mais ces deux attitudes ne sont pas incompatibles avec la théorie libérale. Le communautarisme constitutif repose au contraire sur l'idée qu'il est impossible de conceptualiser l'individu en dehors de sa communauté ou des valeurs et des pratiques qui s'y expriment car ce sont ces valeurs et ces pratiques qui le constituent en tant que personne. L'idée fondamentale est alors que le moi est découvert plus que choisi, car par définition, on ne peut choisir ce qui est déjà donné. Les communautariens affirment ainsi que tout être humain est inséré dans un réseau de circonstances naturelles et sociales qui constituent son individualité et déterminent, au moins en partie, sa conception de la vie. Cette conception vaut pour l'individu, non en tant qu'elle résulte d'un choix libre et rationnel mais parce qu'elle traduit des attachements et des engagements qui sont constitutifs de son être.

Une communauté authentique ne saurait être réduite à une simple réunion ou addition d'individus. Ses membres ont en tant que tels des fins communes, liées à des valeurs ou à des expériences partagées, et pas seulement des intérêts privés plus ou moins convergents. Dans une simple association, les individus regardent leurs intérêts comme indépendants et potentiellement divergents les uns des autres. Les rapports existant entre ces intérêts ne constituent donc pas un bien en soi, mais seulement un moyen d'obtenir les biens particuliers

recherchés par chacun. Dans la communauté, au contraire, ils constituent un bien intrinsèque commun à tous ceux qui en font partie (Ostrom, 2006).

Dans une perspective interactionniste, ce chapitre nous permet d'appréhender la société civile comme un lieu d'apprentissage de l'identité et de la citoyenneté. Il pose le capital social, défini comme les ressources inhérentes aux relations sociales qui facilitent l'action collective, aux fondements mêmes des interactions possibles entre les individus et par conséquent, au cœur de la formation des identités. La société civile développe ainsi parmi les individus le sens du bien commun et celui de la réciprocité.

## 4 La société civile

Le concept de société civile a connu une évolution sémantique remarquable. La société civile peut se définir comme :

*« Le domaine de la vie sociale organisée qui se fonde sur le volontariat, la spontanéité, une autosuffisance, l'autonomie vis-à-vis de l'État, qui est lié par un ordre légal ou un ensemble de règles communes. Elle se distingue de la société en général dans le sens où elle implique des citoyens qui agissent collectivement dans un espace public pour exprimer leurs intérêts, leurs passions et leurs idées, échanger des informations, atteindre des buts communs, interpeller les pouvoirs publics et demander des comptes aux représentants de l'État. Elle n'inclut pas les efforts politiques visant à prendre le contrôle de l'État » (Diamond, 1999).*

Il s'agit d'un ensemble d'initiatives citoyennes qui se démarquent aussi bien de l'action publique que de l'économie marchande. Son analyse trouve ainsi son origine dans la science politique. Dès l'Antiquité grecque puis romaine, elle désigne la communauté des citoyens débattant de la chose publique. Les philosophes chrétiens, Saint Augustin (IV<sup>ème</sup> siècle) et Saint Thomas d'Aquin (XIII<sup>ème</sup> siècle) distinguent la cité terrestre de la cité de Dieu, la société civile de la société religieuse, l'État de l'Église. Jusqu'au XVII<sup>ème</sup> siècle, le concept de société civile est utilisé pour définir une société politiquement organisée en opposition à l'état de nature. Ce n'est toutefois qu'après la consolidation des États-nations centralisés que la société civile sera opposée à l'État par les penseurs du contrat social. La société civile est alors cantonnée à ce qui relève du domaine privé, à la société sans l'État. Thomas Hobbes désigne ainsi, dans la filiation des penseurs antiques, la société civile comme l'ensemble des hommes assujettis au souverain. John Locke y introduit une dimension plus économique et insiste davantage sur le lien volontaire entre ces hommes. Pour Adam Smith, la société civile ne se décrète pas, elle existe en dehors de toute intention (Pirotte, 2007).

La pensée politique française des 18<sup>ème</sup> et 19<sup>ème</sup> siècles, de Montesquieu à Constant et Tocqueville, ajoute à cette autonomie une dimension de contre-pouvoir indispensable à la création des régimes démocratiques. La fonction de la société civile a été particulièrement bien appréhendée par Tocqueville dans son analyse de la démocratie américaine. Il utilisait le

terme « science » pour décrire la volonté des américains de s'associer. Pour Tocqueville, la démocratie moderne doit tendre à éliminer les classes sociales caractéristiques des sociétés aristocratiques. Toutefois, pour l'auteur, si les hommes sont libres, ils demeurent inégaux en droits car ils ne sont attachés naturellement à aucune convention. Les démocraties modernes risquent en effet de favoriser un individualisme excessif centré sur la vie privée et ignorant de fait tout engagement pour le bien commun. Tocqueville observe alors que les Américains combattent cette tendance à l'individualisme par leur propension à s'associer librement, ce qui les conduit à constituer des regroupements significatifs dans tous les aspects de leur vie sociale. A contrario, comme il l'explique dans *L'Ancien régime et la Révolution* (1973), il n'y a pas dix français à la veille de la Révolution pour s'associer ensemble dans l'esprit d'une cause commune. Ainsi, Pour Tocqueville, seul l'art de l'association permet aux individus de participer directement à la vie politique en apprenant la coopération : « *Dans les pays démocratiques, la science de l'association est la science mère ; le progrès de toutes les autres dépend des progrès de celle-là* » (Tocqueville, 2008). La société civile se distingue alors clairement de l'État.

Dans la Prusse du 19<sup>ème</sup> siècle, Hegel, témoin du renforcement de l'État dans les sociétés européennes, conceptualise la séparation entre l'État et l'initiative privée des individus. Chez le philosophe, la sphère économique est incluse dans la notion de société civile, les intérêts individuels et les rapports marchands la structurent, indépendamment de la tutelle de l'État.

Un siècle plus tard, le penseur révolutionnaire italien Gramsci fait la distinction entre la « société politique », lieu des institutions politiques et du contrôle constitutionnel-légal (la police, l'armée, la justice) et la « société civile », lieu des institutions culturelles (l'université, les intellectuels) qui diffusent l'idéologie explicite ou implicite de l'État, dont le but est d'obtenir l'adhésion sur des valeurs admises par la majorité. La première est régie par la force, la seconde par le consentement. Il précise toutefois que cette distinction est avant tout conceptuelle et que les deux sphères se recoupent souvent.

Certains chercheurs ont rapproché la société civile de l'espace public cher à Habermas. La société civile devient cet espace public au sein duquel les différences sociales, les problèmes sociaux, les politiques publiques, l'action gouvernementale, les affaires communautaires et les identités culturelles sont mis en débat" (Pirotte, 2007). Pour Habermas, le terme société civile, à la différence de la traduction moderne, depuis Hegel à Marx, de « *societas civilis* » par société bourgeoise, ne comprend plus la sphère d'une économie régulée par les marchés du



travail, du capital et des biens. Le noyau institutionnel de la société civile est constitué par ces groupements volontaires hors de la sphère de l'État et de l'économie qui vont, pour ne citer que quelques exemples, des églises, des associations et des cercles culturels, en passant par les médias indépendants, des associations sportives civiques, jusqu'aux organisations professionnelles, aux partis politiques, aux syndicats et aux institutions alternatives (Habermas, 1988). Le noyau instituant la société civile s'articule ainsi autour d'associations volontaires, hors de l'État et de l'économie. Celles-ci relient les structures de communication de l'espace public au « monde vécu », terme, pour lui, équivalent à celui de société civile.

Weerts (2005) propose une modélisation de la société civile. Elle présente quatre modèles théoriques. Organisée autour de trois critères – ceux relatifs à l'inclusion ou l'exclusion des membres, à la légitimité de la société civile et à son articulation aux processus décisionnels – cette distinction aboutit à l'identification de quatre idéaux types de société civile : libéral, organique-communautarien, délibératif et cognitif (Angelet and Weerts, 2005).

Dans le modèle libéral, la société civile peut être définie comme étant la sphère ou l'espace des échanges et des relations entre les acteurs privés, dans une perspective binaire qui oppose État et société ou public et privé. La société civile se caractérise, dans le cadre de cette acception libérale, par un « agir stratégique ». Ses acteurs se mobilisent en vue de la promotion d'un intérêt propre, et usent à cette fin de moyen de pression et d'influence sur les instances législatives ou judiciaires. Apolitique, la société civile répond au principe de l'autorégulation. Elle est un lieu de concurrence où les intérêts individuels luttent pour leur reconnaissance par la sphère politique. En ce sens, le marché devient l'archétype d'une nouvelle représentation du social : c'est le marché économique, et non pas le contrat politique, qui est le véritable régulateur de la société, sans garant extérieur. La société civile, désigne dans ce modèle libéral, un ensemble d'acteurs privés, par opposition à la sphère publique. La conception de la légitimité est axée sur la promotion d'un intérêt propre, et renvoie au modèle de la démocratie représentative. L'articulation de la société civile au cadre politique se pense en termes de pression et d'influence extérieures aux instances législatives.

Dans le cadre du modèle organique-communautarien, la société civile est perçue comme un ensemble de structures et d'organisations intermédiaires entre les institutions politiques et les personnes privées, qui rassemblent ou représentent des groupes d'intérêts, des communautés

ou d'autres corps identifiés au sein de la société. Il s'agit d'un modèle binaire de la société civile. Elle ne se distingue pas toujours du marché, même si le marché ne constitue pas son archétype, celui-ci étant clairement la corporation ou le corps intermédiaire. Ce modèle de la société civile est associé aux écrits d'Hegel, et à sa critique du libéralisme. Les critiques néo-corporatistes et communautariennes portées au néolibéralisme ont, dans des perspectives distinctes, privilégié, pour les uns, les formes organisationnelles de l'État providence, pour les autres, la communauté en reprochant aux libéraux leur conception d'une identité froide.

Le modèle délibératif de la société civile s'apparente au modèle « habermassien ». Il considère que la société civile recouvre l'ensemble des réseaux actifs dans l'espace public politique qui ne relèvent ni de l'appareil administratif et gouvernemental, ni du système marchand. La caractéristique principale de ce modèle réside probablement dans son caractère ternaire, clairement distinct des modèles libéraux ou hégéliens. Par rapport aux modèles précédents, la ternarité de ce troisième modèle de société civile conduit à exclure le monde du travail, de la production et des échanges. La société civile désigne alors le secteur non marchand et non institutionnel, dans la mesure où elle est extérieure à l'appareil d'État et étrangère aux structures de pouvoir. La notion d'espace public est aujourd'hui largement associée aux théories de la démocratie qui voient dans la délibération des citoyens un complément indispensable à apporter à la représentation parlementaire. L'articulation à l'ordre institutionnalisé se pense sur le mode de l'influence et dans un rapport d'extériorité.

Enfin, dans le modèle cognitif, on définira la société civile comme un réservoir ou laboratoire de connaissances scientifiques et de techniques, de savoirs d'ordres divers et d'expériences, susceptibles d'être mobilisés à l'appui du processus de décision publique. Dans l'ensemble, on peut considérer que ce modèle vise des procédures *ad hoc* qui se donnent pour objectif des processus d'apprentissage (experts-citoyens). Issu d'une critique de la démocratie technocratique mais aussi d'un questionnement de la rationalité scientifique, ce modèle est centré sur les savoirs, la connaissance ou l'information, plus que l'individu, la communauté ou l'espace public. La théorie de la démocratie dialogique ébauchée à partir de l'observation des mutations dans le domaine des politiques de l'environnement, ainsi que les approches prônant la mise sur pied d'une délibération directe sous forme polyarchique, permettent de cerner la conception de la légitimité qui informe ce quatrième modèle de la société civile.

L'articulation de la société civile aux modes décisionnels se pense alors essentiellement à partir de la « participation » à un ordre décisionnel réflexif et résolument post-moderne.

Tableau 5 - Quatre modèles idéal-typiques de la société civile

	<b>Modèle libéral</b>	<b>Modèle organique-communautaire</b>	<b>Modèle délibératif</b>	<b>Modèle cognitif</b>
Définition	Espace des échanges et des relations entre les acteurs privés, dans une perspective binaire qui oppose État et société ou public et privé	Ensemble d'organisations intermédiaires entre les institutions politiques et les personnes privées, qui représentent des groupes d'intérêts, des communautés ou d'autres corps identifiés au sein de la société	Ensemble des réseaux actifs dans l'espace public politique qui ne relèvent ni de l'appareil administratif et gouvernemental, ni du système marchand	Laboratoire de connaissances scientifiques et de techniques, de savoirs et d'expériences, susceptibles d'être mobilisés à l'appui du processus de décision publique
Lieu d'expression	Le marché	La communauté	L'espace public	La sphère de la connaissance
Acteur privilégié	L'individu	Le représentant	Le débateur	L'Expert-citoyen
Légitimité dans le processus décisionnel	Promotion de l'intérêt individuel	Promotion de l'intérêt corporatiste	Complément indispensable à la représentation parlementaire	Rationalité
Mode d'articulation à l'ordre décisionnel	Pression extérieure	Pression extérieure	Délibération sur un mode extérieur	Participation sur un mode intégré

Source : Weerts (2005)

Du point de vue analytique, ce chapitre se donne pour objectif de mieux appréhender la société civile structurée autour de deux courants de recherche. Le premier, celui du secteur sans but lucratif, a été théorisé par les travaux du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (JHCNSP) conduits par l'équipe de recherche de Lester Salamon. Initié en 1990, ce projet s'attache à mesurer, dans les pays du Nord et du Sud, la présence, la taille et l'importance économique, aux côtés de l'État et du marché, de cette autre réalité qualifiée de secteur du « non profit ». Ce courant bénéficie, à l'échelle internationale, d'un tremplin majeur, en l'«International Society for the Third Sector» (ISTR) et d'entrées dans de grandes institutions internationales, telles la Banque mondiale et le FMI.

Le second courant de recherche, celui de l'Économie sociale, est orienté vers une compréhension du champ qui intègre aux côtés du monde associatif, les coopératives et les mutuelles et les fondations philanthropiques. Dans cette perspective, les équipes de recherche observent les organisations et entreprises de l'économie sociale comme autant d'acteurs en mesure de répondre aux crises économiques et à l'affaiblissement des États providentialistes (Defourny et al., 1998; Laville et al., 2009). Ce courant est particulièrement présent dans le monde francophone mais il est relayé également à l'international par des organisations telles que le CIRIEC international et dans certaines institutions internationales comme le BIT.

#### 4.1 Le Tiers secteur, une perspective nord-américaine

Depuis le début des années 1980, la sociologie nord-américaine a développé une analyse spécifique de la société civile. Les initiatives qui ne trouvent leur place dans la séparation désormais classique de l'économie publique et l'économie privée, entrent dans la définition du Tiers secteur. Plusieurs types d'actions guident en effet l'essor du développement économique et social de nos sociétés : celle du marché qui défend l'intérêt particulier mais également celle de l'État qui promeut l'intérêt général et enfin, celle des organisations du Tiers secteur animées par la recherche d'une solidarité commune. Ainsi, dans tous les pays, des organisations allient au quotidien activité économique et dimension sociale en plaçant l'humain au cœur de leur projet.

La crise économique et financière de cette dernière décennie a montré que le mode de développement économique libéral arrive aux limites de sa logique tout comme le système collectiviste fut lui-même confronté à ses propres contradictions à la fin des années 1980. Ainsi, la crise actuelle oblige à repenser la société dans la mise en œuvre d'un développement économique plus respectueux des enjeux sociaux et environnementaux. Elle incite également à une recomposition du jeu des acteurs politiques, économiques et sociaux offrant l'occasion historique d'un nouvel équilibre dans lequel le Tiers secteur peut jouer un rôle majeur dans la production et la distribution des ressources.

La remise en cause des compromis sociaux et des règles institutionnelles qui ont constitué la base du modèle fordiste et providentialiste de l'après-guerre, constitue les sources mêmes de la crise structurelle de ce début de XX<sup>ème</sup> siècle. La mondialisation néolibérale a provoqué une concurrence acharnée entre pays, entraînant de fait une dépréciation des niveaux de protection sociale et un déficit démocratique. Certains États, devenus débiteurs des marchés financiers, voient leur marge de manœuvre politique réduite à néant, reléguant la définition de leurs politiques publiques à des acteurs internationaux tels que le FMI ou la Banque mondiale.

Dans ce contexte, le regain d'intérêt pour le Tiers secteur apparaît alors comme l'expression possible du mouvement social mais aussi et surtout comme un espace potentiel de développement de nouvelles formes de régulation démocratique, d'expression identitaire et d'utilité sociale. Le Tiers secteur témoigne aujourd'hui d'une réponse originale à des besoins sociaux, à des aspirations de développement d'appartenances collectives, le tout se conjuguant avec la visée d'un monde démocratique et équitable (Draperi, 2011).

#### 4.1.1 Les courants théoriques du Tiers secteur

La science politique, pendant les années 1980, a témoigné d'un vif intérêt académique pour la place et le rôle joué par les organisations qui occupent l'espace social entre le marché et l'État. Connue différemment en tant que secteur « sans but lucratif » ou « volontaire », « société civile », « Tiers secteur », « O.N.G. » ou d'autres terminologies encore, cet ensemble d'organisations inclut différents champs d'activités aussi éloignés les uns des autres comme le champ médico-social, les clubs sociaux de toutes sortes, les organismes professionnels, les groupes environnementaux, les groupes religieux, les clubs de sports, les centres de formation, les associations de droits de l'homme, les associations de service social, etc. Au-delà de cette diversité, ces organisations partagent des similarités importantes dans leurs modes de fonctionnement qui justifient d'appréhender leur réalité comme un ensemble distinct, un acteur clairement identifié qui intervient dans le champ socio-économique aux côtés du marché et de l'État.

De statut privé, les organisations du Tiers secteur sont à cet égard indépendantes de toute administration d'État. Mais à la différence des entreprises privées, elles entendent répondre à

l'intérêt collectif de leurs membres. Elles peuvent éventuellement, pour certaines d'entre elles, participer à la mise en œuvre de l'intérêt général pour l'ensemble de la société. Elles se positionnent ainsi sur un paradoxe : d'une part, elles revendiquent la liberté individuelle d'entreprendre puisque chacun a le droit d'agir de sa propre initiative pour l'amélioration de ses conditions de vie ou de celles de son entourage. D'autre part, elles promeuvent un esprit de solidarité collective puisque les individus ont des responsabilités non seulement vis-à-vis d'eux-mêmes mais également vis-à-vis des groupes ou communautés auxquels ils appartiennent. Les organisations du Tiers secteur répondent ainsi à ces deux dimensions, produisant un ensemble d'établissements privés qui s'assignent pour l'essentiel des objectifs publics.

Un premier courant de recherche aborde l'existence de l'organisation non lucrative, sur les fondements des principales théories économiques, en termes d'échecs du marché (Hansmann, 1980; Ben-Ner and Van Hoomissen, 1991) et d'échec public (Weisbrod, 1978). Ces chercheurs expliquent pourquoi les organisations non-lucratives, plutôt que les organisations lucratives ou publiques, produisent certains biens et services. La théorie économique définit les organisations non-lucratives à partir d'une de leurs caractéristique : la contrainte de non-distribution du profit.

Pour les tenants du paradigme de l'échec du marché, la principale caractéristique des organisations non lucratives ne consiste pas à ne pas réaliser de profit mais à ne pas en distribuer. Cette caractéristique est qualifiée de « contrainte de non-distribution » (Enjolras, 1995). Cette approche met l'accent sur les situations d'« asymétrie informationnelle » (Hansmann, 1980). Dans ce cas de figure, le producteur possède une information privilégiée sur la qualité du produit que le consommateur ne possède pas. Hansmann avance l'hypothèse que la contrainte de non-distribution réduit l'incitation qu'aurait une organisation non lucrative à tirer parti de l'asymétrie d'information. L'organisation non lucrative va inspirer confiance au consommateur, y compris dans les situations où la qualité est inobservable, comme dans les services sociaux, culturels ou éducatifs. C'est parce que les organisations non lucratives disposeraient d'un avantage comparatif chaque fois qu'un fort degré de confiance est nécessaire pour que la transaction ait lieu qu'elles se développeraient plus particulièrement sur certains créneaux d'activité. L'approche de l'échec du marché justifie les privilèges fiscaux et les subventions accordées aux organisations non lucratives du fait de leur utilité sociale. En d'autres termes, ces organisations produisent des biens et services, en quantité ou

qualité, que ni le marché ni la puissance publique ne sont à même d'offrir. Les profits, s'ils existent, doivent être réinvestis dans l'organisation non lucrative alors qu'ils sont distribués aux propriétaires lorsqu'il s'agit d'une organisation lucrative ou reversés au Trésor public lorsqu'il s'agit d'une organisation publique. À partir de ce constat, l'existence d'organisations non lucratives dans une économie de marché s'explique soit par l'échec des organisations lucratives.

L'approche en termes d'échec du gouvernement (Weisbrod, 1978) considère une économie où existent deux types de biens : les biens privés et les biens collectifs ou publics. Dans cette économie, l'État détermine la quantité et la qualité des services publics qu'il va offrir en fonction des préférences moyennes des électeurs et de leur capacité de payer et que, dans ces conditions, les organismes du Tiers secteur développent, de façon indépendante de l'État, en mobilisant des ressources de la communauté, des services supplémentaires qui répondent à des préférences minoritaires (Young, 2000). Le niveau de consommation de biens collectifs est ainsi déterminé par le gouvernement et résulte d'un processus politique. Le fait que le niveau de consommation de biens collectifs soit fixé pour satisfaire l'électeur médian conduit à laisser de nombreux consommateurs sur-satisfaits ou sous-satisfaits. Le degré d'insatisfaction sera d'autant plus élevé que la population sera hétérogène en termes de goûts, de revenu... Les consommateurs sous-satisfaits ont la possibilité parmi d'autres (migrer, recourir aux organisations lucratives...) de créer des organisations non lucratives afin d'accroître l'offre de biens collectifs.

Le deuxième courant de recherche, dont Lester Salamon (2003) est le principal promoteur, s'inspire notamment de la théorie de l'action collective (Olson, 1987). Dans l'optique qu'il peut être plus économique pour l'État de déléguer à d'autres la livraison de certains services, ceux-ci sont ici délivrés par les organismes du Tiers secteur, préférés aux entreprises à but lucratif, et que l'État finance.

Enfin, le troisième courant réfère essentiellement au rôle de défense des organismes du Tiers secteur. S'inspirant également de Weisbrod (1978), il place les organismes du Tiers secteur dans un rapport de défense des intérêts de populations minoritaires face à l'État. Mais ici, plutôt que de mettre eux-mêmes en place des services, les organismes du Tiers secteur font pression sur l'État pour que celui-ci mette en place ces services au profit des populations minoritaires. Mais cette relation dans laquelle l'État et les organismes du Tiers secteur sont vus comme des adversaires réfère également aux tensions qui peuvent exister entre les organismes qui dispensent des services et l'État qui tente de les contrôler (Young, 2000).

Tableau 6 – Les courants de recherche sur le Tiers secteur

<b>Courants de recherche</b>			
Fondements	1/ Échecs du marché (Hansmann, Ben-Ner and Van Hoomissen)  2/ Échec public (Weisbrod)	Action collective  (Olson)	Échec public  (Weisbrod)
Type d'explication	1/ Le Tiers secteur ne tire pas partie de l'asymétrie informationnelle, compte tenu de la non lucrativité. Donc confiance élevée de la part des consommateurs  2/ Production de biens ou services supplémentaires pour des préférences minoritaires	Délégation de l'offre publique de biens et services	Défense des intérêts minoritaires face à l'État

#### 4.1.2 Les typologies du Tiers secteur

En se fondant sur les courants théoriques qui considèrent que l'État a échoué quant à la prestation de services ou qu'il a volontairement décidé de confier certaines missions de service public au Tiers secteur, Young a identifié trois modèles de relation entre l'État et le Tiers secteur où la prestation de services par les associations est envisageable comme supplémentaire, complémentaire ou en confrontation avec la prestation de services assurée par le gouvernement (Young, 2000). Dans le modèle de prestation associative supplémentaire, les



organisations comblent des demandes que l'État ne remplit pas. Dans la vision de complémentarité, les associations sont envisagées comme des partenaires de l'État qui les financent pour fournir des services. Enfin, dans la confrontation, le secteur associatif incite le gouvernement à réaliser des changements en matière de politique publique. Il paraît évident que ces modèles ne sont exclusifs et l'on peut retrouver des configurations dans lesquelles ils cohabitent. Ainsi l'on peut imaginer que pour une certaine politique publique une complémentarité existe alors que dans un autre secteur les deux acteurs sont en confrontation.

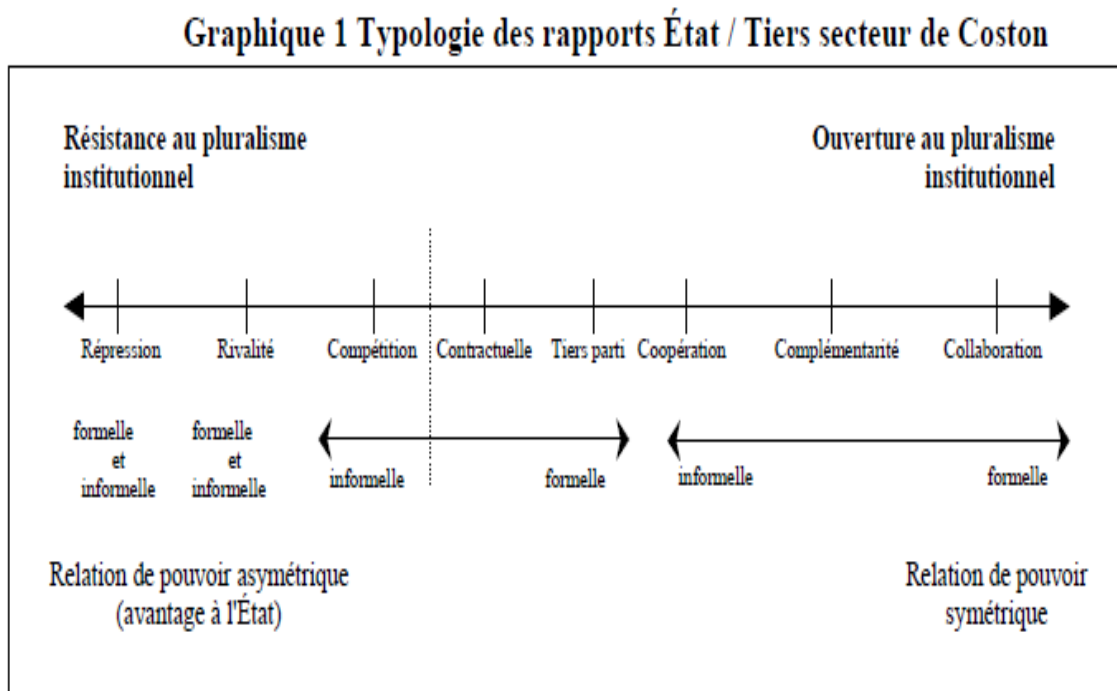
Tableau 7 - Typologie de la relation État-Tiers secteur (Young, 2000)

Type de prestations de service	Supplémentaire	Complémentaire	Confrontation
Type de relation à l'État	Substitution	Partenariat	Contestation

Deux autres typologies permettant de mettre en lumière les types de relations possibles entre l'État et le Tiers secteur ont été développées respectivement par Coston (1998) et Najam (2000), mais chacune étant fondée sur une logique différente.

La première typologie, celle de Coston, permet de mettre en lumière une grande variété de formes d'arrangements possibles selon l'histoire des pays étudiés, les cadres légaux en vigueur, la culture et les politiques relatives au Tiers secteur. Elle propose un continuum comprenant huit types de relations possibles entre l'État et le Tiers secteur : relation de « répression », de « rivalité », de « compétition »; « contractuelle »; de « Tiers parti »; de « coopération »; de « complémentarité »; et de « collaboration ». Cette typologie repose sur l'analyse de trois paramètres principaux, soit le degré d'ouverture de l'État au pluralisme institutionnel (incluant le Tiers secteur), le degré de formalisme des rapports et le rapport de pouvoir.

Figure 1 -Typologie des rapports Etat / Tiers secteur de Coston



Dans ce modèle, si le degré d'ouverture au pluralisme institutionnel est faible, l'État entretiendra avec le Tiers secteur des relations tendues qui vont de la répression, à la rivalité et à la compétition. Si au contraire, le degré d'ouverture au pluralisme institutionnel est élevé, l'État et le Tiers secteur sauront déployer ensemble des relations contractuelles; coopératives, complémentaires et collaboratives. De la même manière, les types de relations sur la gauche du continuum sont ceux dans lesquels le rapport de pouvoir est nettement à l'avantage de l'État, alors qu'il est davantage partagé avec le Tiers secteur vers la droite du continuum (Coston, 1998).

La typologie de Najam est différente. Elle se fonde sur les prémices du modèle proposé, à savoir que l'État et les organismes du Tiers secteur entrent en relation avant tout pour actualiser certains buts et certains intérêts (Najam, 2000). Najam envisage donc clairement les relations entre organisations à but non lucratif et pouvoirs publics comme purement stratégiques.

Tableau 8 - Typologie des rapports Etat / Tiers secteur de Najam

Stratégies et moyens		Objectifs et fins	
		Semblables	Dissemblables
	Semblables	<b>Coopération</b>	<b>Cooptation</b>
Dissemblables	<b>Complémentarité</b>	<b>Confrontation</b>	

Source: Najam (2000)

Ce modèle est bâti selon deux paramètres : les buts poursuivis par les acteurs et les stratégies déployées par les acteurs pour atteindre les buts fixés. Ainsi, selon Najam, quatre types de relations sont possibles : la « coopération »; la « confrontation »; la « complémentarité »; et la « cooptation ». Il ajoute une cinquième possibilité, à savoir le « non-engagement », c'est-à-dire que l'État et les organismes du Tiers secteur n'entretiennent par choix aucune relation. Cette typologie repose sur deux hypothèses. D'abord, les organisations sans but lucratif constituent un secteur à part avec des préférences structurelles et des motivations particulières. D'autre part, ces organisations sont caractérisées par un intérêt constant pour les politiques publiques. La relation de coopération est fondée sur une convergence des objectifs et des stratégies des deux acteurs. Le partage équitable du pouvoir entre les deux acteurs n'est pas un préalable à la coopération et des tensions peuvent exister entre les deux acteurs. Au contraire, dans la confrontation, les deux acteurs considèrent que leurs fins et leurs moyens sont opposés. Cela peut aller dans certains cas jusqu'à la répression de la part de l'État. Mais à l'inverse, une relation basée sur la confrontation ne signifie pas qu'il ne puisse y avoir place pour la négociation. Lorsqu'ils partagent les mêmes finalités sans pour autant envisager les mêmes stratégies, on peut alors parler de complémentarité. Ce type de relations postule que, si les deux acteurs en présence partagent les mêmes buts, ils finiront par trouver un arrangement par lequel chacun mettra en œuvre, de son côté, des moyens différents mais non contradictoires qui compléteront ceux mis en place par l'autre acteur. Selon Najam, ce type de relations se retrouve le plus souvent dans le domaine de la livraison de services d'intérêt public que l'État, pour des raisons qui peuvent varier d'une situation à l'autre, n'est pas capable d'offrir ou choisit de déléguer (Najam, 2000 : 387-388). Enfin, la cooptation est définie par Najam comme une similarité dans les stratégies mais une divergence au niveau des objectifs. En fait, il s'agit d'une relation dans laquelle chacun des deux acteurs tente

d'influencer l'autre dans l'espoir de l'amener à partager son but. Selon Najam, on retrouve peu d'exemples de ce type de relations et, lorsqu'il existe, c'est souvent de façon transitoire. En effet, l'influence de l'un sur l'autre transformera, à terme, la relation vers l'un des trois autres modèles (Najam, 2000 : 388-389).

Pour sa part, Esping-Andersen (2007) a caractérisé les régimes d'État providence en trois modèles distincts : le régime libéral, le régime corporatiste et le régime social-démocrate. Cette modélisation va structurer l'ensemble de son analyse. Elle est bâtie selon trois facteurs principaux : la nature de la mobilisation de classe, la structure de la coalition de classe et l'héritage historique de chacun des régimes. Ainsi, Esping-Andersen présente-t-il ces trois régimes sous forme idéaltypique :

- le régime d'État-providence libéral : basé sur des prestations universelles modestes couplé à une logique d'évaluation des ressources (conditions d'éligibilité) stricte, ce régime se concentre sur les bas revenus. Doublé d'un discours d'ordre libéral sur l'éthique du travail (idée qu'il faut démontrer son incapacité à travailler pour toucher une aide), l'État-providence libéral encourage le développement du marché. Ses principaux effets consistent essentiellement en un degré de démarchandisation faible couplé à un fort dualisme politique de classe. Les États-Unis, le Canada et l'Australie sont présentés comme des exemples-types de ce modèle ;
- le régime d'État-providence corporatiste : construit autour de la centralité de l'État, les droits de ce régime sont accordés en fonction de la classe et du statut dans l'emploi, avec un rôle très marginal accordé à l'assurance privée. Modelé par les valeurs familiales traditionnelles et l'importance donnée à la maternité et à l'épouse, *«l'obsession libérale de rendement du marché et de la marchandisation n'est jamais prééminente »*. L'Autriche, l'Allemagne, la France et l'Italie sont considérés comme représentatifs de ce modèle par l'auteur ;
- le régime d'État-providence social-démocrate : caractérisé par une extension des principes universalistes aux nouvelles classes moyennes (notamment celles liées au développement du capitalisme postindustriel), ce régime consacre un système universel d'assurance sociale couplé à des indemnités relatives au montant des

revenus. Conditionné à la présence d'une force politique social-démocrate, cet État-providence neutralise le marché dans une logique d'égalité par le haut (plutôt que par les besoins minimaux), avec une volonté de socialiser les coûts familiaux (à la différence du modèle corporatiste) dans l'objectif de créer les conditions de possibilité d'une indépendance individuelle. De surcroît la soutenabilité d'un tel système suppose la mise en œuvre de politiques visant le plein-emploi. Ce régime d'État-providence est caractéristiques des pays scandinaves : Norvège, Suède, Finlande et Danemark.

Au départ utilisés pour expliquer la relation entre État et marché, ces régimes ont progressivement permis de mettre en évidence les différences d'intégration du Tiers secteur, notamment en matière de politique sociale. Esping-Andersen, se centrant sur le secteur associatif, mesure le degré d'intégration selon trois critères : la dépense étatique dans le domaine social, la position et la part de marché des associations sans but lucratif dans la politique sociale et l'impact du modèle spécifique d'intégration sur le secteur.

Tableau 9 - Typologie des rapports Etat / Tiers secteur d'Esping-Andersen

	<b>Régime libéral</b>	<b>Régime social démocrate</b>	<b>Régime conservateur</b>
<b>Dépense publique en matière sociale</b>	faible	élevée	moyenne à élevée
<b>Position du secteur associatif dans la politique sociale</b>	En compétition avec les entreprises lucratives	Peu important	Position privilégiée/protégé contre la compétition commerciale
<b>Prestataire le plus important de services sociaux</b>	Secteur associatif et marché sur un même pied d'égalité	Gouvernement	Secteur associatif
<b>Impact du modèle sur les organisations du secteur</b>	Professionnalisation et marchandisation des associations	Marginalisation des associations dans le secteur des services sociaux	Développement de « cartels » sans but lucratif dans les services sociaux

Source: (Adda, 2008)

Dans le régime libéral, la coopération entre le secteur sans but lucratif et le gouvernement est hautement formalisée, organisée sur une base contractuelle dans un environnement

compétitif. Dans les années 1980 et 1990, certains éléments de ce modèle et en particulier la culture du contrat, se sont répandus en Europe.

Dans le régime social-démocrate, la dépense publique forte en matière sociale laisse peu d'espace aux associations prestataires de services. Mais contrairement à l'État socialiste, la fourniture de services est majoritairement prise en charge par les communautés locales. Récemment les pays nordiques représentatifs de ce modèle ont cependant commencé à reconnaître le potentiel des organisations sans but lucratif comme prestataires de services.

Le régime conservateur peut, lui, être envisagé entre ces deux modèles. Par rapport à la dépense publique, il est proche du régime social-démocrate alors qu'il se rapproche davantage du régime libéral par rapport à sa part de marché et son importance dans la prestation de services. Ce modèle est principalement caractérisé par la subsidiarité et par une position privilégiée des associations prestataires de services choisies par les autorités pour assurer une série de missions d'ordre public.

Salamon et Anheier (2003) ont, pour leur part, développé une approche historique dans laquelle l'émergence du secteur associatif est analysée en fonction de la situation et de l'évolution particulière de chaque État. Cette méthode comparative, développée dans le « Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project » (JHCNSP), permet notamment d'expliquer certaines différences nationales. Salamon et Anheier centrent leur recherche sur l'imbrication organisationnelle des associations dans les relations politiques et sociales plus larges propres aux États. Selon eux, la taille et la composition du secteur peuvent être expliquées dans les origines sociales du secteur. Ils analysent dans chaque État, l'emboîtement du secteur associatif entre les forces du marché, l'État et la société. Ils avancent ainsi quatre trajectoires possibles par lesquelles le secteur associatif a pu se développer qu'ils définissent en fonction de deux indicateurs principaux : la dépense sociale de l'État Providence et la taille du secteur.

Tableau 10 – Modèle de régime du Tiers secteur

Dépense sociale par l'Etat	Taille du secteur	
	Limitée	Large
Faible	<b>Etatiste</b>	<b>Libéral</b>
Elevée	<b>Social démocrate</b>	<b>Corporatiste</b>

Source: Salamon/Anheier (1998: 228)

Le modèle libéral est caractérisé par une faible dépense de l'État en matière sociale. Il laisse une place importante au développement de la prestation de services par les associations, d'où un secteur associatif important. Au contraire, dans le modèle social-démocrate, l'État prend en charge une grande partie des dépenses sociales et laisse relativement peu de place au développement du secteur associatif. Le modèle corporatiste qui associe l'État et les associations dans la prestation de services permet au secteur associatif d'être assez important. Enfin, dans le modèle étatiste, le gouvernement conserve son autorité en matière sociale sans pour autant investir dans des politiques publiques, ce qui au final laisse peu de marge au secteur associatif pour se développer et s'organiser.

Cette analyse néo-institutionnelle basée sur l'interrelation entre les classes sociales et les institutions sociales est également partagée par Barrington Moore (1969) et Gosta Esping-Andersen (2007). Selon les deux chercheurs, le type de compromis entre l'État, la société et les classes sociales permet de dessiner des trajectoires historiques qui au final aboutissent à la démocratie, au fascisme ou au communisme. Ainsi, la démocratie est toujours le résultat d'une classe moyenne bourgeoise et puissante, leader dans la modernisation économique et la démocratisation politique. Au contraire, le fascisme et le communisme sont caractérisés par un État puissant non limité par une élite économique. Comme le souligne Barrington Moore pour conclure : « *Pas de démocratie sans bourgeoisie* ».

### 4.1.3 Définition du JHCNSP

L'un des intérêts majeurs de l'enquête comparative et empirique du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, est sans aucun doute la construction d'une définition commune du Tiers secteur. Trois définitions relatives au champ préexistaient (Salamon and Anheier, 1992; Salamon et al., 2003; 2004a) :

- la première essentiellement économique se référait aux soutiens financiers de ces organisations. En l'espèce, les organismes du Tiers secteur se reconnaîtraient par le fait qu'elles perçoivent la majeure partie de leurs ressources de fonds privés qui ne relèvent ni du marché, ni de la sphère publique.
- la deuxième définition met l'accent sur le statut juridique des organisations. Selon cette définition, une organisation du Tiers secteur s'identifie par sa forme légale particulière (association ou fondation) ou bien par le fait qu'elle est exonérée d'impôts.
- Enfin la troisième définition considère les buts poursuivis par ces organisations. Ceux-ci doivent forcément promouvoir le bien commun. Ces trois définitions ne permettent pas d'appréhender la complexité des organisations du Tiers secteur. Si elles ciblent bien l'un des aspects essentiels de ces organisations, elles omettent les autres caractéristiques.

Le JHCNSP apporte ainsi une nouvelle définition qui se traduit par un consensus autour de cinq caractéristiques structurelles-opérationnelles permettant d'inclure toutes les spécificités de ces organisations. Cette définition a été élaborée pour cartographier le Tiers secteur dans la diversité des pays en stade de développement économique, juridique et institutionnel différents. Le Tiers secteur est défini comme un ensemble d'entités qui sont :

- *organisées*, en d'autres termes qui fonctionnent selon une certaine structure et une certaine régularité, reflétées par des réunions régulières, une adhésion réglementée et une certaine méthode de prise de décision, jugée légitime par les personnes concernées, que ces entités soient constituées officiellement ou légalement



enregistrées ou non. Cela signifie que cette définition recouvre les groupes informels comme les groupes dûment déclarés ;

- *privées*, puisqu'elles sont séparées de la sphère publique au plan institutionnel, même si leur financement peut provenir de sources gouvernementales. Cette caractéristique différencie cette approche des définitions économiques en vigueur : en effet, ces dernières excluent les organismes de la société civile, si le financement du secteur public entre pour une part importante dans leur financement;
- *sans but lucratif*, leurs objectifs n'étant pas commerciaux, elles ne redistribuent pas de profits à un groupe d'administrateurs, d'actionnaires ou de gestionnaires. Les activités des organismes du Tiers secteur peuvent certes dégager des excédents, mais ceux-ci doivent être réinvestis au profit des objectifs de l'organisation.
- *autonomes*, dans la mesure où ces organisations possèdent leurs propres mécanismes internes de gouvernance, elles peuvent ainsi cesser leur exploitation de leur propre autorité et assurer le contrôle de leurs propres affaires;
- *bénévoles*, l'adhésion ou la participation à ces organisations n'étant ni obligatoires ni contraintes.

Ces cinq caractéristiques définissent un Tiers secteur particulièrement dense, englobant des organismes informels aussi bien que formels, religieux aussi bien que séculiers, des organismes dotés de salariés et des organismes ne comptant que des bénévoles, ainsi que des organismes qui exercent essentiellement des fonctions d'expression — telles que la défense d'une cause, l'expression culturelle, l'animation communautaire, la protection de l'environnement, la promotion des droits de la personne, l'expression religieuse, la représentation d'intérêts et l'expression politique – ainsi que ceux qui exercent principalement des fonctions de service telles que la délivrance de soins de santé ou de services d'aide sociale, la dispense d'éducation, etc.

Cette définition opérationnelle exclut toutefois les coopératives et les mutuelles qui relèvent d'une définition plus étendue, celle de l'économie sociale.

#### 4.1.4 L'expansion du Tiers secteur

L'existence du Tiers secteur n'est naturellement pas un phénomène nouveau. Les organisations sans but lucratif ou les fondations charitables existent depuis longtemps dans toutes les sociétés. Il est le produit de l'action des églises, des mouvements sociaux, des intérêts culturels ou professionnels, des sentiments de solidarité et de réciprocité, de l'altruisme, et, plus récemment, du besoin des gouvernements d'associer ou déléguer au secteur sans but lucratif des missions d'intérêt public. Le nombre et la variété de ces organisations a considérablement crû au cours de ces dernières années. Le développement massif d'initiatives privées sans but lucratif apparaît sur tous les continents. Le Tiers secteur peut être ainsi perçu comme un indicateur d'une nouvelle forme de gouvernance des sociétés au 19<sup>ème</sup> siècle en réponse à l'émergence de l'État-nation des deux siècles précédents (Salamon et al., 2003).

Pour la recherche, divers facteurs permettent d'expliquer l'expansion récente du Tiers secteur. Un premier type d'explications est lié à l'apparition des nouvelles technologies de l'information et de la communication et à l'élévation du niveau général d'instruction. Ces deux phénomènes ont permis aux individus de prendre conscience du fait que leurs conditions de vie ne sont pas immuables et que le changement est possible. Ces facteurs ont également facilité l'émergence d'organisations capables de transformer cette perception en action collective. Ainsi, a-t-on vu apparaître des mouvements citoyens répondant à diverses problématiques telles le féminisme, l'environnement, la défense des droits de l'homme ou plus récemment des revendications identitaires communautaires.

Parallèlement, la crise économique et financière du début du XXI<sup>ème</sup> siècle a soulevé un mécontentement citoyen à l'égard de l'impuissance des États à réguler les marchés et du désintérêt des marchés pour résoudre les crises sociales, économiques, et environnementales de plus en plus préoccupantes. Le reproche fait à l'État de brider le développement économique en développant des bureaucraties qui absorbent une partie très importante du revenu national, est un argument très répandu en période de crise.

Par ailleurs, les opinions publiques considèrent que les marchés ignorent les besoins humains fondamentaux et produisent des inégalités sociales de plus en plus insoutenables. Cette situation a pu conduire certains gouvernements à rechercher un juste milieu entre État et marché pour gérer des sociétés devenues complexes. La « Troisième voie » de Tony Blair au Royaume Uni, le « nouveau centre » de Gerhard Schröder en Allemagne n'en sont que quelques tentatives.

Dans le cadre des politiques de décentralisation, par leur proximité vis-à-vis des citoyens, leur flexibilité et leur capacité d'innovation, les organisations du Tiers secteur sont devenues des partenaires stratégiques obligés de cette nouvelle forme de gouvernance dans l'élaboration de la réponse publique. Enfin, ces organisations contribuent largement à la production de capital social. Ces réseaux fondés sur la confiance, les valeurs et les normes de réciprocité se sont avérés être des conditions préalables essentielles pour le développement des démocraties et de la croissance économique. Les craintes d'un déclin d'une telle confiance ont favorisé dans tous les pays un intérêt accru pour l'émergence d'une société civile, partie prenante de nouvelles formes de gouvernance (Putnam, 1995).

L'émergence d'une élite instruite dans de nombreuses régions du monde au cours des années 1960 et 1970, est sans doute un autre facteur de la croissance des organisations de la société civile. Confrontés à des régimes politiques répressifs et à des opportunités économiques limitées, particulièrement après le choc pétrolier du début des années 70, une partie de cette élite a pu voir dans les organisations non gouvernementales une voie de changement dans leurs sociétés.

Enfin, plusieurs autres acteurs ont participé au développement des organisations du Tiers secteur en apportant souvent les ressources financières et humaines cruciales pour soutenir leurs activités. Aussi bien l'Église catholique, les fondations philanthropiques que les entreprises multinationales, ou encore les organisations internationales telles que la Banque mondiale y ont largement contribué.

Malgré cette croissance, les organismes du Tiers secteur n'ont que très récemment attiré l'attention des chercheurs. Ceux-ci ont l'habitude de privilégier un modèle dual entre l'État et le marché. Cela contribue à dissimuler la réalité sociale que représentent les organismes sans

but lucratif, y compris dans les statistiques. Conséquemment, la capacité du Tiers secteur à participer à la mise en œuvre de politiques publiques a été longtemps ignorée. (Salamon and Anheier, 1992; Salamon et al., 2003; 2004a).

#### 4.1.5 La critique du Tiers secteur

Le courant de recherche nord-américain sur le Tiers secteur ouvre naturellement la voie à plusieurs critiques. Les chercheurs de l'économie sociale (Defourny et al., 1999; Laville et al., 2001; Lévesque and Mendell, 2005) s'en sont fait les principaux porte-voix.

Dans un premier temps, cette perspective relève du courant de l'économie néo-classique. Celui-ci appréhende les associations par le biais des échecs du marché dans la fourniture de services individuels et par le biais des échecs de l'État dans la fourniture de services collectifs. Dans ces théories souvent désignées comme celles du choix institutionnel, il s'agit de rendre compte des raisons du recours au marché, à l'État ou au secteur non lucratif. Cette approche suppose une séparation entre ces trois secteurs distincts et hiérarchisés. Le secteur non lucratif est toujours appréhendé comme une option de deuxième rang ou de troisième rang quand les solutions fournies par le marché et l'État s'avèrent inopérantes.

D'autre part, la question de l'intérêt comme seule unité d'analyse du Tiers secteur appelle une deuxième critique. L'individu se comporterait exclusivement de manière instrumentale en fonction des choix rationnels qu'il ferait, toujours ciblés vers la finalité de ses actions. La société ne serait alors que le résultat de choix individuels orientés vers l'intérêt et les individus ne seraient finalement que de simples consommateurs. Leurs décisions tendraient forcément à maximiser leurs avantages. Le rôle du Tiers secteur est donc appréhendé uniquement au travers de sa fonction de production de biens et services. Les autres dimensions du Tiers secteur (expression identitaire, contestation...) sont délaissées au profit de la seule motivation utilitaire.

Une troisième critique porte sur la non lucrativité comme critère exclusif de distinction des organismes du Tiers secteur. Dans cette perspective, le critère de non lucrativité est autonomisé et est considéré comme le vecteur privilégié de la confiance des usagers dans les

services offerts par le Tiers secteur. Or, ce critère n'apparaît pas comme le seul propre à créer la confiance. Celle-ci peut se développer en fonction de normes adoptées aussi bien par des entreprises lucratives que par des associations. Enfin, le mode de gouvernance démocratique adopté par les organisations du Tiers secteur s'avère sans aucun doute un facteur primordial de la confiance. Par ailleurs, la recherche de profit peut être vue non pas en termes de surplus monétaires mais en termes de « plus-value sociale ». En somme, distinguer les secteurs privés en fonction de la recherche ou de la non recherche de profit n'est pas forcément pertinent. Le problème n'est pas celui de la lucrativité en tant que telle mais l'usage qui en est fait.

Une quatrième critique concerne le désintérêt de cette perspective pour l'explication des conditions d'émergence des associations. Certes, les raisons pour lesquelles les bénéficiaires ont recours à des associations sont bien appréhendées mais les prérequis à l'existence du Tiers secteur ne sont pas réellement abordés.

Une cinquième critique évoque l'idée même de sectorisation dans la mesure où elle induit une approche fonctionnelle et pacifiée des rapports entre marché, État et Tiers secteur. L'approche par les limites du marché et de l'État se prête à une interprétation idéologique évidente quand le secteur non lucratif est convoqué pour justifier le retrait de l'État. Le glissement vers une valorisation de la société civile qui soit une alternative à l'intervention de l'État peut donc s'inscrire dans le prolongement d'une théorie du choix rationnel dans laquelle les agents choisissent entre les solutions marchandes, étatiques et non lucratives. Par ailleurs, la sectorisation laisse entendre une homogénéité supposée des activités que l'on rassemblerait dans ce secteur. Le fait que les initiatives que l'on regroupe dans le Tiers secteur ont des origines, des caractéristiques et des objectifs tellement diversifiés rend difficile leur regroupement au sein d'un acteur isolé de l'État et du marché. En effet, situer le Tiers secteur de manière isolée du secteur public et du secteur privé n'illustre pas la réalité des situations vécues au quotidien. Le Tiers secteur vit en interaction permanente avec le marché et l'État. Ses actions sont largement encadrées dans le déploiement des deux autres acteurs.

Enfin, dernière critique, l'idée de hiérarchisation, contenue dans cette perspective, propose une grille d'analyse dans laquelle le marché et l'État sont appréhendés comme les piliers de la société et les associations comme un complément. L'économie marchande et l'économie publique sont deux manières régulières de faire circuler les biens et les services et si l'État

peut être remplacée par les organisations sans but lucratif, c'est pour lui succéder parce qu'il aurait failli dans ses tâches de protection en versant dans la bureaucratie. Une telle conception est pourtant infirmée par l'histoire puisque l'associationnisme a précédé l'intervention publique (Laville et al., 2001).

Selon la vision nord-américaine, le Tiers secteur est voué à pallier aux défaillances de l'État et du marché. Les « nouvelles théories économiques » – nouvelle micro-économie, économie de l'information, économie des institutions, économie des conventions – qui s'élaborent depuis le début des années soixante-dix réactualisent l'idée de « Tiers » (Azam, 2003). Toutes ces approches mettent en évidence les défaillances de la coordination marchande et posent l'exigence d'un Tiers qui puisse l'encadrer. Selon les courants, ce Tiers sera une règle, un contrat, une convention ou une institution. C'est précisément dans ce sillage théorique que se fondent les analyses économiques du Tiers secteur comme troisième modalité de production et d'allocation des richesses.

Pourtant, à la différence de l'idée de « Tiers », la perspective européenne de l'économie sociale présente une approche originale de ce secteur qu'elle perçoit comme une forme d'économie hybride qui traduit bien cette conception d'une variété de coordinations possibles.

La pensée théorique du Tiers secteur et l'analyse de l'émergence d'organismes sans but lucratif a été rendue possible par l'affaiblissement de la rationalité toute puissante et a conduit à la reconnaissance de la nécessité d'un Tiers secteur encadrant la coordination marchande. Toutefois, la compréhension du Tiers secteur demeure attachée à l'idée d'une conscience de l'intérêt. Dans cette perspective, l'idée d'un projet collectif qui associerait les individus est exclue et la dimension politique demeure ignorée.

## 4.2 L'économie sociale, une perspective européenne

L'économie sociale ne s'oppose pas à la société civile. Elle s'y intègre parfaitement. Elle y joue un rôle important d'expression, de représentation et d'action sociale. L'économie sociale fait toutefois l'objet d'un questionnement sémantique au regard du concept de Tiers secteur qui relève comme vu précédemment d'une perspective nord-américaine. Le fait même que les

excédents éventuels sont toujours réinvestis au sein des associations, alors que les coopératives et les mutuelles peuvent les redistribuer à leurs membres ou sociétaires sous forme de remise de prix ou de réductions sur les cotisations ultérieures, induit une scission fondamentale (Archambault, 1996). En isolant coopératives et mutuelles, la perspective nord-américaine limite le champ du Tiers secteur aux associations et des fondations. Cette distinction n'est pas fondée dans la mesure où le partage des excédents auquel les coopératives et les mutuelles procèdent éventuellement, peut être analysé comme une forme de régularisation du fait que ces organisations ne connaissent exactement, tout au long de l'année, leur juste prix. Les entreprises de l'économie sociale placent l'humain au cœur de toute activité économique. Elles se distinguent en cela des entreprises individuelles par leur caractère collectif. Elles se distinguent également des sociétés de capitaux parce qu'elles réunissent des personnes avant même de réunir des capitaux et sans recherche a priori la rémunération des capitaux. Enfin, leur statut privé les sépare clairement du champ de l'économie publique.

#### 4.2.1 Les définitions de l'économie sociale

Il est possible de remonter au XIXe siècle pour identifier le premier Traité d'économie sociale rédigé par Charles Dunoyer en 1830. On retrouve à cette époque de nombreux auteurs qui utilisent alors le terme d'économie sociale : Frédéric Le Play (1872), Charles Gide (1890), Léon Walras (1896). Max Weber emploie le terme *Sozialökonomische Wissenschaft* à partir de 1904. Quant à Émile Durkheim, il découvre le terme économie sociale à la suite de son séjour en Allemagne.

Un tel retour sur le passé montrerait toutefois que le terme « économie sociale » a été utilisé aussi bien pour désigner une nouvelle approche disciplinaire de l'économie (une approche alternative à l'économie politique et à la science économique dans ses formes dominantes) que pour regrouper des organisations économiques misant sur l'association de personnes (Lévesque and Mendell, 2005).

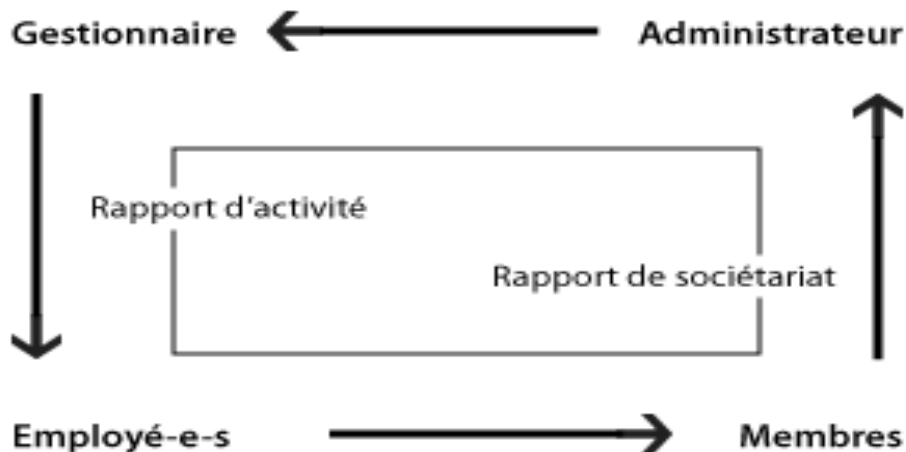
Une première tentative de définition de l'économie sociale consiste à identifier les principales formes juridiques ou institutionnelles dans lesquelles se fondent les organisations hors du

marché ou de l'État. Depuis une centaine d'années, on peut discerner dans les pays industrialisés trois grandes catégories d'organisations qui forment les trois principales composantes institutionnelles de l'économie sociale : les entreprises coopératives, les sociétés mutualistes et les associations. Ancrées dans l'histoire du XIX<sup>ème</sup> siècle, ces organisations vivaient souvent de manière informelle, voire clandestines. La loi reconnaît alors progressivement ces activités fondées sur la libre association des membres. Cette approche institutionnelle a été reprise bien plus tard par les mouvements coopératifs, mutualistes et associatifs français lorsque ceux-ci ont redécouvert leurs traits communs et ont voulu réaffirmer leur identité commune, au cours des années 1970. Ces mouvements ont alors nommé « économie sociale » les familles qu'ils formaient ensemble. Ils tendraient à court terme à une réelle reconnaissance institutionnelle de ce troisième secteur (Defourny et al., 1999).

Cette résurgence du terme « économie sociale » en Europe vers le milieu des années 1970 doit beaucoup à Henri Desroche et à Claude Vienney. Ces deux chercheurs ont tenté de théoriser les caractéristiques communes des coopératives, des mutuelles et des associations. Les organisations d'économie sociale leur sont apparues plus complexes que les autres formes d'organisations et d'entreprises dans la mesure où elles combinaient un groupement de personnes et une instance de production de biens (ou de services) réciproquement liés dans un double rapport d'activité et de sociétariat (Vienney, 1994). La complexité qui en résulte est bien illustrée par le quadrilatère des acteurs (Desroche, 1976) qui laisse voir la possibilité d'une démocratie quadripartite reposant sur l'internalisation d'acteurs (membres, employés, administrateurs et gestionnaires), de ressources et de résultats ailleurs externalisés.



Figure 2 - Le quadrilatère des acteurs de l'entreprise d'économie sociale



Source : Desroche (1976)

Selon Desroche, le projet coopératif met en relation quatre types de personnes. Les sociétaires sont ceux qui ont acquitté leurs parts sociales et qui participent à des transactions régulières entre leur ménage ou leur firme et la centralité de l'établissement coopératif. L'assemblée générale des sociétaires est souveraine. Les administrateurs sont élus par les sociétaires qui leur délèguent leurs pouvoirs. Ces administrateurs, mobilisés par leur ménage ou/et firme, nomment des managers (qui peuvent être également des sociétaires). Les managers forment la technostucture. Enfin, le dispositif de conception ne peut manquer de s'assortir de dispositif d'exécution que représentent les salariés (Desroche, 1976).

Pour que cette complexité puisse se maintenir en dépit des conflits potentiels, il devient nécessaire, voire indispensable, d'avoir un statut juridique approprié pour en assurer la régulation à travers des règles spécifiques. Les statuts juridiques les plus fréquemment utilisés donnent lieu à une première façon de définir l'économie sociale (Lévesque and Mendell, 2005).

Cette première définition a l'avantage d'identifier rapidement les organisations dont les enjeux sont souvent identiques. En revanche, elle ne nous assure pas que les pratiques soient conformes à ces règles. De plus, il est possible que certaines organisations expérimentent une complexité comparable sans avoir l'un ou l'autre des trois statuts juridiques identifiés. C'est pourquoi Henri Desroche ajoutait l'idée de « composantes incertaines » que pouvaient représenter des entreprises communautaires, des entreprises syndicales, des entreprises

communales et des entreprises publiques contrôlées par une instance démocratique (Desroche, 1983).

Une autre définition proposée par Claude Vienney (1982, 1994) fait un pas de plus en proposant une définition systémique qui caractérise l'économie sociale par des acteurs, par des activités (activités socialement nécessaires mais non ou mal satisfaites par l'État ou le marché) et par quatre règles spécifiques (Drapéri, 2007) :

- double rapport d'association et d'activité entre un groupement de personnes et une entreprise,
- la répartition des excédents/déficits de gestion proportionnelle aux activités et limitation des intérêts sur les parts sociales,
- égalité des voix dans les organes sociaux de compétence générale,
- la propriété durablement collective.

Drapéri (2007) voit la possibilité d'articuler les visions de Desroche et Vienney. L'entreprise est de nature à la fois sociologique et économique. Elle ne peut se priver ni de projet, ni d'organisation. Il propose une mise en parallèle intéressante des deux auteurs :

Tableau 11 – Approches comparées de l'économie sociale

	<b>Claude Vienney</b>	<b>Henri Desroche</b>
Discipline de référence	Economie	Sociologie
Objet privilégié	Organisation coopérative Economie sociale instituée	Projet coopératif Economie sociale instituant
Dynamique de l'objet	Développement d'un secteur par l'extension des organisations	Développement d'une alternative par l'intercoopération
Période observée	Seconde moitié du XXème siècle	XIXème et XXème siècles

Société observée	France	Europe et Monde
Contexte	Essor puis crise de la société salariale des pays européens	Accession à l'indépendance et au développement des pays du Sud

Source : Draperi (2007)

La deuxième tentative de définition de l'économie sociale se veut davantage normative. Il s'agit ainsi de mettre en évidence les principes que les organisations de l'économie sociale partagent entre elles. Ces caractéristiques communes se situeraient au niveau des finalités de l'activité productive et au niveau des modes d'organisation interne des entreprises concernées. Dans cette perspective, l'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des organisations coopératives, mutualistes et associatives dont l'éthique se traduit par les quatre principes suivants (Defourny et al., 1999) :

- en premier lieu, une finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit. Ainsi, l'activité d'économie sociale est un service rendu aux membres ou à une collectivité plus large et non un outil de rapport financier pour le capital investi. Les éventuels excédents ne sont alors qu'un moyen de réaliser ce service mais en aucun cas, le mobile principal de l'activité.
- par ailleurs, une autonomie de gestion. Celle-ci vise principalement à distinguer l'économie sociale de la production de biens et services par les pouvoirs publics. En effet, les activités économiques menées par ces derniers ne disposent pas généralement de la large autonomie qui constitue un ressort essentiel de toute dynamique associative.
- ensuite, un processus de décision démocratique. Il répond au principe « une personne-une voix », et non « une action-une voix ».
- enfin, la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus. Ce principe couvre des pratiques très diverses au sein des organisations de

l'économie sociale : rémunération limitée du capital, répartition des excédents entre les travailleurs ou entre les membres-usagers sous forme de ristourne, mise en réserve d'excédents pour le développement de l'activité, affectation immédiate de ceux-ci à des fins sociales.

A partir des années 1990, une troisième tentative de définition de l'économie sociale émerge d'une nouvelle génération de chercheurs (Evers, 1995; Favreau and Lévesque, 2005; Laville, 1992; Lévesque et al., 1992; Pestoff, 1991, 1998). Ils tenteront de mettre en évidence les dimensions économiques et politiques de l'économie sociale et surtout le fait que les nouvelles formes d'économie sociale émergent dans un contexte de crise de la régulation keynésienne, puis de reconfiguration de l'État providence et de restructuration de l'économie où la société civile s'impose comme un pôle complémentaire à l'État et au marché (2004b).

Dans cette perspective, l'économie sociale se définit non seulement comme une activité économique ayant une visée sociale, mais aussi à partir d'une autre conception de l'économie et du politique. L'économie sociale relève, pour partie, de l'espace public puisqu'elle renvoie à des pratiques associationnistes qui, par le biais de rencontres interpersonnelles, opèrent justement le passage de l'espace privé à l'espace public. Mais sa spécificité ne peut être saisie à partir de cette seule composante ; elle réside bien dans l'articulation des dimensions politique et économique. Les expériences se revendiquant de l'économie solidaire conçoivent leur action politique à travers la prise en charge d'activités économiques, ce qui suppose d'identifier et de mobiliser une pluralité de registres économiques (Dacheux and Laville, 2003).

Au lieu de considérer l'économie d'un point de vue formel, comme le font généralement les économistes néoclassiques, ces chercheurs s'inspirent de Karl Polanyi (1944) pour la définir d'un point de vue substantif mettant ainsi en lumière les trois principes économiques que sont le marché qui fait appel à des ressources marchandes, le « non marchand » à partir de la redistribution réalisée principalement par l'État, le « non marchand et le non monétaire » à partir de la réciprocité et du don qui s'exercent dans la société civile sur une base volontaire (Mendell and Neamtan, 2003).

Ainsi, les organismes de l'économie sociale ont une plus forte capacité à rassembler une plus grande diversité de ressources que les autres formes d'organisation. L'idée d'économie hybride trouve ici tout son sens. Selon cette approche, l'économie sociale émerge sous l'impulsion réciprocaire et une reconnaissance des diverses parties prenantes qui font en sorte que les activités seront définies conjointement par les producteurs et les usagers, notamment dans le cas des services de proximité (Laville et al., 2007).

L'économie solidaire se caractérise par un ensemble d'activités contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens. Cette perspective a pour particularité d'aborder ces activités, non pas uniquement par leur statut (associatif, coopératif, mutualiste, ...) mais par leur double dimension économique et politique. Les deux dimensions sont imbriquées au sens où la mobilisation de citoyens leur permet d'accéder à l'espace public en construisant les conditions de leur indépendance économique. Mais la capacité à générer des changements sociaux dépend de la liaison établie entre, d'une part l'exercice de cette liberté positive d'association et de coopération, d'autre part une action publique, seule susceptible de promulguer des droits et de définir les normes d'une redistribution réductrice d'inégalités. La portée de l'économie solidaire est donc liée à l'articulation entre deux registres de la solidarité démocratique que sont l'auto-organisation collective et l'obtention de droits justifiant la redistribution publique. Ce faisant, ces organisations contribuent à la création d'espaces publics de proximité qui permettent de développer des modalités nouvelles de vivre ensemble et contribuent ainsi à renforcer la cohésion sociale (Dacheux and Laville, 2003; Floris, 2003).

Les chercheurs appartenant à ce troisième courant définissent ainsi l'économie sociale comme:

- une économie plurielle en raison de la pluralité des principes et ressources mobilisées (voir comme économie solidaire pour la distinguer des approches précédentes) (Roustang, 1996),
- étant partie prenante d'une économie mixte de bien-être pour signifier que l'économie sociale occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et le

domestique, mettant ainsi en lumière aussi bien ses dimensions socioéconomiques que sociopolitiques (2004b),

- un Tiers secteur qui, bien que distinct de l'État, des entreprises privées et de l'informel domestique, n'en déborde pas moins sur chacun d'entre eux en raison de frontières poreuses (Pestoff, 1998).

D'autres travaux qui s'inspirent des conventionnistes, définissent l'économie sociale comme un « dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre les grandeurs marchande, domestique, solidaire, administrative et démocratique » (Enjolras, 1995). En somme, si la nouvelle économie sociale peut être définie comme économie plurielle, économie solidaire et économie mixte de bien-être, elle participerait également à la constitution d'un « nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général » où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile, à travers entre autres les associations volontaires (Enjolras, 2004). Par conséquent, l'économie sociale proprement dite ne constitue pas un secteur de la société civile : elle réalise une forte hybridation des ressources, y compris marchande, de sorte qu'elle fait partie d'une économie plurielle et d'une économie mixte de bien-être.

De manière plus générale, si on ne peut parler de consensus sur la manière d'appréhender l'économie sociale, on s'accorde à dire que le sens premier et fondamental attribué à l'économie sociale est de s'associer pour entreprendre autrement (Demoustier, 2007).

L'économie sociale regroupe ainsi (Favreau, 2005) :

a) des entreprises dont les finalités ne sont pas de servir les intérêts de détenteurs de capitaux mais de remplir des fonctions sociales, au sens où l'activité vise à assurer conjointement et explicitement viabilité économique et utilité sociale;

b) des acteurs qui s'associent pour créer des entreprises qui répondent aux besoins de base d'un groupe ou d'une collectivité locale;

c) des structures et des règles orientées vers la participation démocratique et qui ne répartissent pas le pouvoir en fonction du capital détenu;

d) des activités collectives de production de biens ou de services se développant sur les marchés (privé ou public) à partir d'un travail de coopération entre associés d'une même entreprise.

e) des entreprises dont le patrimoine est collectif : les surplus, profits et ristournes étant de caractère inaliénable

Ainsi, la charte de l'économie sociale, élaborée par le Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives (CNLAMCA), devenu le Conseil des entreprises et groupements de l'économie sociale (CEGES), a défini l'économie sociale et solidaire selon un certain nombre de critères : libre adhésion, lucrativité limitée, gestion démocratique et participative, utilité collective ou utilité sociale du projet, et mixité des financements entre ressources privées et publiques.

Pour le CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Informations sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative), l'économie sociale :

*« regroupe l'ensemble des entreprises privées avec une structure formelle dotées d'une autonomie de décision et jouissant d'une liberté d'adhésion, créées pour satisfaire aux besoins de leurs membres à travers le marché en produisant des biens ou en fournissant des services d'assurance ou de financement, dès lors que les décisions et toute répartition des bénéfices ou excédents entre les membres ne sont pas directement liées au capital ou aux cotisations de chaque membre, chacun d'entre eux disposant d'un vote. L'économie sociale regroupe aussi les entités privées avec une structure formelle qui, dotées d'une autonomie de décision et jouissant d'une liberté d'adhésion, proposent des services non marchands aux ménages et dont les excédents, le cas échéant, ne peuvent être une source de revenus pour les agents économiques qui les créent, les contrôlent ou les financent » (Chaves Avila et Monzon Campos, 2007).*

Tableau 12 - Définitions de l'économie sociale

Les chercheurs	L'économie sociale est définie par
	ses principales formes juridiques ou institutionnelles : les entreprises coopératives, les sociétés mutualistes et les associations
Desroches (1976)	un quadrilatère des acteurs qui laisse voir la possibilité d'une démocratie quadripartite reposant sur l'internalisation d'acteurs (membres, employés, administrateurs et gestionnaires), de ressources et de résultats ailleurs externalisés.
Vienney (1982, 1994)	un double rapport d'association et d'activité entre un groupement de personnes et une entreprise, la répartition des excédents / déficits de gestion proportionnelle aux activités et limitation des intérêts sur les parts sociales, l'égalité des voix dans les organes sociaux de compétence générale et la propriété durablement collective.
(Defourny, 1999)	les activités économiques exercées par des organisations coopératives, mutualistes et associatives dont l'éthique se traduit par une finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, une autonomie de gestion, un processus de décision démocratique et la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.
(Evers, 1995; Favreau and Lévesque, 2005; Laville, 1992; Lévesque et al., 1992; Pestoff, 1991, 1998)	une activité économique plurielle ou hybride ayant une visée sociale, mais aussi à partir d'une autre conception de l'économie et du politique.
Favreau (2005)	des entreprises dont les finalités ne sont pas de servir les intérêts de détenteurs de capitaux mais de remplir des fonctions sociales, au sens où l'activité vise à assurer conjointement et explicitement viabilité



	<p>économique et utilité sociale; des acteurs qui s'associent pour créer des entreprises qui répondent aux besoins de base d'un groupe ou d'une collectivité locale; des structures et des règles orientées vers la participation démocratique et qui ne répartissent pas le pouvoir en fonction du capital détenu; des activités collectives de production de biens ou de services se développant sur les marchés (privé ou public) à partir d'un travail de coopération entre associés d'une même entreprise, des entreprises dont le patrimoine est collectif : les surplus, profits et ristournes étant de caractère inaliénable</p>
CNLAMCA - CEGES (1995)	<p>des critères tels que libre adhésion, lucrativité limitée, gestion démocratique et participative, utilité collective ou utilité sociale du projet, et mixité des financements entre ressources privées et publiques.</p>
CIRIEC (2007)	<p>l'ensemble des entreprises privées avec une structure formelle dotées d'une autonomie de décision et jouissant d'une liberté d'adhésion, créées pour satisfaire aux besoins de leurs membres à travers le marché en produisant des biens ou en fournissant des services d'assurance ou de financement, dès lors que les décisions et toute répartition des bénéfices ou excédents entre les membres ne sont pas directement liées au capital ou aux cotisations de chaque membre, chacun d'entre eux disposant d'un vote.</p>

## 4.2.2 Les composantes de l'économie sociale

### 4.2.2.1 Le secteur marchand ou entrepreneurial

Le secteur marchand de l'économie sociale est constitué de coopératives et de mutuelles, de groupes d'entreprises sous le contrôle de coopératives, de mutuelles et d'entités de l'économie

sociale, ainsi que d'autres entreprises similaires et de certaines institutions sans but lucratif au service des entreprises de cette même économie sociale.

Les entreprises de l'économie sociale présentent certaines caractéristiques. En premier lieu, elles sont créées pour satisfaire aux besoins de leurs membres à travers l'application du principe de l'auto-assistance. Il s'agit d'entreprises dont les membres et les utilisateurs de l'activité ne font généralement qu'un. Ensuite, ces entreprises sont considérées comme des producteurs marchands. Cela signifie que leur production est essentiellement destinée à la vente sur le marché à des prix économiquement significatifs. Enfin, bien qu'elles puissent répartir leurs bénéfices ou leur excédent entre leurs membres utilisateurs, cette répartition n'est pas proportionnelle au capital ou aux cotisations versées par les membres, mais est conforme aux opérations qu'ils ont engagées avec l'entité concernée. Ce n'est pas parce que ces entreprises ont la possibilité de distribuer leurs bénéfices ou leurs excédents à leurs membres qu'elles le font systématiquement. On entend simplement souligner que le principe de la non-distribution de l'excédent aux membres n'est pas une caractéristique essentielle des entreprises de l'économie sociale. Enfin, le critère démocratique de ces entreprises est essentiel pour que l'on puisse les considérer comme relevant de l'économie sociale. Les décisions sont prises démocratiquement par les membres, la propriété du capital social n'étant pas le facteur qui y détermine le contrôle du processus de décision.

Parmi ces entreprises du secteur marchand, les coopératives sont soumises au sein de l'Union européenne à des règles de droit très différentes et variées. En fonction du pays, elles peuvent être considérées comme des entreprises commerciales, un type d'entreprise spécifique, des associations civiles. La grande majorité des coopératives de l'Union européenne partagent une identité centrale commune reposant sur les origines historiques du mouvement coopératif et sur l'acceptation, à divers degrés, des principes repris dans les statuts de la société coopérative européenne. Ces principes de fonctionnement correspondent à chacune des caractéristiques des entreprises de l'économie sociale. Aussi, pour Chaves et Monzon (2007), les coopératives sont le premier vecteur entrepreneurial de l'économie sociale. Les coopératives sont des organismes d'entraide qui sont constitués par des citoyens. Elles sont privées et ne font pas partie du secteur public. Elles sont dotés de l'autonomie de décision et d'une structure formelle et, afin de répondre aux besoins de leurs membres ou de mener à bien leurs activités, opèrent sur le marché, qui leur procure leur principale source de financement. Elles sont organisées

démocratiquement et leurs bénéfices ne sont pas distribués proportionnellement au capital social apporté par leurs membres.

Les mutuelles sont régies par des statuts juridiques qui varient en fonction de leur activité principale et du type de risque qu'elles assurent. Une première catégorie rassemble les mutuelles de santé et de prévoyance. Leur domaine d'activité couvre essentiellement les risques de protection sociale des individus. La seconde catégorie regroupe les sociétés d'assurance mutuelle. Leur activité principale consiste, pour l'essentiel, à assurer des biens mobiliers et immobiliers bien qu'elles s'ouvrent dorénavant aux activités financières. Les mutuelles sont régies selon les principes de solidarité entre les membres, lesquels participent à la gestion des activités. Elles observent bien évidemment les règles de base des entreprises d'économie sociale : absence d'actions, liberté d'adhésion, buts non exclusivement lucratifs, solidarité, démocratie et autonomie de gestion.

Au-delà des coopératives et des mutuelles, d'autres formes d'entreprises de l'économie sociale, regroupées sous le vocable « Entreprises sociales ». Il s'agit d'organisations qui ont une activité continue de production de biens ou de services. Elles sont dotées d'une grande autonomie. Elles présentent un niveau significatif de risque financier. Elles recourent au travail rémunéré et elles développent une orientation clairement marchande, c'est-à-dire qu'une part importante des revenus de l'organisation découle de la vente sur le marché. En outre, il y a lieu de remarquer qu'il s'agit d'entreprises privées qui sont portées par des groupes de citoyens et se caractérisent par la participation directe des personnes concernées, un pouvoir de décision qui ne repose pas sur la propriété du capital, une distribution limitée des excédents et bénéfices et, enfin, un objectif explicite d'avoir un effet bénéfique pour la communauté (Borzaga and Defourny, 2004).

#### 4.2.2.2 Le secteur non marchand de l'économie sociale

Associations et fondations constituent l'essentiel du secteur non marchand de l'économie sociale. Au-delà, et de manière plus marginale, il inclut également toutes les entités de l'économie sociale qui, selon les critères établis par la comptabilité nationale, sont des producteurs non marchands, c'est-à-dire ceux qui fournissent essentiellement leur production à titre gratuit ou à des prix économiquement non significatifs.

L'ensemble de ces organisations sont des entités privées avec une structure formelle qui, dotées d'une autonomie de décision et jouissant d'une liberté d'adhésion, proposent des services non marchands aux ménages et dont les excédents, le cas échéant, ne peuvent être une source de revenus pour les agents économiques qui les créent, les contrôlent ou les financent. En d'autres termes, il s'agit d'entités sans but lucratif au sens strict, qui appliquent le principe de la non-distribution des bénéfices et au sein desquelles, les individus sont les véritables bénéficiaires des services produits, comme dans toutes les entités de l'économie sociale.

### 4.2.3 Analyse critique de l'économie sociale

L'économie sociale a rencontré ces dernières années des mutations importantes qui ont pu remettre en cause certains de ses principes de fonctionnement et réinterroger ses valeurs. Sa puissance de levier de changement social s'est affaiblie avec le temps dans ses composantes les plus institutionnalisées. Ainsi, dans les années 1990, des économistes et sociologues posent un regard critique sur l'évolution contemporaine de l'économie sociale. Selon eux, l'économie sociale instituée, en se banalisant, s'est considérablement éloignée du mouvement associationniste du XIX<sup>ème</sup> siècle, véritable creuset de la démocratisation de l'économie qu'ils nomment « économie solidaire ».

#### 4.2.3.1 La critique de l'institutionnalisation

Cette institutionnalisation de l'économie sociale vise avant tout la reconnaissance sociale du secteur. Elle passe par le rapprochement de certaines organisations et de l'État d'une part, et par le positionnement d'autres organisations de l'économie sociale sur des marchés concurrentiels.

Les organisations qui se sont rapprochées des missions de service public sont confrontées aujourd'hui au risque de la sous-traitance. De manière générale, les initiatives de l'économie sociale continuent à occuper une place importante dans la mise en œuvre des nouvelles politiques publiques, très souvent sur le mode de l'« implication négociée » (Favreau, 2005).

Favreau fait la distinction entre le rôle de levier et celui de relais. La délégation de services publics à des relais périphériques constitue certes une innovation par rapport à la gestion traditionnelle par les services de l'État. Mais si cette délégation n'est qu'une simple sous-traitance ou une succursalisation des services publics, l'innovation perd de son attrait. En réalité, les dispositifs se fondent souvent sur des logiques différentes, parfois même contradictoires, ce qui induit la nécessité de gérer les tensions entre deux pôles, celui de levier ou de relais : s'associer au service public dans le cadre d'une démarche partenariale ou s'inscrire dans la simple sous-traitance de l'État central. Il s'agit pour l'économie sociale de choisir : se faire reconnaître comme un partenaire durable de l'action publique ou bien être considérée comme un simple agent d'exécution.

D'autre part, certaines entreprises de l'économie sociale, celles du secteur marchand, ont été amenées à évoluer sur des marchés concurrentiels. Elles ont par conséquent souhaité disposer des moyens d'actions identiques à ceux des entreprises classiques. Elles sont confrontées aujourd'hui à un risque réel de banalisation. L'entrée sur des marchés concurrentiels a eu pour conséquence de forcer certaines coopératives et mutuelles à adopter des stratégies économiques plus classiques. Elles se sont peu à peu détournées des mouvements sociaux qui les avaient fait naître. De plus, le risque de banalisation est accru par une concurrence sur la spécificité de l'économie sociale faite par les discours et les pratiques de responsabilité sociale et environnementale des entreprises capitalistes (Bouchard and Rondeau, 2003).

Mais à y regarder de plus près, cet éloignement des valeurs fondatrices n'est pas le propre de l'économie sociale. En réalité, toute institutionnalisation présente des avantages, tels qu'une reconnaissance sociale, mais également des inconvénients, tels un encadrement plus normatif et un manque d'adaptabilité aux situations nouvelles.

La reconnaissance, tel est sans doute l'enjeu majeur de l'économie sociale. En effet, l'économie sociale n'est pas en elle-même un modèle de développement à part. Elle ne prend tout son sens qu'à partir de son inscription dans un modèle de développement. De ce point de vue, trois modèles types ont été proposés pour la période qui suit la Seconde guerre mondiale (Laville and Vaillancourt, 1998) :

- 1- le modèle social-démocrate traditionnel où le social relèverait exclusivement de l'État et de la seule redistribution. L'économie sociale résulterait d'un héritage du passé et est ainsi vue comme forme résiduelle. Le social apparaît dès lors quasi exclusivement comme problème social exigeant des investissements de la part de l'État, taxant ainsi le capital considéré comme instrument privilégié de production de richesses.
- 2- le modèle néo-libéral où l'économie est réduite au marché et où le social ne concerne que ceux et celles qui ne participent pas à l'économie de marché et qui constituent ainsi une demande insolvable. L'économie sociale tendrait alors à devenir une économie de misère, une économie au noir ou une économie informelle (bénévolat, travail domestique, etc.), coupée des enjeux de l'économie dominante. Enfin, lorsque le social est reconnu comme actif au capital, il est alors instrumentalisé au profit de des seules finalités économiques.
- 3- le modèle de la démocratie économique et sociale où le social relèverait à la fois de l'État (de la redistribution) et de la société. Ce faisant, l'économie sociale remettrait en question l'exclusivité marchande dans le développement économique et a fortiori social. Les acteurs économiques seraient alors plus nombreux de manière à inclure non seulement les syndicats mais également les femmes, les groupes communautaires, les jeunes, etc... Dans ce modèle, l'économie sociale ne saurait s'épanouir sans de profondes transformations socioéconomiques telles la réduction du temps de travail, une politique de la pluriactivité, une démocratisation du travail et des services collectifs, etc. (Lévesque, 2002).

#### 4.2.3.2 Le passage vers l'économie sociale et solidaire

Pour ces auteurs, les statuts d'économie sociale obtenus dans la seconde moitié du XIX<sup>ème</sup> siècle, même s'ils garantissent « le principe général de non domination du capital », ne sont que « diverses traces » d'un « horizon d'économie solidaire » qui « s'est progressivement estompé » depuis « l'associationnisme originel » de la première moitié du XIX<sup>ème</sup> siècle. En s'inscrivant dans l'économie de marché et même dans la « société de marché », en se plaçant sous la tutelle d'un « État social » régulateur, l'économie sociale a affaibli sa dimension

politique et sociétale. Implicitement, elle accepte la séparation entre une « économie » réduite à sa sphère marchande et un « social » défini comme relevant de la responsabilité étatique ».

Or, c'est justement contre cette dissociation que s'élèvent les penseurs de l'économie solidaire: « Désormais, l'économie sociale n'est plus qu'une entreprise non capitaliste sur le marché, et l'indicateur de la réussite est celui de la croissance du volume d'activités marchandes, occultant toute interrogation sur l'isomorphisme et les sphères non marchandes de l'économie ».

Dès lors, l'économie solidaire apparaît non pas comme un renouveau de l'économie sociale mais comme un retour aux sources originelles de l'économie sociale. Il s'agit de retrouver la « dimension politique d'une autre économie ». Pour Chaniel et Laville (2001), la renaissance de l'économie solidaire commence dans les années 1960 avec l'effervescence en particulier de mouvements féministes et écologistes militant pour une meilleure qualité de la vie face à une croissance économique trop exclusivement considérée d'un point de vue quantitatif. Quatre éléments de contexte favorisent la renaissance de l'économie solidaire dans les années 1980 : D'abord, la crise économique, la montée du chômage et de l'exclusion ; ensuite, la tertiarisation des activités productives entraînant une montée des services relationnels liés à la santé, l'action sociale, les services personnels et domestiques ; Par ailleurs, les évolutions sociodémographiques se manifestant par le vieillissement de la population, la diversification du profil des ménages, la progression de l'activité féminine ; enfin, l'accroissement des inégalités engendré par l'internationalisation néolibérale.

Dans ce contexte, depuis les années 1980, *« les initiatives se revendiquant de l'économie solidaire sont locales et recouvrent comme dynamiques principales la création de nouveaux services ou l'adaptation de services existants (services à la vie quotidienne, d'amélioration du cadre de vie, culturels et de loisirs, d'environnement), l'intégration dans l'économie de populations et de territoires défavorisés. Elles sont aussi internationales, avec des tentatives pour établir de nouvelles solidarités entre producteurs du Sud et consommateurs du Nord, en particulier par le commerce équitable. Au total, les initiatives qui se sont développées dans le dernier quart du XXème siècle renouent avec l'élan associatif de la première moitié du XIXème siècle, en mettant la référence à la solidarité au cœur de leur passage à l'action économique. De la façon la plus extensive, l'économie solidaire peut être définie comme*

*l'ensemble des activités contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens* » (Chanial et Laville, 2001).

Mais, l'enjeu n'est pas tant de promouvoir une économie solidaire alternative au marché que de rechercher de nouvelles articulations ou combinaisons entre la pluralité des principes économiques. Ainsi, pour les penseurs de l'économie solidaire, l'enjeu est bien de substituer à la représentation dominante d'une société de marché celle d'une économie plurielle avec marché (Laville et al., 2007).

Ce chapitre nous a permis de présenter les deux courants de recherche qui traversent le champ de la société civile. Ces deux courants présentent certaines similitudes. Tous deux posent comme critère déterminant du statut des organisations étudiées un statut organisationnel différent de celui des entreprises privées ou publiques (règles d'incorporation et règles de fonctionnement démocratique (Vienney, 1994). Le critère d'indépendance par rapport au marché et à l'État est le second point de convergence. Enfin, le critère d'adhésion volontaire et de participation bénévole dans les instances de direction de ces entreprises et présent dans les deux courants (Favreau et al., 2004, 2010).

Toutefois, le courant nord-américain du secteur sans but lucratif présente également quelques lacunes par rapport à celui de l'économie sociale. Evers (1995) souligne par exemple qu'il ne prend pas en compte l'encastrement social de ces organisations et de ces entreprises dans leur rapport aux réseaux informels et à son économie locale. Ainsi, il méconnaît les initiatives innovantes. Le courant anglo-saxon centre en effet son analyse sur le rôle de prestataire de services de ces entreprises et organisations (réponse à des besoins sociaux non satisfaits) au détriment d'autres possibilités davantage tournées vers l'expression de la citoyenneté ou vers la socialisation. Enfin, différence essentielle, il ne prend pas en compte la branche entrepreneuriale du secteur, à savoir les coopératives et les mutuelles alors que ces entreprises comme les associations sont autant d'organisations qui s'inscrivent dans la promotion d'un intérêt collectif.

Pour sa part, le courant de recherche sur l'économie sociale offre une certaine pertinence. Comme le souligne Defourny (1999), il tente de rendre compte d'un triple processus au sein des entreprises : le croisement d'objectifs sociaux et économiques, la démocratie interne de



ces organisations, l'apport de ces organisations dans la démocratisation économique des sociétés. Par ailleurs, le courant de l'économie sociale se réfère à trois grandes familles d'organisations : les mutuelles, les coopératives et les associations. D'autre part, il présente une longue trajectoire historique, ses premières initiatives structurantes remontant au début de la révolution industrielle. Enfin, il offre une perspective internationale à partir de son ancrage dans les mouvements sociaux. Il est directement lié à la réflexion sur les mouvements sociaux (mouvement syndical, mouvement associatif des jeunes, des femmes et des écologistes) depuis plusieurs décennies et à la réflexion de chercheurs et de dirigeants qui refusent le capitalisme et le néolibéralisme comme seule voie de développement (Favreau et al., 2004).

Deuxième partie  
Philanthropie, capital social et identité :  
analyse empirique

## 5 Le cadre théorique

Ce chapitre a pour objectif de poser le cadre théorique de notre recherche. Il présente, dans un premier temps, les caractéristiques du capital social, ses sources et ses effets. Les trois approches conceptuelles traditionnelles sont ensuite largement discutées. Après avoir identifié ses principales dimensions, un modèle théorique original du capital social est présenté. Il est bâti sur deux niveaux d'analyse - réticulaire et fonctionnaliste - auxquels s'ajoute un filtre institutionnel qui détermine la place et le rôle de l'Etat sur la nature et la quantité de capital social.

Dans le cadre méthodologique, après avoir posé la problématique et les hypothèses, un modèle opérationnel de mesure du capital social intégrant une analyse multi-niveaux est proposé en justifiant le choix d'une méthodologie quantitative, le choix des terrains d'étude et en précisant la nature et les sources de données .

### 5.1 Les caractéristiques du capital social

La recherche en sciences sociales a identifié trois formes de capital social : bonding, bridging et linking. Ces formes nous permettent à la fois d'appréhender les effets positifs et négatifs du capital social et d'en identifier les sources.

#### 5.1.1 Les formes

Dans un premier temps, ces approches nous permettent de révéler les différentes formes que peut prendre le capital social. En effet, l'apport essentiel dans la tentative de mieux cerner le concept, réside dans la distinction admise aujourd'hui entre trois formes de capital social (Healy and Côté, 2001) :

- le capital social *bonding*, spécifique aux relations étroites entre membres d'un groupe homogène tels que la famille, un groupe d'amis proche ou l'appartenance à un groupe ethnique, renforce les liens sociaux qui unissent les individus à l'intérieur d'un groupe particulier.
- Le capital social *bridging*, lequel renvoie au type de liens d'acointance que l'on peut développer avec des connaissances (collègues de travail...). Ce type de relations est évidemment plus faible que celui relatif au capital social *bonding* mais il est tout aussi important dans la mesure où il peut largement être mis à contribution pour qui veut réussir socialement. Cette approche n'est d'ailleurs pas nouvelle. Granovetter (1973) a déjà démontré l'importance de ce type de liens pour des opportunités d'avancement social.
- le capital social *linking* ou les liens de contact entre les différentes couches sociales auxquelles accèdent différents groupes dans la hiérarchie des pouvoirs, des positions sociales et des richesses. Woolcock (2000) explique que ce dernier type de liens permet aux individus d'exploiter des informations ou des ressources émanant d'institutions auxquelles ils ont accès.

Cette distinction est essentielle car, outre le fait qu'elle permet d'identifier clairement différentes formes de capital social, elle ouvre la voie à une analyse plus fine des sources du capital social et de ses effets attendus ou indésirables.

### 5.1.2 Les sources

Enfin, ces approches permettent de mettre en évidence les sources du capital social. D'une manière générale, on peut affirmer que le capital social se développe là où l'établissement du lien social est possible. Il émerge dans les espaces sociaux, distincts des champs politique ou économique. En d'autres termes, la famille, la communauté et la société civile dans son ensemble, sont les lieux les plus aptes à générer du capital social.

La famille, tout d'abord, constitue un réseau qui représente le premier espace de socialisation de l'individu. Les relations familiales, notamment celles fondées sur la confiance et la

réciprocité, sont un modèle que l'individu peut répliquer aisément en dehors de ce premier cercle (Glaeser, 2001). Si la famille est une source essentielle de capital social, elle est également, comme le soutient Bulboz (2001), « *a system in a network of mutually interdependent systems* ». Par ses interactions avec les systèmes politique, économique, culturel, religieux et légal, la famille accroît les ressources offertes à ses propres membres mais elle contribue également à développer le bien commun.

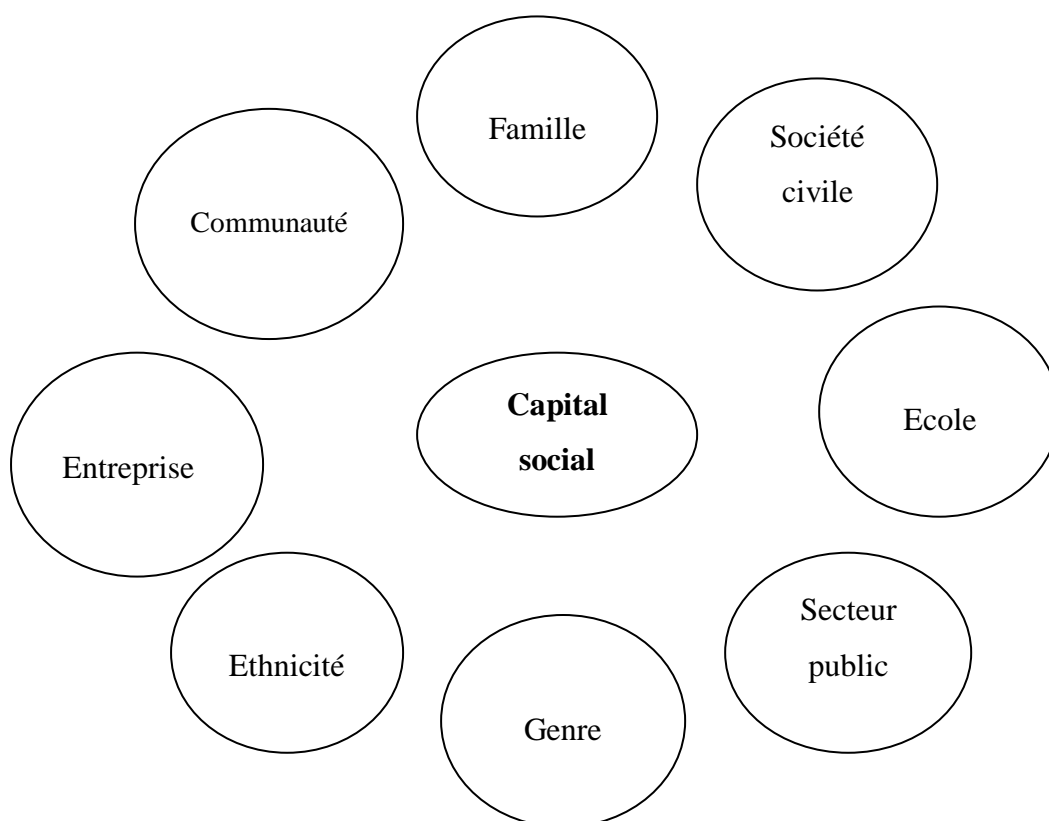
Plus largement, la communauté, entendue dans le sens du voisinage, joue également un rôle important dans la formation du capital social dans la mesure où elle invite à travailler ensemble pour le bien commun. Selon Hogan et Owen (2000), le capital social généré par les interactions entre la famille et d'autres acteurs dans la communauté, permet d'accroître les ressources disponibles pour les familles et les réseaux.

Enfin, la société civile est sans aucun doute l'un des principaux ferments du capital social. Lester Salamon (2004a) définit la société civile comme « *l'ensemble des organisations formelles ou informelles, privées, ne redistribuant pas de profits, dirigées de manière indépendante et reposant sur la base du volontariat* ». Ces organisations, indépendantes de l'État ou du Marché, ont généralement pour objet la promotion de divers intérêts dans la société. Les liens établis entre les membres de ces groupes créent des réseaux horizontaux d'engagement civique ou social qui aident les participants à agir collectivement de manière à accroître ici également le bien-être collectif. Parallèlement, Saxton et Benson (2005) ont établi le lien entre l'ampleur du Tiers secteur et différentes formes de capital social en démontrant qu'aux États-Unis, les communautés qui connaissent un niveau élevé de capital social développent un secteur à but non lucratif plus étendu.

Les organisations internationales, telles que l'OCDE (Healy and Côté, 2001) et la Banque Mondiale (Woolcock and Narayan, 2000), ont identifié d'autres sources potentielles de capital social aux côtés de la famille, de la communauté et de la société civile. Elles mettent en évidence le rôle fondamental que peuvent jouer l'école, l'entreprise, le secteur public, le genre et l'appartenance ethnique dans la croissance du capital social. Ainsi, l'école agit comme lieu d'apprentissage de la coopération sociale dès le plus jeune âge jusqu'aux formations supérieures de type universitaire qui permettent le développement de futurs réseaux professionnels. L'entreprise post-fordiste s'est développée en établissant des réseaux formels et informels ayant pour but de socialiser le savoir et les compétences grâce à des formes d'interactions plus efficaces reposant sur les normes et la confiance. Le secteur public, entendu comme l'État et ses institutions, participe largement à l'atteinte d'un haut niveau de

cohésion sociale (Esping-Andersen, 2007; Putnam et al., 1994). Une bonne gouvernance, en encourageant la participation citoyenne, accroît le développement économique et social. De plus, le désengagement de l'État providence, en rétrécissant le champ d'action du secteur public, a laissé davantage de place au Tiers secteur, favorisant ainsi le développement du capital social. Pour autant, certains chercheurs ont pu observer le paradoxe évident, dans les pays scandinaves, de la concomitance entre un haut niveau de capital social et un État-providence particulièrement présent. L'existence même des institutions de l'État providence, de type universel, tendrait à accroître la confiance sociale (Kumlin et Rothstein, 2005) mais n'aurait pas d'incidence directe sur le niveau de capital social (Oorschot et Arts, 2005). Le genre pourrait être également un facteur déterminant du capital social. Les hommes, par leur plus forte participation à la vie active, sont davantage impliqués dans des réseaux formels. Les femmes, pour leur part, développent des réseaux informels largement fondés sur la vie familiale et le bénévolat. Il en résulte ainsi un accès et une production différenciés aux différentes formes de capital social (Lowndes, 2004; Timberlake, 2005). Enfin, l'appartenance ethnique permet sans aucun doute de développer des liens de confiance et de solidarité au sein de réseaux d'entraide et de solidarité (Goulbourne and Solomos, 2003).

Figure 3 - Les sources du capital social



### 5.1.3 Les effets

La littérature scientifique sur le capital social laisse entendre que l'adhésion aux normes sociales, le développement des réseaux formels et informels et un niveau élevé de confiance produisent des effets bénéfiques individuels et collectifs. De nombreuses études ont déjà démontré des corrélations positives entre certains indicateurs du capital social et des phénomènes sociaux comme les taux de criminalité, les niveaux de santé, d'éducation, d'efficacité gouvernementale, de revenu individuel ou de performance économique.

Les mécanismes qui permettent d'atteindre ces résultats comprennent :

- la réduction des coûts de transaction ;
- la dissémination des connaissances et des innovations ;
- la promotion des comportements coopératifs ;
- les bénéfices individuels et les avantages sociaux.

Le capital social accorde ainsi une valeur à l'existence de liens créés au sein des réseaux. Cette valeur peut être considérée comme un retour sur investissement, sous forme de bénéfice direct que l'individu retire de son engagement et de sa participation active dans un réseau de son choix. Par exemple, le militantisme d'un individu au sein d'un parti politique lui permettra de recevoir une compensation de ses efforts personnels par l'attribution d'un poste à responsabilités si son parti arrive au pouvoir. En conséquence, on peut considérer que les bénéfices dégagés de cet investissement sont en première analyse d'ordre individuel.

Une seconde approche met en évidence le sentiment de réciprocité ou d'entraide désintéressée existant au sein du groupe du fait même des interactions sociales qui se développent dans les réseaux. Cette réciprocité a pour conséquence d'induire un haut niveau de confiance et de solidarité à l'échelon du groupe. Ainsi, la victoire d'un club de sport lors d'une compétition peut aisément s'expliquer par le degré de cohésion atteint au sein du groupe.

Une dernière approche considère toutefois que les bénéfices du capital social peuvent s'étendre à l'ensemble du corps social, dépassant ainsi largement l'échelon du seul individu ou celui du groupe. Le capital social peut-être ainsi analysé comme un bien commun. Cette dernière approche peut s'illustrer par l'exemple d'actions d'information et de prévention

menées par le secteur associatif en matière de santé. L'appartenance à des réseaux de prévention permet, par une meilleure prise de conscience de risques épidémiologiques, de protéger l'individu tout en dégageant également des effets bénéfiques pour la société par une meilleure préservation de la santé publique.

La recherche sur le capital social s'est ainsi en partie consacrée à la mise en évidence des effets bénéfiques directement liés à la présence de capital social. Ces effets positifs sont rendus possibles par une meilleure diffusion des connaissances et la promotion de la coopération.

Toutefois, si le capital social est généralement présenté comme un bien ou une richesse, on ne peut éluder le fait qu'il peut parfois avoir des conséquences négatives ou servir des causes amORALES. Halpern (2005) a montré que le crime organisé, à l'instar de la Mafia, repose également sur l'existence de réseaux sociaux qui partagent des normes et des valeurs communes. Portes (1998) a révélé que le capital social peut également se transformer en facteur d'exclusion, de restriction de liberté individuelle et par un abaissement des normes. D'autres travaux ont mis en évidence le fait que le capital social peut également conduire au népotisme. Concrètement, si les recherches tendant à démontrer que le capital social ne génère pas systématiquement des effets bénéfiques et qu'il peut engendrer certains effets indésirables, elles ne parviennent toutefois pas à remettre en cause la pertinence de la valeur que représentent les liens sociaux aussi bien pour l'individu que pour le groupe ou la société dans son ensemble.

## 5.2 Les approches traditionnelles

### 5.2.1 L'approche micro

L'approche micro du capital social s'intéresse à son potentiel d'action collective. Elle renvoie ainsi à la théorie des jeux puisque son objet traite de la propension des acteurs à coopérer en s'associant ou en se regroupant pour atteindre certains objectifs (Ostrom et Ahn, 2009). Le capital social se réfère à la valeur que représentent ces stratégies de coopération dont le but est bien de démultiplier les capacités collectives. Le capital social est donc analysé comme le



produit des motivations des acteurs à s'associer. Il réagit à leurs comportements en termes de coopération. Il répond à leur perception des enjeux collectifs. Pour nombre d'auteurs, le capital social repose ainsi sur des aspirations individuelles. Glaeser (2001) adopte cette perspective pour comprendre les motivations des individus à investir dans le capital social. Le capital social réside ainsi dans le cadre des réseaux de relations personnelles telles que l'on peut les développer dans la famille, avec les amis ou dans le travail. Pour Coleman (1988), l'importance des relations sociales doit être située à un niveau microsocial : « *Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain goals. Unlike other forms of capital, it inheres in the structure of relations between actors* ». Portes (1998) définit également le capital social comme la capacité des acteurs à tirer profit de leur participation au sein de réseaux sociaux.

### 5.2.2 L'approche méso

La deuxième approche, de niveau méso, cible la valeur instrumentale du capital social. Elle se rapproche de la théorie de la mobilisation des ressources, car elle associe le concept au potentiel des réseaux sociaux à produire des ressources en termes d'information et de soutien (Burt, 1995; Lin, 2002; Portes, 1998). Elle considère que les structures favorisent la coopération. Ainsi, les réseaux sociaux, la position des membres au sein de ces réseaux, les types d'interactions sont des facteurs qui déterminent la nature et le mode de circulation des ressources. Cette approche suppose que le capital social n'est ni une propriété individuelle, ni une propriété collective mais plutôt une propriété de l'interdépendance entre les individus et les groupes au sein d'une communauté. Le capital social est ainsi perçu comme une ressource qui émane du lien social et qui profite aux membres des réseaux. Ainsi, le bénéfice peut être individuel tout autant que collectif. La Banque mondiale utilise à cet effet le terme « capital social structurel » pour référer à cette approche. Cette seconde approche est sans aucun doute la plus répandue. Elle fait référence à un ensemble de relations horizontales entre les individus d'un même groupe. Les individus développent des interactions sociales à l'intérieur d'une structure donnée. A ce titre, on peut parler de relations intragroupe. Formellement, y sont associées les relations familiales et amicales (ménage, famille, ethnie, etc.) ainsi que les réseaux sociaux (groupe d'individus, organisations, etc., qui ont des activités et des buts communs).

### 5.2.3 L'approche macro

En dernier lieu, l'approche macro est davantage ancrée dans une perspective institutionnelle. Elle cible le potentiel d'intégration et de cohésion sociale qu'offre le capital social. Elle met l'accent sur les règles sociales qui produisent des valeurs et des normes, notamment la confiance et la réciprocité. Ces dernières représentent les prérequis à l'engagement social et à la participation civique et politique. Le capital social est donc appréhendé comme le produit de ces règles. Plus ces règles favorisent la confiance et la réciprocité, plus les individus ont tendance à s'impliquer dans la vie civique, plus il y a de capital social (Putnam, 2001). Cette dernière approche du capital social est la plus large puisqu'elle repose sur un cadre d'analyse macro. L'environnement social et politique introduit dans l'analyse le rôle que joue l'Etat. On y intègre ainsi la structure institutionnelle, les normes et valeurs sociales. Le capital social est ainsi assimilé à un environnement qui façonne la structure sociale et permet aux normes de se développer. Putnam précise ainsi que :

*"Certaines formes de capital social, comme une association de parents-maîtres, un organisme national quelconque, ou un syndicat structuré, avec un président du conseil d'administration, un président et des membres qui paient une cotisation, sont très institutionnalisées. D'autres formes de capital social, comme la réunion d'un groupe de personnes dans un bar tous les jeudis soirs, sont tout à fait officieuses".*

Selon lui, ces deux formes de capital social bien que différentes, constituent pourtant des réseaux dans lesquels une réciprocité peut facilement naître et où des gains sont toujours possibles : *« les aspects de la vie collective, soit la participation, la confiance et la réciprocité, rendent la communauté plus productive, »* (Putnam, 2001).

Enfin, certains auteurs ont toutefois tenté de concilier les différentes approches du capital social. Ainsi Lin (1995, 2002) considère que les ressources sociales sont au centre du capital social. Il les définit comme :

*« Des biens dont la valeur est déterminée socialement et dont la possession permet à l'individu de survivre ou de préserver des acquis...Les ressources sociales sont insérées dans son réseau. Ce ne sont pas les biens que l'individu possède mais des ressources accessibles au travers de ses liens directs et indirects ».*

Van Dijk (1996) définit enfin le capital social individuel et collectif comme un ensemble de liens sociaux, la valeur de ce capital étant en fait le revenu qui émane de ces réseaux de liens.

## 5.3 Les dimensions classiques du capital social

### 5.3.1 Les réseaux

S'il est acquis que les relations sociales sont une ressource essentielle au développement de l'individu, du groupe ou de la société, il existe deux voies distinctes pour aborder le capital social. La première se concentre sur l'étude des structures prenant la forme de réseaux sociaux. Cette approche réticulaire s'inscrit largement dans la lignée des travaux de Pierre Bourdieu (1986). Celui-ci définissait le capital social comme :

*« L'ensemble des ressources réelles et potentielles liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées de connaissance et de reconnaissance mutuelle, soit en d'autres termes l'appartenance à un groupe ».*

Par réseau, on entend un groupe constitué de personnes liées entre elles autour d'une préoccupation commune. Les individus peuvent appartenir simultanément à plusieurs réseaux que constituent la famille, le groupe d'amis, le voisinage, la communauté, les clubs de loisirs, la religion, la politique, etc. La recherche sur le capital social distingue les réseaux denses qui génèrent des liens étroits entre ses membres et ceux plus épars caractérisés par des liens plus distanciés. L'appartenance à des réseaux permet aux individus de bénéficier de soutiens plus importants, d'un meilleur accès à l'information et de plus grandes opportunités d'avancement. Selon Bourdieu, le stock de capital social d'un individu dépend ainsi de la structure du réseau qu'il peut tisser autour de lui et du volume de capital physique, humain et social des membres de ce réseau.

Ainsi le réseau peut être considéré comme un groupe d'individus interconnectés et partageant certaines caractéristiques. Par exemple, ces individus peuvent avoir les mêmes hobbies. A un niveau d'analyse plus micro, la famille et les groupes d'amis présentent les caractéristiques d'un réseau. Un individu peut naturellement appartenir à plusieurs réseaux à la fois. Il sera ainsi membre de son réseau familial et d'autres réseaux fondés sur le voisinage, les loisirs, la politique, la religion, etc. Chacun de ces réseaux peut exiger des normes distinctes et des niveaux d'obligation mutuelle différents. Il peut générer des degrés de confiance différenciés à l'intérieur comme à l'extérieur du groupe.

La littérature fait une distinction entre les réseaux denses et épars. Les premiers permettent de développer des liens très étroits entre les individus. Cette connectivité peut être absente des réseaux plus épars dans lesquels les liens sont généralement plus faibles et distanciés.

Faire partie d'un réseau génère certains bénéfices aux individus : un soutien social plus fort, un meilleur accès à l'information, des opportunités plus intéressantes.

Les réseaux peuvent également jouer un rôle important au regard d'autres dimensions du capital social. Par exemple, dans les sociétés où le niveau de cohésion sociale est élevé, les individus sont plus à même d'intégrer les normes sociales. L'appartenance à certaines communautés permet de développer un haut degré de confiance. Comme le souligne Putnam (2001) :

*« An effective norm of generalised reciprocity is bolstered by dense networks of social exchange. If two would-be collaborators are members of a tightly knit community, they are likely to encounter one another in the future — or to hear about one another through the grapevine. Thus they have reputations at stake that are almost surely worth more than the gains from momentary treachery. In that sense, honesty is encouraged by dense social networks. »*

### 5.3.2 Les normes

Les normes sociales sont des attitudes et comportements partagés. Ce sont également des conventions et des règles informelles qui prescrivent, interdisent ou régulent certains comportements. Ces normes incluent, par exemple, l'honnêteté, le respect de la loi, l'éthique dans les relations professionnelles, le fait de payer ses dettes, le respect des anciens, la tolérance, l'acceptation de la diversité, la solidarité à l'égard des plus démunis, etc. Ces normes ne sont pas forcément écrites. Elles peuvent circuler par tradition. Mais elles peuvent être également rédigées dans les lois et règlements plus formalisés. Elles permettent de déchiffrer les modèles de comportement en société. Hechter et Opp (2001) notent à cet égard que sans normes sociales, il serait difficile d'imaginer les interactions entre personnes étrangères.

Le concept de réciprocité est directement lié aux normes sociales. Il reflète l'idée que le comportement d'un individu réplique celui des autres. Comme Taylor (1998) le suggère : « *l'individu agit dans un système de réciprocité caractérisé par un mélange d'altruisme et d'intérêt personnel. Il aide son prochain dans l'idée incertaine d'un retour futur. Mais la réciprocité est également composée d'une série d'actes individuels qui, mis bout à bout, rend les individus meilleurs* ».

### 5.3.3 La confiance

Le niveau de confiance d'un individu est déterminé par son sentiment que ses pairs se conduiront comme il pense qu'ils sont censés le faire. Ainsi, le degré de confiance d'un individu vis-à-vis d'un autre individu dépend de la perception du premier sur la fiabilité du second. A un premier niveau d'analyse, la confiance concerne les individus. En ce sens, elle est interpersonnelle. Elle peut toutefois être élargie aux groupes et aux institutions, voire aux gouvernements. Il est alors possible de concevoir un niveau général de confiance dans une société donnée. De nombreux auteurs considèrent la confiance comme l'une des dimensions essentielles du capital social. D'autres suggèrent qu'elle n'est qu'elle peut en être à la fois la source ou le produit mais ils recommandent de ne pas la confondre avec le capital social. Woolcock (2000) précise ainsi que la confiance doit uniquement permettre de mesurer le capital social. De la même manière, Fukuyama (1995) définit la confiance comme « *l'attente qui naît à l'intérieur d'une communauté des comportements coopératifs et honnêtes, fondés sur des normes partagées* ». Abordée ainsi, la confiance est perçue comme le produit des normes, lesquelles constituent le capital social.

Quelle que soit son articulation au regard du capital social, la confiance produit certains bénéfices. Elle renforce les relations interpersonnelles, facilite les interactions au quotidien. Elle joue, par exemple, un rôle essentiel dans le développement du commerce. La littérature distingue la confiance fondée sur l'expérience personnelle et celle ancrée sur une norme générale partagée au sein d'un groupe. La première trouve sa place dans les relations interpersonnelles et s'établit sur la durée en fonction des expériences partagées alors que la confiance généralisée est une prédisposition indépendante des expériences passées.

La notion de capital social est généralement associée à la participation sociale et civique ainsi qu'aux réseaux de coopération et de solidarité. Mais d'autres concepts plus abstraits lui sont aussi rattachés : cohésion sociale, confiance, réciprocité, efficacité institutionnelle, etc. Quoiqu'il en soit, le capital social permet d'investiguer de manière fertile de nombreux champs de recherche. Déjà en 2001, Michael Woolcock avait dénombré au moins sept domaines dans lesquels la notion avait été utilisée : la famille et les jeunes, l'école et l'éducation, la vie communautaire, le travail et les organisations, la démocratie et la gouvernance, les problèmes de l'action collective et le développement économique. Aujourd'hui, on pourrait ajouter les domaines de la santé physique et mentale, de l'immigration, de la protection publique, de l'environnement.

Du point de vue des politiques publiques, le capital social représente sans aucun doute une contribution importante au renouvellement des réflexions. Plusieurs gouvernements et des organisations internationales, telles que la Banque mondiale et l'OCDE, ont porté ainsi, depuis quelques années, un intérêt considérable au concept. Les autorités gouvernementales y voient un outil interprétatif qui leur permet de jeter un regard nouveau sur l'intervention publique et sur la manière dont les gouvernements peuvent miser sur les divers éléments qui le composent pour atteindre leurs objectifs. Le premier mérite du concept de capital social est d'avoir attiré l'attention des chercheurs et des décideurs sur l'importance du lien social.

Malgré la littérature abondante sur le capital social, le concept continue d'évoluer, tant au plan théorique que sur la manière dont ses manifestations empiriques alimentent notre compréhension d'une ressource qui peut sembler intangible.

Ce chapitre se donne plusieurs objectifs. Dans un premier temps, il présente les trois approches classiques utilisées dans la conceptualisation du capital social. Il invite ensuite à repenser les deux niveaux d'analyse - réticulaire et fonctionnaliste - du capital social auquel il adjoint un filtre institutionnel qui détermine la place et le rôle que peuvent jouer les États sur la nature et la quantité de capital social. Il dresse, ensuite un état des lieux des différents types de mesure du capital social. Enfin, il propose un cadre opérationnel.

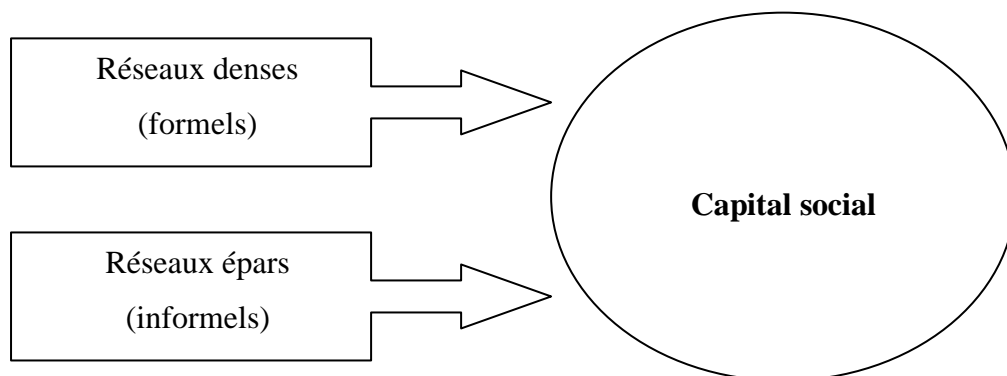
## 5.4 Repenser le modèle théorique du capital social

Dans la littérature scientifique, il est ainsi admis que le capital social relève d'un double niveau d'analyse. D'une part, bon nombre d'auteurs considèrent les structures que représentent les réseaux sociaux comme autant de lieux d'intégration sociale. D'autre part, certains préfèrent s'inscrire dans une perspective davantage ancrée dans la culture en posant les normes, les valeurs et la confiance au cœur même de son objet d'étude.

### 5.4.1 L'analyse réticulaire

L'analyse réticulaire est à l'origine de nombreux travaux qui mettent l'accent sur l'étude des structures et sur celle des ressources internes aux réseaux. Les ressources générées par le capital social, pour l'essentiel de l'information, des idées, des aides et des soutiens, sont celles que les individus parviennent à se procurer grâce aux relations qu'ils développent et entretiennent avec leurs semblables au sein de réseaux structurés (Lin, 1999; Portes, 1998).

Figure 4 - Impact des réseaux sur le capital social



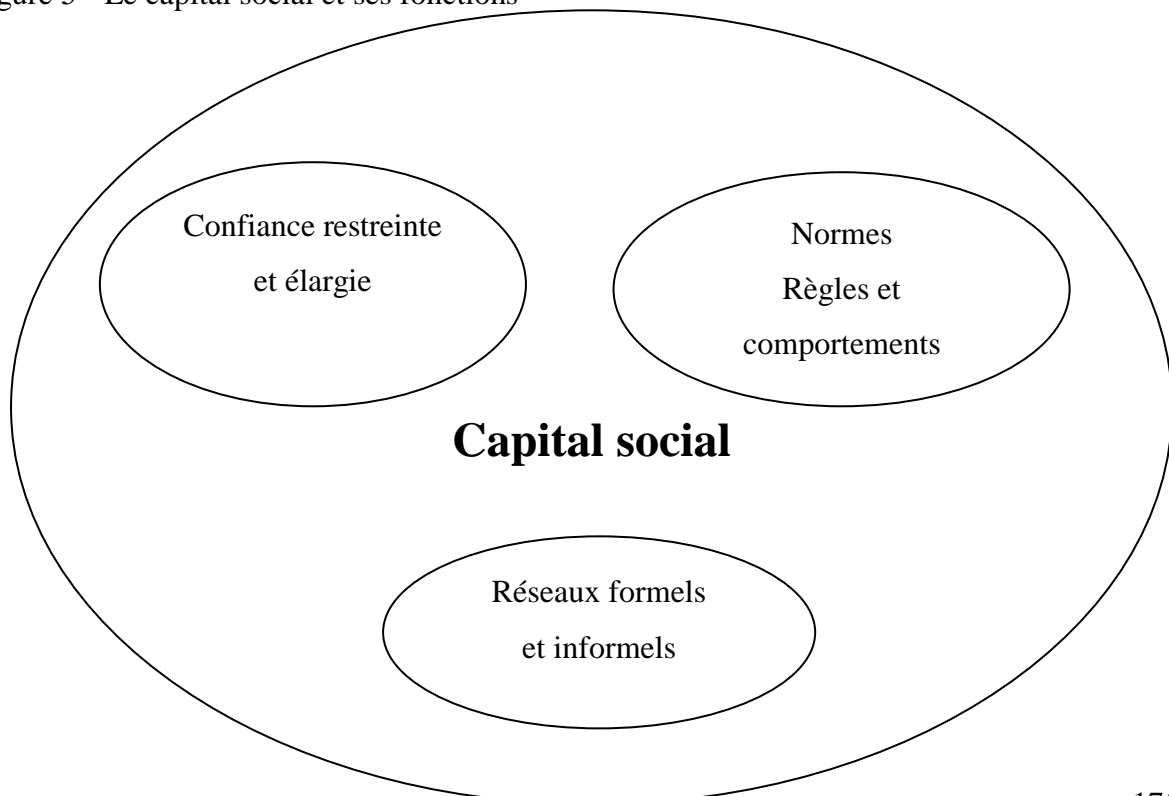
Contrairement aux autres types de capital, physique ou humain, qui se génèrent par l'action d'un seul individu, la dimension sociale de ces ressources se justifie par l'impératif d'une interaction entre individus. C'est donc la structure des réseaux, et notamment le nombre, la fréquence et le type d'interactions d'un individu développe en son sein, qui détermine en grande partie le flux des ressources (Burt, 2000).

La principale critique adressée à l'approche réticulaire est qu'elle écarte plusieurs dimensions analytiques, telles que les normes, la confiance, les valeurs, alors que celles-ci sont pourtant au cœur même de la compréhension de divers phénomènes sociaux, notamment ceux du ressort de l'action collective.

#### 5.4.2 L'analyse fonctionnaliste

Ainsi, le second niveau d'analyse du capital social s'est attaché à étudier les fonctions du concept. Il trouve son origine dans les travaux de James Coleman (1988). Le sociologue américain définit le capital social comme *“a particular kind of resource available to an actor, comprising a variety of entities which contains two elements: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors ... within the structure.”*

Figure 5 - Le capital social et ses fonctions





Dans l'analyse fonctionnaliste, le capital social se compose des aspects d'une structure sociale qui facilitent les interventions des acteurs au sein de cette structure. Coleman considère la confiance, les normes et sanctions, les obligations et les attentes, les rapports d'autorité, les organisations sociales et les réseaux sociaux comme autant de formes possibles de capital social.

Les normes désignent les règles et conventions informelles qui déterminent ou orientent les comportements sociaux. Elles incluent par exemple l'honnêteté, le respect de la loi, l'éthique, la tolérance, le respect de la diversité et la solidarité. Mais elles peuvent simplement concerner des comportements plus quotidiens tels que régler ses factures dans les délais requis ou ne pas se faufiler subrepticement dans les files d'attente. D'une certaine manière, les normes génèrent l'ordre social (Hechter and Opp, 2001). La réciprocité intervient alors pour renforcer les normes sociales puisque les individus sont censés se comporter avec autrui de la manière dont ils espèrent que les autres se comporteront avec eux.

Par ailleurs, la confiance en tant que concept sociologique est intrinsèquement liée à l'approche fonctionnaliste du capital social. Elle peut être comprise comme les attentes optimistes au regard du comportement des autres agents sociaux (Durlauf, 2002; Durlauf and Fafchamps, 2004). Deux types de confiance sont à considérer. D'abord, celle que nous développons à un niveau interpersonnel, c'est-à-dire envers des individus de notre entourage proche. Une seconde dimension de la confiance concerne celle que nous accordons à des personnes que nous ne connaissons pas. Dans les termes de Putnam (1995, 2001), cette confiance restreinte (*thin trust*) concerne notre premier cercle d'intimes alors que la confiance élargie (*thick trust*) s'étend aux autres membres de la société. Fukuyama (2000) reprend cette même idée en se référant à un *rayon de confiance*. Il entend par là un cercle d'individus parmi lesquels des normes de coopération et de réciprocité peuvent se développer. Selon Fukuyama, la confiance est la vertu sociale qui, en permettant aux individus de s'organiser et de s'associer avec d'autres, crée le capital social. Dans le même ordre d'idées, Inglehart (1997) considère que le capital social se résume en une culture de la confiance et de la tolérance dans laquelle les réseaux associatifs peuvent émerger. Toutefois, pour d'autres auteurs, la confiance ne devrait être considérée qu'en tant que conséquence du capital social. Woolcock, à ce propos, écrit :

*« Il est important que toute définition du capital social mette l'accent sur ses sources, plutôt que ses conséquences, c'est-à-dire sur ce qu'est le capital social, plutôt que ce qu'il fait. Cette approche élimine une notion comme la « confiance » de la définition du capital social. La confiance est sans aucun doute vitale en soi, mais pour les besoins présents elle est mieux comprise sous la forme d'un résultat » (Woolcock, 2001)*

D'une certaine manière, avec Côté et Healy (2001), on peut raisonnablement penser que la confiance est aussi bien une source qu'une conséquence du capital social.

L'intérêt majeur de l'analyse fonctionnaliste est qu'elle pose les relations sociales comme déterminant du fonctionnement efficace de nos sociétés alors que jusqu'à présent les approches économiques ou politiques plus traditionnelles avaient constamment délaissé toute référence aux normes sociales ou à la participation dans l'explication du développement socio-économique des pays.

Cette approche est également critiquée. Portes (1998) relève son caractère tautologique puisqu'elle ne permet pas de distinguer les causes du capital social de ses conséquences. Lin (2002) observe de son côté, que la théorie fonctionnaliste englobe trop de paramètres sous le même concept (réseaux, normes, confiance, institutions) et qu'elle en perd sa puissance explicative. Cela dit, s'il est vrai que l'approche par les réseaux permet sans doute une compréhension facilitée et une mesure simplifiée du capital social, l'analyse fonctionnaliste offre le grand avantage d'inclure dans l'analyse le rôle que jouent les relations sociales dans le développement de nos sociétés.

### 5.4.3 Un filtre institutionnel

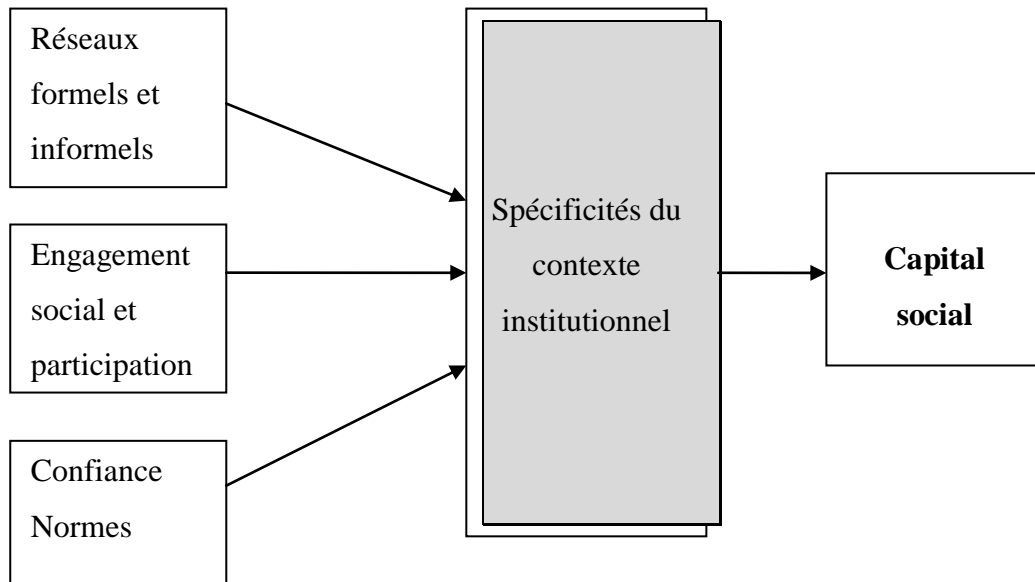
On ne saurait, pour autant, prétendre à une quelconque tentative d'explication sans considérer le contexte institutionnel dans lequel se développe le capital social. L'idée d'une action de l'État comme paramètre devant être pris en compte dans la recherche sur le capital social, ou plus généralement, la manière dont interagissent les institutions sur le développement du concept, doit certainement faire partie de l'analyse.

Les chercheurs néo-institutionnalistes conçoivent les institutions en termes de « *normes, explicitement définies ou non, qui peuvent prendre la forme de paramètres culturels et cognitifs ou de règles et procédures* » (Lecours, 2002). L'introduction des institutions dans l'analyse permet alors de pallier certaines insuffisances théoriques. Selon Gazibo et Jenson (2004), les néo-institutionnalistes ont élaboré leur approche : « *pour répondre à trois limites inhérentes aux approches comparatives existantes : leur caractère fonctionnaliste, la faible attention qu'elles accordent à l'État et leur incapacité à reconnaître que l'État a ses propres intérêts.* »

Ainsi, dans une étude récente sur le capital social en Grande-Bretagne, Hall (2004) tente d'expliquer les facteurs déterminant les niveaux de capital social en mettant en évidence l'impact de certaines formes d'intervention gouvernementale sur l'engagement associatif bénévole. Les différents gouvernements britanniques auraient notamment encouragé l'implication d'activités bénévoles dans l'offre des services sociaux au moment même de l'élaboration et de la définition de leurs politiques sociales. Cet exemple tend par conséquent à démontrer que le déclin du capital social n'est pas un phénomène observable de manière uniforme dans tous les pays industrialisés et démocratiques. Le contexte institutionnel agirait ainsi comme levier permettant de soutenir son expansion ou du moins de limiter son érosion.

Toutefois, peut-on admettre qu'il existe pour autant un déterminisme institutionnel ? A cette question, Inglehart (2004) répond que les institutions sont une variable indépendante parmi d'autres mais elles ne sauraient en aucun cas prétendre éluder les facteurs culturels de la recherche explicative. Ainsi, seule une analyse multi-niveaux permet de mettre en place une grille d'analyse du capital social pertinente laissant entrevoir la multidimensionnalité d'un concept à plusieurs facettes.

Figure 6 – Proposition d'un modèle théorique du capital social



## 5.5 Méthodologie

### 5.5.1 Problématique et hypothèses

De nos jours, la philanthropie est encore souvent considérée comme un acte de générosité de la part de l'individu qui le réalise. Les campagnes de financement d'organismes philanthropiques ou ayant vocation à servir l'intérêt général, font largement appel à la « générosité du public ». Nous voulons démontrer ici que la philanthropie n'est en réalité que le symptôme et le produit de l'état de cohésion d'une société à un moment donné. L'objet de notre recherche n'est pas d'étudier l'acte philanthropique en tant qu'acte individuel mais au contraire comme un « fait social » dans une perspective durkheimienne. Le niveau de philanthropie dans une société ne peut être expliqué par la somme des dons individuels qui répondent chacun à des motivations personnelles. Il répond en réalité à ce qui constitue son

substrat social : l'état de la société dont la cohésion est déterminée à la fois par la présence de capital social et la représentation des identités.

Si la définition du capital social ne fait pas directement allusion à la philanthropie, il se trouve empiriquement, au moins aux États-Unis et probablement ailleurs, que l'interdépendance sociale est une variable explicative très forte de l'altruisme. Autrement dit, les individus qui donnent de l'argent et du temps bénévolement sont ceux qui sont les plus engagés et les plus solidaires. Comme le souligne Putnam (2001), la meilleure variable explicative de la philanthropie n'est, en aucune manière, le montant d'argent que l'on possède, mais le nombre de clubs que l'on fréquente ou le nombre de fois où l'on va à l'église. Il semble donc exister une très forte corrélation entre capital social et philanthropie.

Par ailleurs, le capital social compris sous sa dimension "connectivité" nous renvoie directement à la question de l'identité. Nous retenons que la représentation des identités est renforcée dans le contexte de la société civile définie comme lieu d'apprentissage de la citoyenneté. La place et le rôle accordés à la société civile sont largement déterminés par la configuration des espaces politiques. Lorsque la société civile est présente et active dans la société, l'acte philanthropique peut alors être compris comme une marque symbolique que l'individu offre pour signifier son appartenance à la communauté sans réclamer de contrepartie, sinon l'inter-reconnaissance.

La philanthropie est ainsi appréhendée comme un fait lié au fonctionnement de la société. Nous en recherchons donc les causes sociales et posons d'emblée à cet égard deux hypothèses distinctes :

1- La première hypothèse établit une corrélation entre le **taux de philanthropie** (variable dépendante) dans une société donnée et son **niveau de capital social** (variable indépendante).

2- La seconde hypothèse établit que **l'acte philanthropique** peut être appréhendé comme un **mode de représentation identitaire**.

Ces deux hypothèses ne sont bien évidemment que des réponses provisoires à notre questionnement de départ. Elles guident ce travail de recueil et d'analyse des données.

## 5.5.2 Conceptualisation : Définitions et dimensions

La conceptualisation nécessite d'abord de définir avec précision les notions de capital social, de philanthropie et d'identité.

Le capital social fait référence aux réseaux, à la confiance et aux normes et valeurs qui incitent à l'action collective. Les réseaux sociaux en constituent la première dimension. Ils renvoient directement aux comportements des individus qui participent à une activité commune. Chaque société possède ses propres réseaux. On les trouve dans les domaines du travail, de l'église, des sports ou de tout club ou groupe dans une même société. La confiance représente la deuxième dimension du capital social. Elle s'analyse à un double niveau, celui de la confiance institutionnelle et celui de la confiance interpersonnelle. Enfin, les normes et les valeurs représentent la troisième dimension du capital social. Elles désignent les attitudes chez les citoyens qui rendent possibles et facilitent leurs interactions et régissent ainsi leurs comportements.

Donner fait depuis longtemps l'objet de questionnement parmi les sociologues. Un état de la question sur la philanthropie est inclus dans la revue de littérature en première partie. Boudon (1999) propose une définition qui différencie l'acte philanthropique du simple échange : « C'est le juridique qui permet de distinguer les deux phénomènes : le droit d'exiger une contrepartie caractérise l'échange et manque dans le don philanthropique. Donner, c'est donc se priver du droit de réclamer quelque chose en retour ». Le fondateur de la recherche scientifique sur le champ de la philanthropie contemporaine, Bob Playton a défini la philanthropie comme : « *Une action bénévole pour le bien public* » (1988). Plus précisément, nous retenons que la philanthropie constitue une des trois sources de revenus, aux côtés des subventions gouvernementales et des revenus d'activité marchande, des organisations du Tiers secteur. (Salamon et al. 2004).

Enfin, dans une perspective interactionniste, le concept d'identité renvoie aux processus d'identification qui s'opèrent à la fois dans la recherche de singularité de l'individu par la définition de ses différences mais également par le sentiment d'appartenance à la collectivité. L'identité se définit ainsi comme les modes d'identification, variables au cours de l'histoire commune et de l'histoire personnelle.

Ces trois concepts (capital social, philanthropie et identité) représentent toutefois davantage que des simples définitions. Ils s'inspirent d'une idée théorique, celle de la dimension sociale de la philanthropie, qu'ils transposent dans un langage précis et opérationnel permettant, dans notre cas, de rassembler et de comparer des données statistiques. Reliés à la même idée centrale, ces trois concepts sont de plus complémentaires. Ensemble, ils délimitent clairement l'objet de notre recherche. En outre, la notion de « taux de philanthropie » procure l'unité d'analyse des données recueillies dans ces limites. Ces qualités de transposition d'une idée théorique, de complémentarité et d'opérationnalité que possèdent les concepts justifient le fait qu'on les distingue de simples définitions.

### 5.5.3 Construire un instrument de mesure du capital

Le débat méthodologique sur la mesure du capital social reflète bien évidemment la confusion qui a pu exister autour de la définition du concept. Celle-ci a déjà été discutée. Nous retenons ici le capital social comme un ensemble de réseaux sociaux caractérisés par des normes de confiance et de réciprocité (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Putnam, 1995, 2001) et qui se développe dans un contexte institutionnel spécifique. L'essence du capital social repose sur des relations sociales considérées comme une ressource pour les personnes qui en bénéficient. En effet, la qualité et la quantité de ces relations ont une incidence sur la capacité des individus à régler collectivement les problèmes communs auxquels ils font face et d'atteindre des résultats avantageux pour tous. Par conséquent, le capital social est perçu comme une ressource de l'action collective, qui peut mener à toute une série de résultats à différents niveaux de l'échelle sociale.

Les premiers essais de construction d'outils de mesure ont été abondamment critiqués compte tenu du manque de données fiables, impropres et inadaptées pour mesurer le capital social. De manière originale, nous proposons ici, dans une analyse multi-niveaux, d'évaluer le capital social à partir de la mesure de quatre dimensions majeures qui relèvent respectivement de l'ordre statique, stratégique, symbolique et étatique de la société.

Tableau 13 - Typologie des dimensions et indicateurs du capital social (approche multi-niveaux)

<b>Niveaux</b>	<i>Statique</i>	<i>Stratégique</i>	<i>Symbolique</i>	<i>étatique</i>
<b>Dimensions</b>	Structuration des réseaux formels et informels	Engagement social et participation civique	Normes de confiance Valeurs	- Influence du contexte institutionnel
<b>Indicateurs</b>	- Niveau de dépenses du Tiers secteur / PIB - Taux d'appartenance à des réseaux	- Taux du volontariat	- Taux de confiance interpersonnelle - Taux de confiance institutionnelle - Adhésion aux valeurs postmodernes	- Niveau de financement public du Tiers secteur

La première dimension, relevant du niveau statique, concerne la mesure des structures formelles et informelles (organisations, réseaux, partis, clubs, associations, regroupements...) observables dans tous les pays étudiés. Comme le souligne Salamon (2004), les réseaux du Tiers secteur participent naturellement à la construction du capital social. En établissant des liens entre les individus, l'engagement associatif enseigne les normes de coopération nécessaires à la vie économique et politique.

L'importance du Tiers secteur peut se mesurer dans chaque pays par le niveau de ses dépenses au regard du PIB et par le taux d'appartenance aux réseaux formels et informels. Nous utilisons pour cette recherche la définition retenue par le Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project – JHCNSP (Salamon, 2004a) qui se réfère à des organisations privées et hors de toute structure institutionnelle gouvernementale. Leur objet ne peut être fondamentalement commercial et interdiction leur est faite de redistribuer des profits à leurs dirigeants ou fondateurs. Elles ont leurs propres structures de fonctionnement et la participation des membres se fait sur la base du volontariat. Concrètement, les organismes du



Tiers secteur incluent les organisations structurées, caractérisées par la régularité de leurs activités qu'elles soient ou non formellement constituées ou légalement déclarées. Ces organisations sont privées dans la mesure où elles n'appartiennent pas aux institutions gouvernementales même si elles reçoivent des subventions publiques. Leur objet n'est pas commercial. Elles ont leurs propres mécanismes de régulation et de gouvernance. Enfin, l'adhésion y est entièrement volontaire.

Pour Salamon (2004a), ces organismes contribuent de manière très importante à la production de capital social. « *These institutions are also important in community building, in creating what scholars are increasingly coming to call “social capital,” those bonds of trust and reciprocity that seem to be crucial for a democratic polity and a market economy to function effectively. By establishing connections among individuals, involvement in associations teaches norms of cooperation that carry over into political and economic life* ».

Se référant au niveau stratégique, la deuxième dimension consiste à évaluer l'engagement social et la participation civique des individus en mesurant le taux de volontariat au regard d'une population adulte. Elle met en évidence l'investissement social qu'un individu peut réaliser et par conséquent le retour qu'il en espère. En effet, si le capital social peut bénéficier à la société dans son ensemble, l'individu peut également y trouver un bénéfice personnel en retour, notamment par le développement des réseaux et des relations qui serviront ses propres intérêts.

La troisième dimension permet d'appréhender le niveau symbolique de l'analyse. Elle s'attache à évaluer les normes de confiance institutionnelle et interpersonnelle ainsi que les valeurs censées influencer les comportements individuels. Fukuyama (1995, 2000) établit une corrélation directe entre le niveau de confiance et le capital social. Il explique comment, au sein des structures sociales d'un pays, la confiance réciproque entre les individus et le capital social vont de pair et conditionnent l'avènement de la démocratie, le renforcement de la cohésion sociale et le développement économique. Inglehart (2004) a introduit dans son *World Value Study* plusieurs questions relatives à la confiance. Les résultats indiquent de fortes disparités entre les pays de l'OCDE mais également une certaine stabilité dans le temps ainsi que des regroupements géographiques intéressants. L'ensemble des pays nordiques affichent notamment un taux de confiance relativement élevé. Pour sa part, Putnam (2002)

estime que la confiance ne fait pas partie de la définition du capital social. Mais elle en est certainement une conséquence directe. Il convient donc la considérer comme un bon indicateur de mesure.

Par ailleurs, les comportements sociaux et civiques permettent de mesurer l'intégration des normes sociales. Les normes désignent les règles et conventions informelles qui déterminent ou orientent les comportements sociaux (Hechter and Opp, 2001). La réciprocité intervient alors pour renforcer les normes sociales puisque les individus sont censés se comporter avec autrui de la manière dont ils espèrent que les autres se comporteront avec eux.

Enfin, la quatrième dimension correspond au niveau étatique. Elle vise à appréhender l'influence du contexte institutionnel sur le développement du capital social. Hall (2004) met ainsi en évidence l'impact de certaines formes d'intervention gouvernementale sur le secteur associatif. Le niveau des financements publics du Tiers secteur peut ainsi révéler comment le contexte institutionnel agit comme levier permettant de soutenir la croissance ou du moins de limiter l'érosion de capital social.

#### 5.5.4 Les avantages d'une approche intégrée et stratégique

Ce cadre opérationnel du capital social s'appuie sur une perspective fondée sur plusieurs niveaux d'analyse. Il permet notamment de tracer quelques voies pour investiguer empiriquement le capital social.

En premier lieu, l'identification des composantes à mesurer à partir d'un modèle opérationnel intégré est essentielle. Il s'agit d'un modèle intégré dans la mesure où tous les éléments qui le composent (Réseaux, participation, confiance, normes) sont interdépendants. Sans la confiance, la participation et les normes, les réseaux ne pourraient pas fonctionner efficacement. Le niveau de participation et la confiance expliquent ainsi le dynamisme des réseaux. Elles sont des conditions essentielles à son bon fonctionnement. De manière réciproque, la structure et le dynamisme des réseaux incitent à la participation et accroissent le niveau de confiance des membres. Dans ce modèle, ces dimensions s'analysent ainsi au même niveau. Elles agissent comme éléments intégrateurs du modèle d'un point de vue théorique.

L'un des avantages du modèle proposé est qu'il distingue clairement le capital social de ses sources et de ses effets. Du point de vue de la mesure et de l'analyse des données, ces distinctions sont essentielles afin d'éviter de confondre les sources et les effets du capital social avec le capital social comme tel.

Un autre avantage du modèle est qu'il accorde un rôle essentiel au contexte macro institutionnel. Celui-ci constitue en quelque sorte la structure d'opportunité du capital social. On pense concrètement aux différents régimes d'État providence (Esping-Andersen, 2007) dont la configuration impacte sans aucun doute la présence et la nature du capital social.

Les normes et règles permettent de comprendre en quelque sorte les paramètres à l'intérieur desquels les relations sociales se déploient et sur quelles bases les échanges se font. Les normes se réfèrent souvent aux dimensions culturelles et éthiques des rapports sociaux entre les membres d'un réseau. La recherche sur le capital social a mis l'accent sur l'importance de la confiance et du sentiment d'appartenance comme étant les normes fondamentales du capital social. Par exemple, plusieurs études appréhendent la confiance comme une condition préalable à la création des réseaux et à la circulation des ressources, alors que tout le courant de recherche putnamien la considère comme un produit des relations sociales.

En second lieu, ce modèle accorde au capital social une valeur stratégique. En tant que variable indépendante à potentiel explicatif, il permet de s'intéresser à la contribution du capital social dans l'atteinte de résultats sociaux et économiques. Il identifie les dimensions à prendre en compte pour mieux comprendre les enjeux de distribution de ce type de capital. Le modèle permet notamment de questionner les enjeux de création du capital social en s'interrogeant sur les conditions de formation et d'existence des réseaux ainsi que du rôle de l'État à cet égard. D'un point de vue de politique publique, cette question présente un intérêt dans la mesure où elle ouvre la voie d'interventions publiques qui peuvent favoriser ou faire obstacle au capital social, que ce soit à l'échelle individuelle ou collective.

### 5.5.5 Démarche méthodologique

Le choix d'une démarche méthodologique a nécessairement des conséquences sur la démonstration qui sera faite. Une approche monographique, qualitative, des relations sociales pourrait être naturellement riche de sens. Tocqueville en est l'illustre exemple. Toutefois, le choix d'une approche par des mesures quantitatives nous paraît mieux fondée pour appréhender la richesse et la densité du capital social. La recherche de corrélations positives entre certaines dimensions du concept et des phénomènes sociaux ou économiques, assure la force et la pertinence de nos hypothèses. Le sentiment de défiance que peut provoquer, au premier abord, le concept de capital social peut aisément être dépassé si l'on s'intéresse aux différentes dimensions qui en fondent la théorie (Baudassé and Montalieu, 2007).

Il s'agit avant tout de reconnaître une valeur aux relations sociales. La quantité et la qualité des relations entre les individus seraient dans cette approche le résultat d'investissements passés et constitueraient un capital, tant individuel que collectif. Ce capital produirait des dividendes à celui ou ceux qui l'utiliseraient à bon escient. Une société ayant un capital social trop faible pourrait ainsi améliorer ses performances sociales et économiques en investissant dans ses différentes dimensions. Dans ces conditions, le concept de capital social ne doit sa pertinence qu'aux démonstrations de concomitance entre certains types de relations sociales et les performances sociales ou économiques.

De nombreuses recherches vont dans ce sens et montrent que des indicateurs de capital social ont un impact direct sur des indices sociaux ou économiques. Plusieurs études ont démontré les corrélations entre la présence de capital social et des situations sociales telles que le niveau d'éducation, l'état de santé d'une population, le taux de criminalité, etc. Ces résultats ne sauraient avoir d'explication valable sans accepter le fait que la nature des relations sociales affecte les performances sociales, ce qui est la base du concept de capital social. Cela nous conduit à justifier l'utilisation de mesures quantitatives du capital social.

Si les régressions mettant en évidence une corrélation entre des variables sociales ou économiques et des variables représentant la nature des relations sociales se révélaient inopérantes, la théorie du capital social perdrait évidemment toute pertinence. Au contraire, si ces résultats sont techniquement corrects, et si l'on rejette tout de même la théorie du capital

social, il faudra d'autres raisons pour expliquer les corrélations statistiques existantes de fait entre des variables aussi diverses que, par exemple, la participation politique, les indicateurs de confiance, le PIB, les taux de criminalité, l'état de santé des populations etc. (Baudassé et Montalieu, 2007).

### 5.5.6 Le choix du terrain

L'OCDE est une organisation internationale d'études économiques, dont les membres, pays économiquement développés pour la plupart, ont en commun un système de gouvernement démocratique et une économie de marché. L'histoire de l'OCDE trouve son origine dans la mise en place plan Marshall en 1947. Initialement, l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) avait été instituée pour administrer le plan Marshall financé par les États-Unis afin de reconstruire l'Europe dévastée par la Seconde guerre mondiale. En faisant prendre conscience aux gouvernements européens de l'interdépendance de leurs économies, l'OECE espérait ouvrir la voie à une ère de coopération. Encouragés par le succès de l'OECE et dans la perspective d'étendre ses travaux à l'échelle mondiale, le Canada et les États-Unis se sont joints à ses membres en signant la Convention de l'OCDE le 14 décembre 1960. L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) est officiellement née le 30 septembre 1961, date d'entrée en vigueur de la Convention. D'autres pays ont suivi, à commencer par le Japon en 1964.

#### 5.5.6.1 Une représentativité économique et sociale

Aujourd'hui, les 34 pays membres que l'OCDE compte à l'échelle de la planète se consultent régulièrement pour identifier et analyser les grands problèmes économiques et promouvoir des politiques publiques pour les résoudre. C'est également vrai pour d'autres pays qui, il y a quelques décennies, jouaient encore un rôle mineur sur la scène mondiale. La Chine, l'Inde et le Brésil s'affirment comme de nouveaux géants économiques. La plupart des pays de l'ancien bloc soviétique ont soit adhéré à l'OCDE, soit adopté ses normes et principes dans le but d'atteindre les objectifs de développement économiques. Des négociations sont en cours pour l'adhésion de la Russie et l'OCDE entretient aujourd'hui des relations étroites avec

l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde et l'Indonésie. En comptant ces derniers pays, l'OCDE réunit autour d'une même table 40 pays qui représentent 80 % des échanges et des investissements mondiaux.

#### 5.5.6.2 Des données fiables

L'OCDE constitue la source la plus importante et la plus fiable au monde de données comparables sur les plans statistique, économique et social. Elle fournit des analyses comparatives et objectives des politiques et des performances de ses membres. Elle élabore des pratiques exemplaires et effectue des examens par les pairs sur un vaste éventail de questions économiques, sociales et environnementales. Elle établit des lignes directrices et des accords afin de mieux harmoniser les politiques de ses membres et entreprend également des activités d'analyse et de sensibilisation dans certains pays non membres. Ainsi, l'Organisation se consacre à :

- la recherche sur les politiques gouvernementales (comparaison internationale), soit en ouvrant de nouveaux horizons pour la recherche (dans des secteurs comme la santé, l'éducation, l'agriculture et le commerce, les échanges et les services dans les pays en développement, la sécurité et le développement) soit en favorisant le développement du savoir (perspectives économiques, vieillissement, migration, efficacité de l'aide, création d'emplois, ajustement structurel);
- l'élaboration de lignes directrices proposant des pratiques internationales communes dans des domaines comme la fiscalité, la gouvernance des entreprises, la science, les tarifs et les échanges commerciaux.
- la conduite d'examens par les pairs, qui représentent l'un des principaux points forts de l'OCDE, en offrant à ses 34 membres un cadre dans lequel examiner et comparer leurs expériences et discuter des meilleures pratiques, allant de la politique économique à la protection de l'environnement, en passant par les stratégies de création d'emplois.

#### 5.5.6.3 Un champ de recherche centré sur la cohésion sociale et le capital social

Au-delà du champ économique, l'OCDE a centré ses activités de recherche sur les politiques sociales. L'organisation regroupe ainsi des indicateurs sociaux correspond à quatre grands domaines :

- L'autonomie est l'un des objectifs fondamentaux de la politique sociale. L'autonomie des individus est encouragée par des mesures visant à leur permettre de participer activement à la vie économique et sociale, ainsi que d'accomplir sans aide extérieure les actes de la vie courante.
- L'équité figure également au nombre des principaux objectifs de la politique sociale. L'équité des résultats se mesure essentiellement en termes d'accès aux ressources.
- L'état de santé est un objectif essentiel des systèmes de soins de santé. Cependant, l'amélioration de l'état de santé nécessite d'adopter un point de vue plus large pour y inclure les déterminants sociaux de la santé, afin de faire de la santé un objectif central de toute politique sociale.
- La cohésion sociale est souvent désignée comme un objectif prioritaire des politiques sociales des pays. Si les avis divergent beaucoup quant à sa définition précise, une série de symptômes peuvent indiquer un déficit de cohésion sociale. La cohésion sociale se manifeste aussi, de façon cette fois positive, dans la participation des individus à la vie collective ou dans le degré de confiance qu'ils accordent à autrui.

Le capital social est devenu un indicateur clé de l'OCDE. Le sentiment d'appartenance à un groupe ou à une communauté plus large contribue positivement au bien-être, alors que des taux élevés de délinquance, de marginalisation et d'échec personnel le réduisent nécessairement. Les indicateurs de capital social, par exemple la participation à des activités collectives, sont associés à un niveau plus élevé de revenu par habitant.

#### 5.5.6.4 Le choix des pays étudiés

Parmi les membres de l'OCDE, nous retenons 22 pays pour lesquels nous disposons de données fiables : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Corée du Sud, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Irlande, Italie, Japon, Mexique, Norvège, Pays-Bas, Pologne, République tchèque, Royaume Uni, Slovaquie, Suède.

### 5.5.7 Partir de données brutes

#### 5.5.7.1 Le World Values Survey

Le World Values Survey (WVS) constitue le point de départ des données macroéconomiques les plus importantes dont on dispose sur le capital social. L'origine de ces enquêtes comparatives remonte à la fin des années 1970 avec la création d'un groupe de chercheurs européens, l'European Value Systems Study Group. Ce groupe s'était interrogé sur les différences et les similarités existant entre les valeurs des Européens. Le programme de recherche s'appuyait sur les thématiques suivantes : Les Européens partagent-ils des valeurs communes ? Y a-t-il une émergence de nouvelles valeurs ? Les Européens partagent-ils de plus en plus de valeurs communes ou chaque pays évolue-t-il de façon spécifique ?

Pour tenter de répondre à ces questions, une grande enquête fut menée au niveau européen et répétée régulièrement afin de mesurer les évolutions. La première vague des European Values Survey (EVS) était lancée en 1981 dans 9 pays européens. Elle a immédiatement suscité un grand intérêt de la part de chercheurs du monde entier et plusieurs pays non européens se sont joints à cette première vague. Cette enquête s'est poursuivie dans d'autres pays du monde jusqu'en 1984, prenant alors le nom de World Values Survey (WVS).

L'enquête européenne (EVS) a lieu tous les neuf ans, tandis que l'enquête mondiale (WVS) respecte une périodicité de cinq ans. En 1990, la deuxième vague des EVS a été réalisée parallèlement dans 33 pays européens et 12 pays non européens (WVS), soit 45 pays au total. Puis, une nouvelle vague des WVS a été administrée entre 1995 et 1997 dans une soixantaine de pays. Une quatrième vague a été conduite conjointement par les groupes de chercheurs des



EVS et des WVS entre 1999 et 2002, s'appliquant à couvrir une part de plus en plus large de la population mondiale.

Les dernières vagues ont eu lieu en 2005-2006 pour le WVS et en 2008 pour l'EVS. Les échantillons nationaux sont construits sur la base de la population nationale âgée de plus de 18 ans. Ils ne doivent pas être inférieurs à 1000 personnes. Si l'échantillonnage aléatoire tend à s'imposer, la méthode des quotas reste néanmoins acceptée. Les thèmes développés par ces enquêtes concernent les valeurs autour de la famille, du travail, des relations sociales, de la religion, de l'économie et de la politique. Les questions se rapportant à ces grands thèmes sont quasiment identiques d'une vague à l'autre (deux Tiers environ des questions sont conservés), ce qui permet une comparaison temporelle et une bonne mesure de l'évolution des opinions.

#### 5.5.7.2 Le John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project

Le programme du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (JHCNSP) a été lancé dès le début des années 1990 pour combler ces lacunes. Initialement limité à 13 pays, le projet s'est étendu à plus de 40 pays industrialisés ou en voie de développement. Le projet de recherche visait précisément cinq objectifs : tout d'abord, rassembler des données empiriques sur la structure, le financement, et le rôle du Tiers secteur dans un nombre significatif de pays représentant différentes traditions culturelles et historiques. En second lieu, il s'agissait d'identifier les facteurs qui encouragent ou retardent son développement, notamment les facteurs institutionnels, culturels, socio-économiques. Ensuite, le projet entendait évaluer l'impact et la contribution de ces organismes. Enfin, il devait disséminer les principaux résultats afin de sensibiliser les chercheurs à cette réalité sociale. En dernier ressort, il s'agissait également d'établir les fondements de la recherche à venir.

Mené par les équipes de recherche de l'Université Johns Hopkins, sous l'autorité de Lester Salamon, le projet comparatif du secteur sans but lucratif (JHCNSP) a pour objet d'analyser la portée, la structure, le financement et le rôle du secteur privé à but non lucratif dans différents pays à travers le monde afin de mieux cerner ce champ de recherche.

Initié en 1991, ce projet est né d'un besoin accru de données de base sur les organisations de la société civile suite à une spectaculaire « révolution associative ». Cette révolution a contraint à une réévaluation des rôles respectifs du marché et de l'État, en centrant l'attention sur la place qu'occupent désormais les organisations privées à but non lucratif. En dépit de leur importance croissante, ces organisations demeurent peu connues et mal appréhendées.

Le projet a été ainsi conçu pour offrir aux chercheurs et aux décideurs des données plus nombreuses, plus précises et plus fiables sur ces organisations. Le Centre a d'abord lancé un vaste programme de recherche en collaboration avec des équipes de chercheurs nationaux dans 13 pays pour produire le premier corpus systématique de données comparatives internationales sur les organisations de la société civile, sur la philanthropie et le volontariat. Opérant aujourd'hui dans plus de 45 pays répartis sur tous les continents, de traditions religieuses et culturelles différentes, le projet propose un riche corpus de données comparatives et plus d'une soixantaine d'études publiées par l'équipe de chercheurs et ses associés locaux.

Il permet de :

- documenter aussi bien les structures, les financements, et les rôles du secteur de la société civile en données empiriques solides.
- expliquer de manière très pertinente les raisons pour lesquelles ce secteur varie en taille, en composition d'un pays à l'autre.
- identifier les facteurs qui semblent favoriser ou freiner son développement, en se référant à l'histoire des pays, leurs dispositions juridiques, leurs traditions religieuses, leurs cultures, leurs structures socio-économiques et leurs régimes politiques.
- évaluer l'impact et les contributions de ces organisations en termes de plus-values économiques et sociales.

Pour atteindre ces objectifs, le projet utilise une approche empirique comparative qui propose aux équipes d'associés nationaux dans les différents pays, un cadre commun, un ensemble de définitions, des stratégies de collecte d'informations.

À ces fins, il se concentre sur quatre variables clés :

- La première variable concerne les dépenses. Il s'agit des dépenses d'exploitation, en d'autres termes les coûts engagés dans les activités générales d'une organisation. Ceux-ci comprennent les salaires, les avantages sociaux et autres frais de personnel, les achats de biens d'équipement, de fournitures et de services, ainsi que tous les frais et charges payés. Cependant, ces dépenses d'exploitation excluent les dépenses en capital, à savoir, les coûts engagés dans l'acquisition de terrains, de construction de bâtiments et l'achat de gros équipements et des véhicules, puisque ceux-ci sont généralement payés en amortissement.
- La seconde variable est l'emploi. En raison de différences de rémunération entre les pays, le nombre d'emploi semble une meilleure base de comparaison pour mesurer l'ampleur du secteur sans but lucratif. Cependant, afin de faciliter les comparaisons entre pays, il était nécessaire de traduire le nombre d'employés travaillant pour des organisations à but non lucratif en postes équivalent temps plein (ETP), car de nombreux employés du secteur à but non lucratif travaillent à temps partiel. Cela a été fait en utilisant des normes nationales de travail à temps plein équivalent.
- La troisième variable concerne le bénévolat. Au-delà des salariés rémunérés, les enquêtes recensent le nombre de bénévoles travaillant pour des organisations à but non lucratif dans les pays cibles. Comme pour les données touchant à l'emploi, le nombre de bénévoles est converti en emplois à temps plein. La valeur imputée à ce travail bénévole est également calculée.
- La quatrième variable cible les revenus. Plus précisément, trois sources de revenus sont identifiées :
  - Les fonds propres qui comprennent les cotisations des membres, les frais de services payés directement par les bénéficiaires en échange de services rendus, les

revenus de placements financiers et les revenus provenant de la vente de biens et services liés ou non à la mission de l'organisation.

- Les financements du secteur public qui se réfèrent aux revenus provenant de toutes les administrations d'État ainsi que les fonds versés par les organismes de sécurité sociale. Les recettes du secteur public comprennent ainsi les subventions et les contrats aidés à l'appui des activités spécifiques de l'organisation ou de services, les transferts légaux prescrits par la loi à l'appui de la mission générale de l'organisation ou des activités.
- La philanthropie ou dons privés. Ces sommes comprennent les recettes provenant d'au moins quatre types de sources: les contributions individuelles, les dons de fondations privées; les dons des entreprises, y compris celles de fondations d'entreprises.

Les pays concernés par le projet sont :

l'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Argentine, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Brésil, le Canada, le Chili, la Colombie, le Danemark, l'Égypte, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, le Ghana, la Hongrie, l'Inde, l'Irlande, Israël, l'Italie, le Japon, le Kenya, la République de Corée, le Liban, le Mexique, le Maroc, l'Ouganda, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Pakistan, le Pérou, les Philippines, la Pologne, le Portugal, la Roumanie, le Royaume-Uni, la Russie, la Slovaquie, la Suède, la Suisse, la Tanzanie, la République tchèque, la Thaïlande, la Turquie.

## 6 Résultats et discussion

Ce sixième chapitre a pour objet la présentation et l'analyse des résultats. Dans un premier temps, le niveau de philanthropie mesuré à l'aune du capital social montre une corrélation significative entre les deux phénomènes et permet d'identifier ainsi, en confirmant la première hypothèse, les déterminants du comportement philanthropique. Les résultats, une fois discutés, permettent de tirer les principaux enseignements en termes d'apports méthodologiques, théoriques et pratiques.

Dans un deuxième temps, la philanthropie, appréhendée comme mode d'expression symbolique de l'identité, fait ensuite l'objet d'une analyse au regard du degré d'adhésion aux valeurs postmodernes. Comme posé dans notre seconde hypothèse, la corrélation entre philanthropie et représentation des identités s'avère également significative.

Enfin, ce chapitre aborde les travaux de la Nouvelle sociologie économique, issus de la sociologie relationnelle de Simmel. Nous proposons, en écho à la théorie du capital social, une analyse réticulaire de l'économie qui se fonde entre autre sur la présence et la densité des liens interpersonnels et une analyse culturelle de l'économie qui relie les marchés aux valeurs. Le capital social dans les organisations de l'économie sociale peut être alors identifié comme facteur organisationnel et comme générateur de sens.

### 6.1 La philanthropie à l'aune du capital social

Les crises économiques successives qu'ont connues au cours des trente dernières années les pays industrialisés ont imposé à leurs gouvernants de repenser l'organisation même de la société par une recomposition du jeu de leurs principaux acteurs politiques, économiques et sociaux. Dans une perspective néolibérale, la dérégulation des marchés a été la voie privilégiée. Les champs d'intervention des Etats providence ont considérablement été réduits. La recherche d'alternatives à l'action de l'État est généralement passée par l'émergence et le développement des organisations du Tiers secteur. Ces organismes sont devenus les

partenaires incontournables dans la définition et la mise en œuvre des politiques publiques (Esping-Andersen, 1999, 2007). La crise financière de la fin des années 2000 a révélé les excès et les limites de ce modèle acculant certains pays au bord de la faillite et incitant à rechercher de nouveaux équilibres des relations entre marché, État et société civile dans la perspective d'un modèle de développement durable et socialement responsable.

Le Tiers secteur se définit comme l'ensemble des organisations privées, sans but lucratif, dont la gestion est autonome et l'adhésion volontaire (Salamon et al., 2003). Dans une approche comparative internationale, il apparaît que l'une des problématiques majeures du Tiers secteur concerne la diversité des sources de son financement. Composés pour plus de la moitié de fonds propres (53 %), les revenus du Tiers secteur nécessitent en complément l'aide des pouvoirs publics sous forme de subventions (35 %) et en marge, des fonds provenant de la philanthropie (12%) (Salamon et al., 2003). Le Tiers secteur offre ainsi un cadre formel qui permet aux personnes qui le souhaitent de réaliser des actes de générosité en affectant une partie de leurs fortunes personnelles sous forme de don monétaire au service du bien commun.

Le comportement philanthropique peut être par conséquent considéré comme une expression concrète de la coopération entre les citoyens. Nombre de pays essaient d'en favoriser le développement. Les États-Unis ont assisté, au cours de leur histoire, à l'implication croissante d'importants donateurs dans divers secteurs de la société. Si les États-Unis sont qualifiés de « première puissance philanthropique » (Dogan et al., 2007), d'autres pays, au contraire, n'ont pas connu de phénomène comparable et accusent un retard considérable en matière de don. La mobilisation de ressources privées au titre de la générosité est ainsi devenue un des enjeux majeurs pour le développement du Tiers secteur. Celui-ci joue un rôle déterminant tant dans l'équilibre nécessaire de la démocratie que dans le maintien de la cohésion sociale.

Pour favoriser la philanthropie, les gouvernements des pays développés ont déployé un arsenal de mesures censées motiver la générosité du public par le biais d'incitations fiscales. Pour autant, malgré des législations comparables, force est de constater que le niveau de philanthropie varie très fortement d'un pays à l'autre.

Ce chapitre se donne pour objectif d'apporter une explication des variations du niveau de philanthropie entre pays en considérant celle-ci comme un fait social. En effet, le niveau de

philanthropie dans une société ne saurait s'expliquer par la simple somme des dons individuels, lesquels répondent sans doute à des motivations personnelles. Seul l'état de cohésion de la société, déterminée par la présence de capital social, peut apporter un éclairage pertinent et utile pour mieux appréhender le phénomène de la philanthropie. Ce chapitre propose ainsi une mesure de la philanthropie à l'aune du capital social en démontrant une corrélation forte entre les deux phénomènes.

### 6.1.1 Sélection de données issues du JHCNSP

De l'enquête du JHCNSP sur le Tiers secteur, réalisée sous l'autorité de Salamon (2004), nous avons extrait plusieurs types de données essentielles pour la conduite de notre recherche. En premier lieu, les organisations du Tiers secteur représentent une force économique considérable, incluant une part significative des dépenses nationales et de l'emploi. Plus spécifiquement, il apparaît dans les données, que le Tiers secteur représente en moyenne 5,1% du PIB des pays étudiés. Il emploie en moyenne, 4,4 % de la population active. Sur les 39.5 millions de travailleurs à temps plein du Tiers secteur, 43 % sont des bénévoles et 57 % sont des salariés. Cela démontre la capacité des organisations du Tiers secteur à mobiliser le bénévolat. En réalité, le nombre de personnes réellement impliquées dans le Tiers secteur dépasse ces chiffres puisque la plupart des bénévoles travaillent seulement quelques heures par semaine et de nombreux salariés travaillent à temps partiel. On estime ainsi que plus de 190 millions de personnes contribuent directement au Tiers secteur, ce qui représente plus de 20% de la population adulte de ces pays.

Tableau 14 - Force économique du Tiers secteur

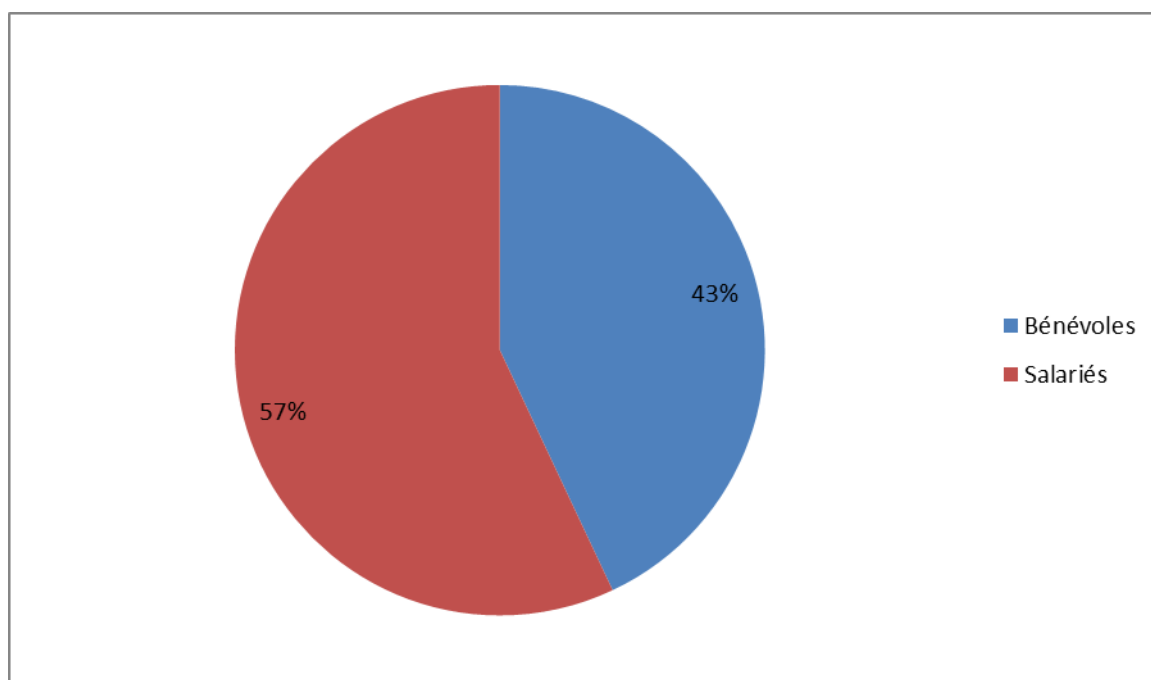
---

- 5,1 % du PIB
- 39,5 millions de travailleurs à temps plein
  - dont 57% de salariés et 43% de bénévoles
- 4,4% de la population active
- 190 millions de bénévoles
  - 22,1% de la population adulte

---

Source : JHCNSP (2004)

Figure 7 – Bénévoles et salariés dans les organisations du Tiers secteur

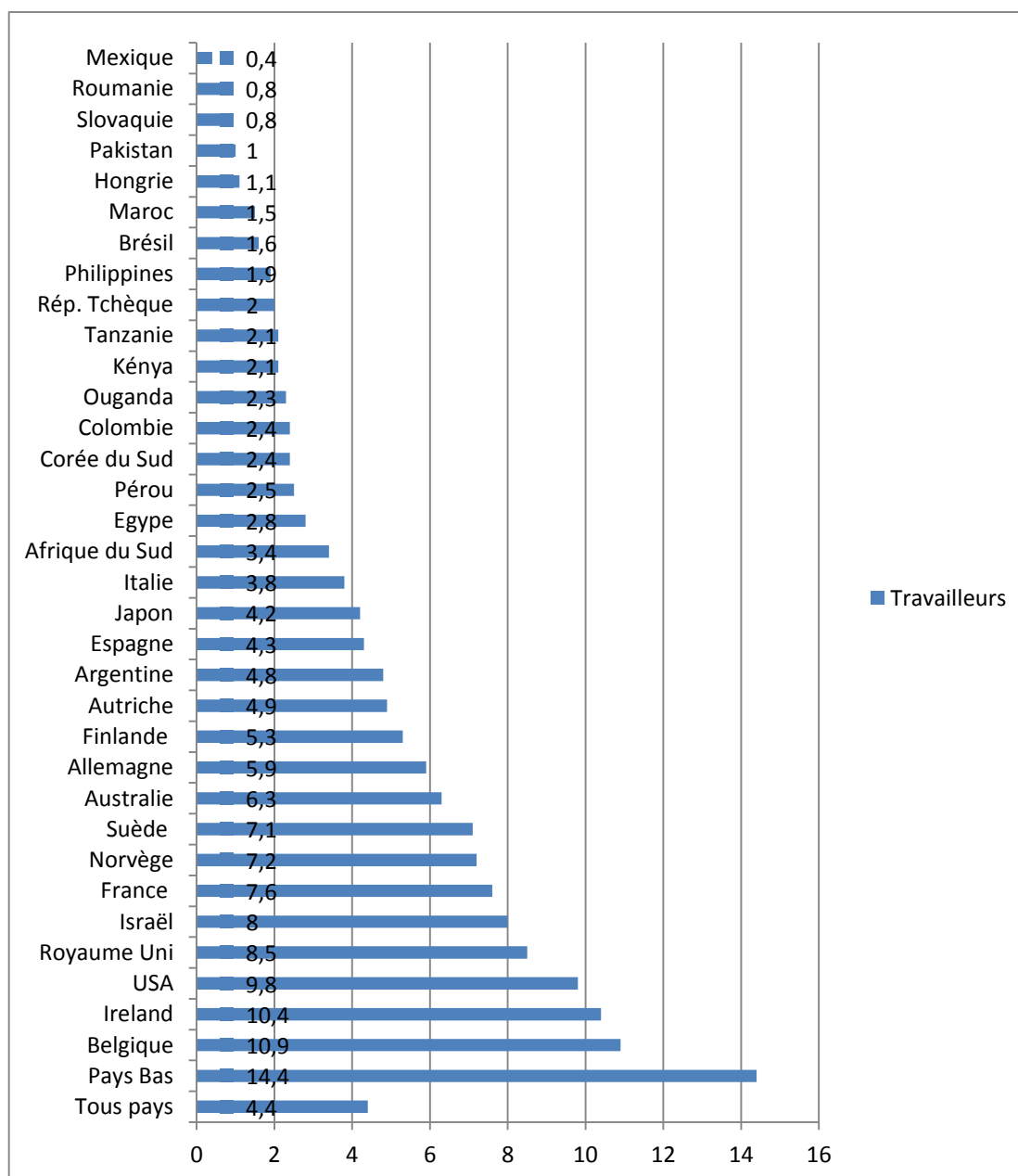


Source : JHCNSP (2004)

En second lieu, la puissance économique que représente le Tiers secteur ne peut naturellement pas dissimuler les différences considérables que l'on relève d'un pays à l'autre. Tout d'abord, des différences nationales existent dans le nombre de travailleurs engagés dans le Tiers secteur. Ainsi, les Pays Bas détiennent le record absolu avec 14% de sa population active engagés dans son Tiers secteur alors que le Tiers secteur mexicain est au contraire très peu attractif avec 0,4 %.



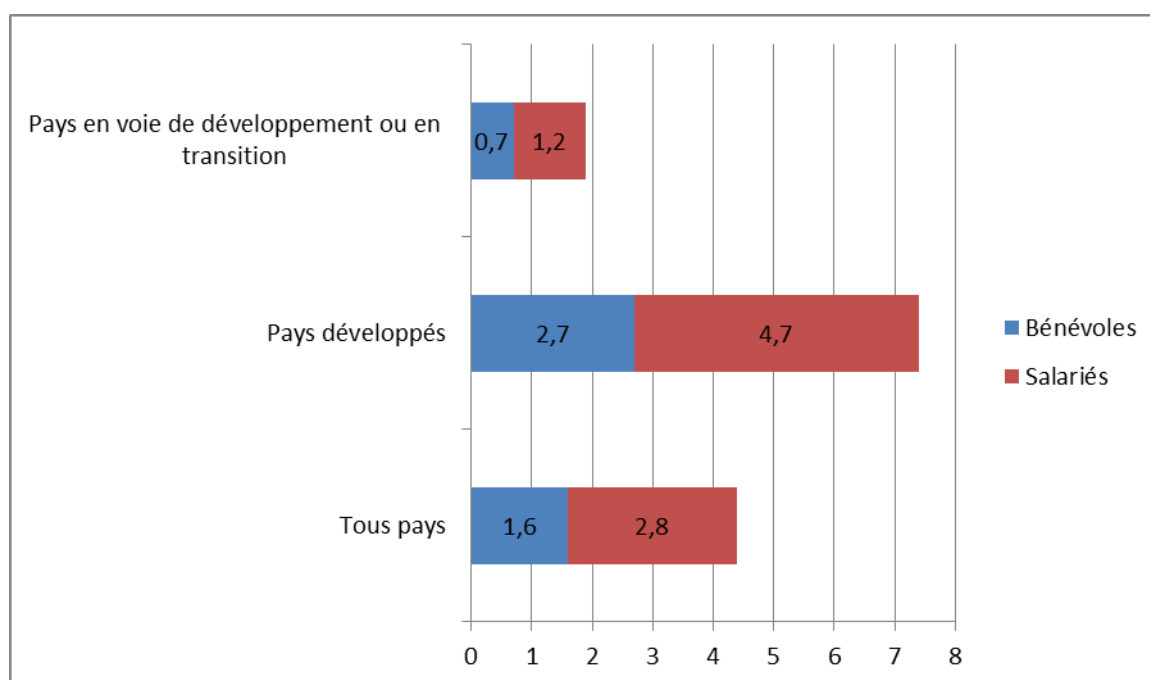
Figure 8 - Travailleurs dans le Tiers secteur en pourcentage de la population active



Source : JHCNSP (2004)

Une lecture attentive de cette figure permet de révéler que le Tiers secteur est relativement plus étendu dans les pays développés. En fait, comme indiqué dans la figure 3, le nombre de travailleurs dans les organisations du Tiers secteur des pays développés est proportionnellement plus de trois fois plus important que celui des pays en voie de développement (7.4 pour cent contre 1.9 pour cent du population active, respectivement).

Figure 9 - Travailleurs dans le Tiers secteur en pourcentage de la population active

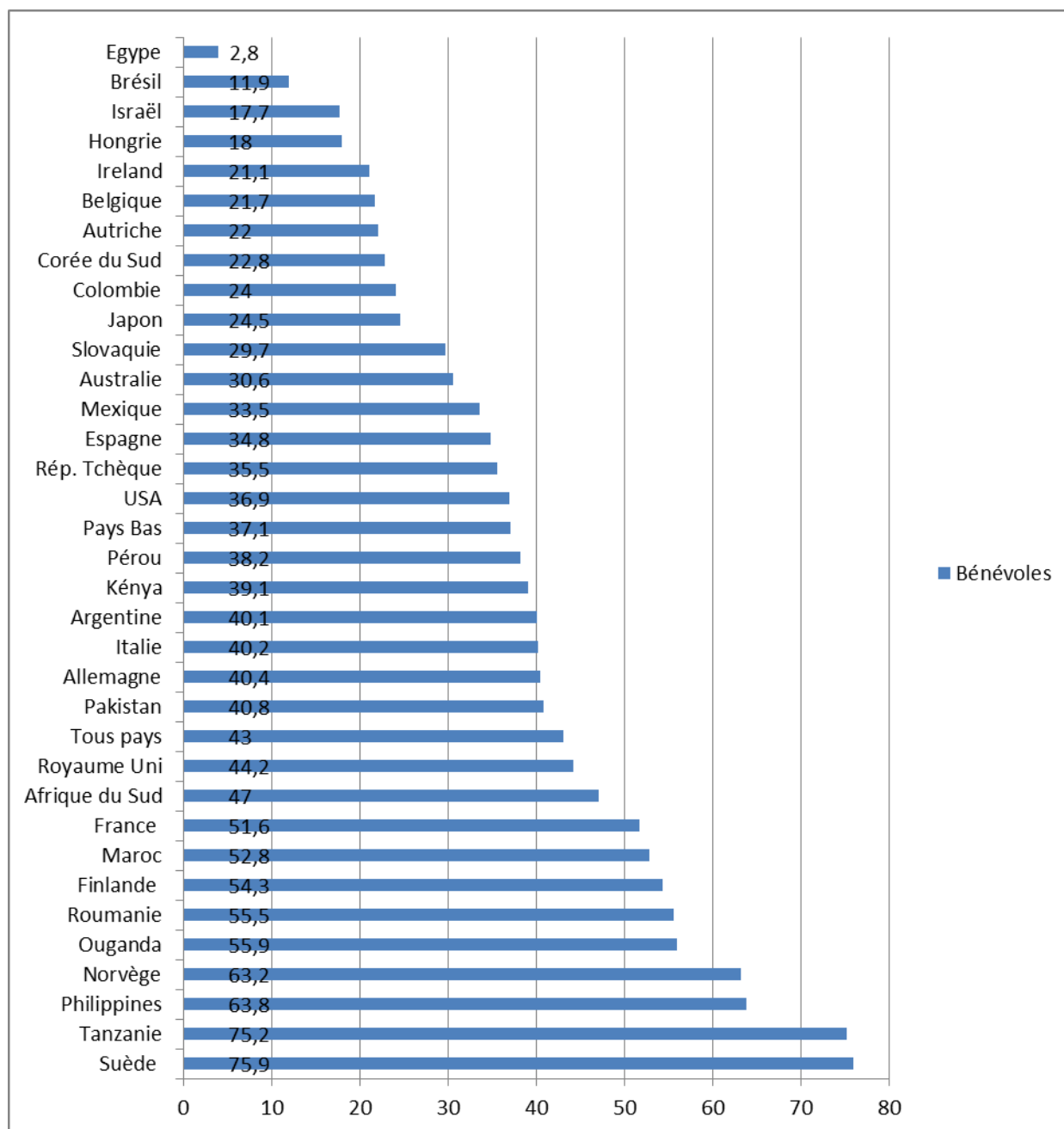


Source : JHCNSP 2004

La présence relativement limitée des organisations du Tiers secteur dans les pays en voie de développement ne signifie pas l'absence de liens de solidarité dans ces pays. Bien au contraire, nombre de ces pays ont des traditions d'entraide familiales ou communautaires, voire même de réseaux de village, qui remplissent plusieurs des mêmes fonctions que des organisations du Tiers secteur.

Si la taille du Tiers secteur varie considérablement entre les pays, on note également des différences majeures dans la part que représentent les travailleurs bénévoles par rapport aux salariés. Ainsi, les bénévoles représentent globalement 43 % des travailleurs du secteur. Toutefois, ils ne sont que 10 % en Egypte alors qu'ils représentent 75 % en Suède.

Figure 10 - Bénévoles dans le Tiers secteur en pourcentage des travailleurs



Source : JHCNSP (2004)

Si on ne retrouve pas la dichotomie traditionnelle entre pays développés et pays non développés dans la figure 4, on peut noter une corrélation positive entre le nombre d'emplois salariés et le nombre d'emplois bénévoles :

- 69 % des pays dans lesquels le nombre d'emplois salariés est relativement élevé, connaissent également un nombre important de bénévoles.
- Au contraire, 86 % des pays où le nombre d'emplois salariés du Tiers secteur est relativement faible, connaissent un nombre de bénévoles très faible.

Seuls trois cas (Suède, Finlande, Norvège) échappent à la règle. Dans ces trois pays nordiques, le faible niveau d'emplois salariés est compensé par un niveau élevé de bénévoles. Ce modèle reflète toutefois une longue tradition des mouvements sociaux ajoutée au rôle que l'État assume historiquement comme fournisseur direct des services sociaux.

Le troisième type de données issues du JHCNSP concerne la diversité des types d'activité que dispensent les organisations du Tiers secteur. Ces organisations fournissent évidemment la délivrance de services (soins de santé, éducation, services sociaux, développement, etc....). Elles sont reconnues pour identifier et répondre à des besoins imprévisibles ou non satisfaits. Mais la délivrance des services n'est qu'une fonction du Tiers secteur. Tout aussi important est la fonction que le Tiers secteur détient en révélant et en portant les problèmes à l'attention de l'opinion publique et des pouvoirs publics. Le Tiers secteur donne ainsi la voix à une multitude d'intérêts sociaux, politiques, environnementaux, culturels. Il est l'espace du mouvement social et fonctionne souvent comme soupape de sécurité. Il est donc porteur d'une fonction expressive dans tous les domaines de la vie sociale. Ainsi, les organisations du Tiers secteur contribuent à la création de capital social, en développant par le biais de la proximité, des liens de confiance et de réciprocité essentiels au moment où certains observent le déclin de nos démocraties (Putnam, 1995). En établissant des liens entre les individus, l'engagement associatif permet d'intégrer les normes de la coopération.

Le quatrième type de données du JHCNSP essentiel pour notre recherche concerne le financement des organismes du Tiers secteur. Les résultats de l'enquête montrent que le Tiers secteur est financé d'abord par des recettes privées (participation des usagers, ventes, cotisations, revenu du capital), puis par les pouvoirs publics (subventions, prix de journée, Tiers-payant...) et, bien loin derrière, par les dons. Si la philanthropie explique une partie non négligeable (12 %) des revenus des organisations du Tiers secteur, le financement des organisations repose en majorité sur leurs fonds propres. Dans 32 pays pour lesquels les données sont disponibles, 53 % des revenus des organisations du Tiers secteur proviennent

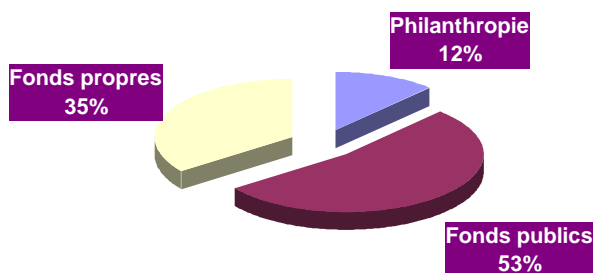
des fruits de leurs activités. Cela laisse bien évidemment entrevoir l'appui financier (35 %) significatif qu'apporte le secteur public.

### 6.1.2 Traitement des données

Dans le Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (JHCNSP), Salamon (2003; 2004) tente d'expliquer les raisons de l'émergence de différents modèles de société civile et l'impact du secteur sur 36 pays. Il présente les objectifs, les structures, les financements et les fonctions du Tiers secteur. Le panel de pays se compose de 17 pays industrialisés, 5 pays d'Europe de l'Est en transition économique et 14 pays en voie de développement. La société civile y est définie comme l'ensemble des organisations privées, distinctes de toute structure institutionnelle gouvernementale. Leur objet ne peut être essentiellement commercial et interdiction leur est faite de redistribuer des profits à leurs dirigeants ou fondateurs. Ces organisations ont leurs propres structures de fonctionnement et la participation des membres se fait sur la base du volontariat.

La figure 23 présente la composition des financements du Tiers secteur. D'une manière générale, la faible part que représente la philanthropie est caractéristique du financement des organisations. Les fonds propres (53%) représentent la majeure partie des revenus du Tiers secteur et les fonds publics sous forme de subventions atteignent en moyenne 35 % du financement total. La philanthropie de toutes origines (individu, entreprise, fondation) se cantonne ainsi à 12 % des besoins de financement de ces structures.

Figure 23 - Revenus du Tiers secteur

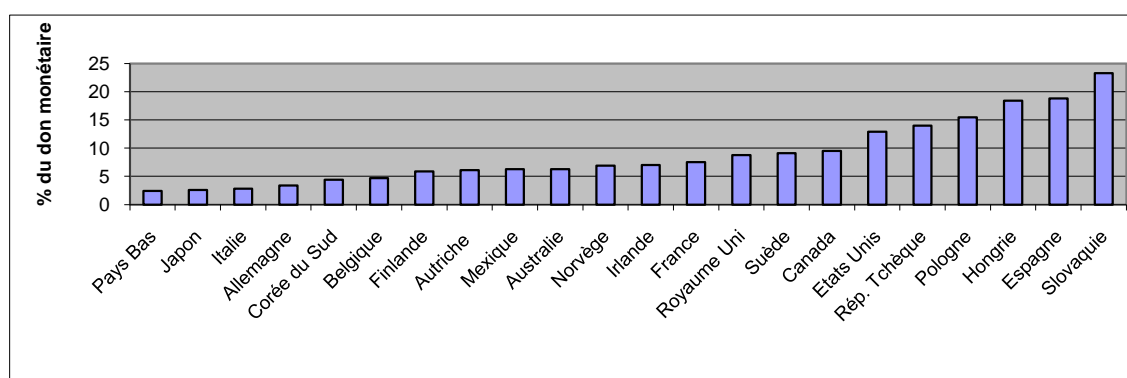


Source : JHCNSP (2004)

Cette présentation globale ne peut évidemment dissimuler les fortes disparités observées entre les pays. En effet, dans les pays en voie de développement, la faiblesse de l'intervention de l'État favorise sans aucun doute l'expression d'une philanthropie renforcée. Si les fonds publics se limitent en moyenne à 22 % du financement des organisations de ces pays, les fonds propres représentent 62 % et la philanthropie contribue à hauteur de 16 % des revenus du Tiers secteur. De même, dans les pays développés, caractérisés par des modèles d'État providence généreux et un niveau élevé d'aides gouvernementales (48 % en moyenne), les fonds propres représentent 45 % et la philanthropie ne contribue que pour 7 % au financement des organismes du Tiers secteur. Il serait donc particulièrement aisé, dans un premier temps, d'expliquer le niveau du don par la variabilité de l'intervention étatique.

Toutefois, si une attention particulière est portée à la composition des revenus du Tiers secteur des pays développés, il apparaît de manière évidente des disparités quant à la part occupée par la philanthropie entre différents pays comparables. Ainsi, dans 22 pays de l'OCDE pour lesquels nous disposons de données fiables, force est de constater, comme le montre la figure 6, que le niveau du don monétaire varie dans un rapport du simple au décuple.

Figure 11 - Pourcentage du don monétaire / revenus du Tiers secteur

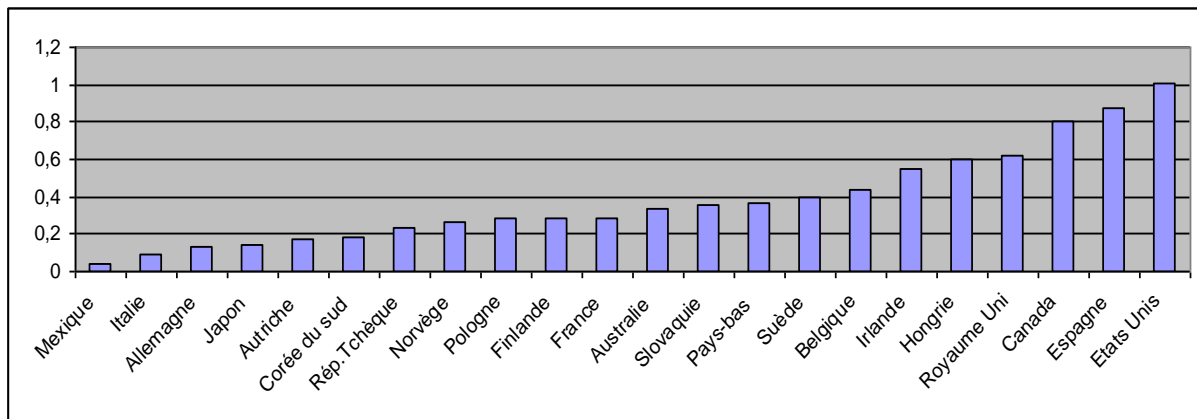


Source : JHCNSP (2004)

Ainsi, si les modèles d'État providence permettent sans doute d'expliquer la croissance et la composition des revenus du Tiers secteur dans les pays développés (Esping-Andersen, 2007; Salamon et al., 2003; 2004a), ils n'apportent toutefois pas d'éclairage satisfaisant sur les conditions nécessaires à la mobilisation de richesses privées sous forme de don monétaire

dans ces pays. Il apparaît ainsi que la philanthropie répond à des déterminants distincts de celui du niveau d'engagement de l'État. La figure 7 nous donne une représentation de la capacité des pays à mobiliser la philanthropie par rapport au PIB.

Figure 12 - Pourcentage du don monétaire / PIB



Source : JHCNSP (2004)

Les explications traditionnellement avancées pour justifier ces différences de niveau de philanthropie sont multiples. D'un point de vue sociologique, l'existence d'une classe fortunée potentiellement mécène ou l'émergence précoce d'une classe moyenne éduquée pourrait naturellement expliquer les principales disparités. Juridiquement, le cadre légal complexe ou simplifié pour la constitution de fondations ainsi que l'incitation fiscale ont certainement un impact sur la propension à donner. Politiquement, un système unitaire ou décentralisé peut avoir une incidence sur la capacité à mobiliser les comportements philanthropes. Enfin, culturellement, les différences philosophiques et la compétition entre les religions pour s'assurer une plus forte emprise sociale ont pu en partie apporter des explications. (Archambault, 1996).

Toutefois, ces explications traditionnelles ne sont que partiellement pertinentes. Elles omettent pour la plupart de considérer l'état de cohésion sociale dans les pays étudiés. Elles ne prennent pas en considération la philanthropie comme un fait social. Ainsi, avec Putnam (2001), il convient de considérer que la meilleure variable explicative de la philanthropie n'est en aucun cas liée au niveau de richesse des individus ou à l'intervention de l'État mais qu'il

existe en réalité une affinité très forte entre l'interdépendance sociale, ce qu'il appelle la connectivité, et la philanthropie.

### 6.1.3 Présentation des résultats

Le débat méthodologique sur la mesure du capital social reflète bien évidemment la confusion qui a pu exister autour de la définition du concept. Nous retenons ici le capital social comme un ensemble de réseaux sociaux caractérisés par des normes de confiance et de réciprocité (Bourdieu, 1980a; Burt, 2000; Coleman, 1988; Putnam, 1995) qui se développe dans un contexte institutionnel spécifique. L'essence du capital social repose ainsi sur des relations sociales considérées comme une ressource pour les personnes qui en bénéficient. En effet, la qualité et la quantité de ces relations ont une incidence sur la capacité des individus à régler collectivement les problèmes communs auxquels ils font face et d'atteindre des résultats avantageux pour tous. Par conséquent, le capital social est perçu comme une ressource de l'action collective, qui peut mener à toute une série de résultats à différents niveaux de l'échelle sociale.

De cette définition, le capital social peut être évalué à partir de la mesure de quatre dimensions majeures qui relèvent respectivement de l'ordre statique, stratégique, symbolique et étatique de la société (analyse multi-niveaux) :

Tableau 15 - Typologie des dimensions et indicateurs du capital social (analyse multi-niveaux)

<b>Niveaux d'analyse</b>	<i>Statique</i>	<i>Stratégique</i>	<i>Symbolique</i>	<i>Etatique</i>
<b>Dimensions</b>	Structuration des réseaux formels et informels	Engagement social et participation civique	Normes de confiance Valeurs	- Influence du contexte institutionnel
<b>Indicateurs</b>	- Niveau de dépenses du Tiers secteur / PIB  - Taux d'appartenance à des réseaux	- Taux du volontariat	- Taux de confiance interpersonnelle - Taux de confiance institutionnelle - Adhésion aux valeurs postmodernes	- Taux de financement public du Tiers secteur



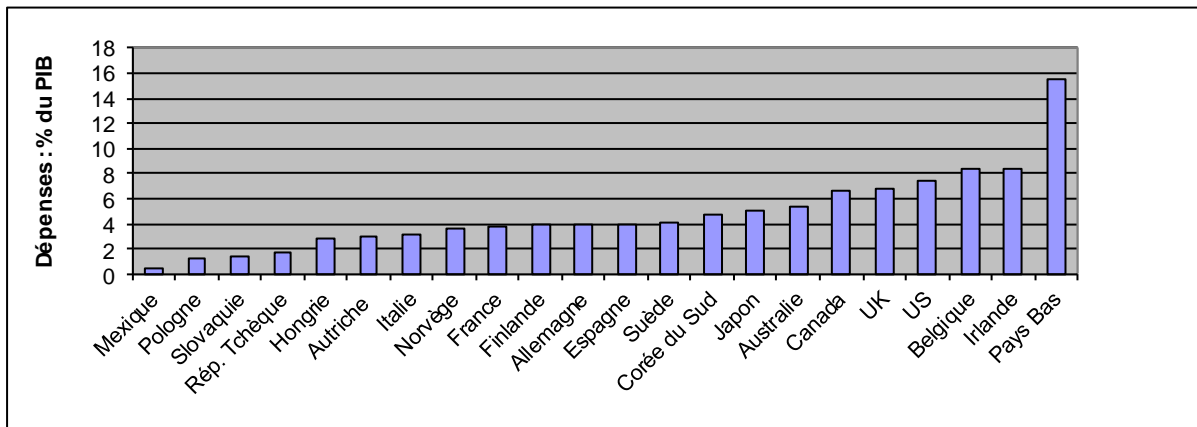
### 6.1.3.1 Le niveau d'analyse statique

Le niveau statique permet une analyse de la place qu'occupent les réseaux du Tiers secteur (organisations, partis, clubs, associations, regroupements formels ou informels...) dans les pays étudiés. La définition retenue par le JHCNSP (2004a) se réfère à des organisations privées et hors de toute structure institutionnelle gouvernementale. Leur objet ne peut être fondamentalement commercial et interdiction leur est faite de redistribuer des profits à leurs dirigeants ou fondateurs. Elles ont leurs propres structures de fonctionnement et la participation des membres se fait sur la base du volontariat. Concrètement, le Tiers secteur inclut les organisations structurées caractérisées par la régularité de leurs activités qu'elles soient ou non formellement constituées ou légalement déclarées. Ces organismes contribuent de manière importante à la production de capital social :

*« Ces institutions participent à la construction de la communauté en produisant du capital social, ces obligations de confiance et de réciprocité qui semblent être cruciales pour le bon fonctionnement des régimes démocratiques et l'économie de marché. En établissant des liens entre les individus, l'engagement associatif enseigne les normes de coopération nécessaires à la vie économique et politique » (Salamon et al., 2004).*

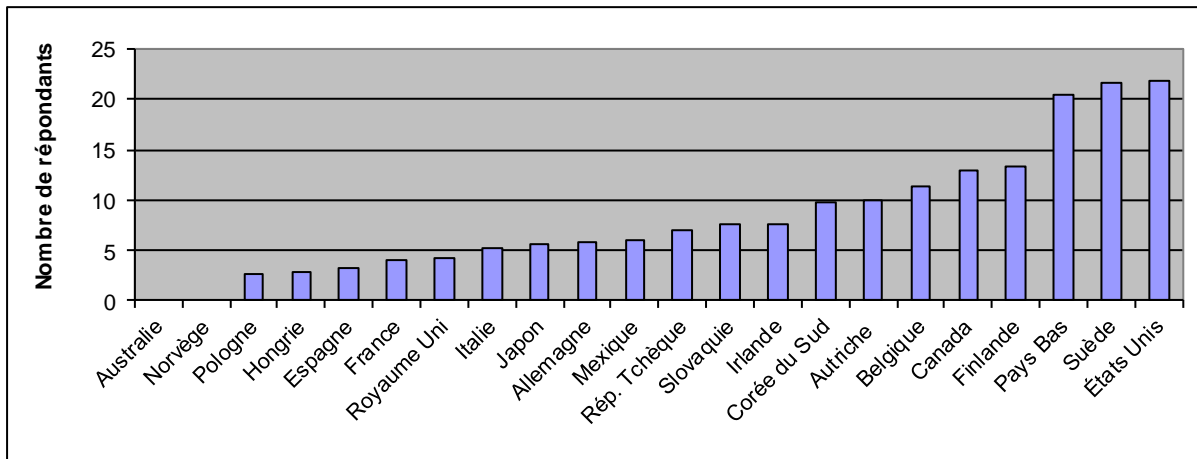
Les activités de ces réseaux se répartissent entre celles qui délivrent des services (éducation, santé, services sociaux...) et celles qui permettent l'expression des valeurs, croyances ou intérêts culturels, religieux, professionnels ou politiques. Si le JHCNSP révèle que ces organismes représentent une force économique majeure, une lecture nationale nous permet de mesurer la place qu'occupe le Tiers secteur dans chaque pays au regard de deux indicateurs (niveau des dépenses du Tiers secteur / PIB ; taux d'appartenance à des réseaux).

Figure 13 – Niveau des dépenses du Tiers secteur / PIB



Source : JHCNSP(2004)

Figure 14 - Taux d'appartenance à des réseaux



Source : WVS (2004)

La corrélation entre le taux de philanthropie et le niveau de dépense du Tiers secteur /PIB est forte (0,599) tout comme la corrélation qui peut être établie entre le taux de philanthropie et le taux d'appartenance à des réseaux (0,500).

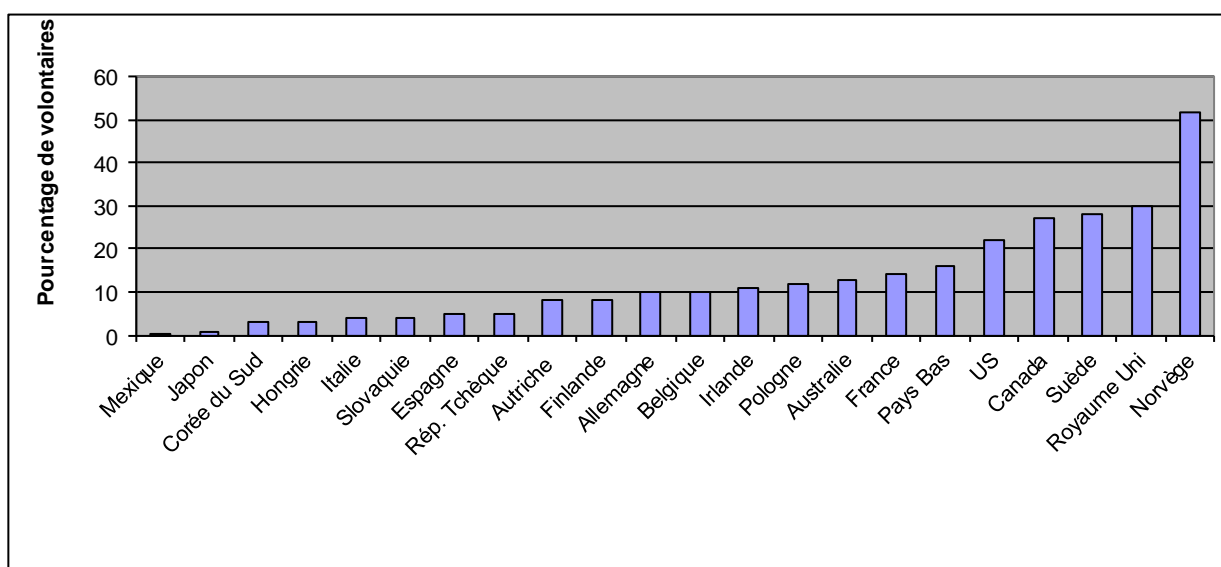
Ces résultats laissent entendre que la place qu'occupent les réseaux associatifs, dans les sociétés étudiées, est un facteur déterminant pour comprendre la mobilisation de la philanthropie. Dans les pays où les réseaux associatifs sont moins nombreux et moins organisés, et dans lesquels les citoyens ne participent pas ou peu à la vie associative, notamment dans les pays de l'Est, la générosité du public est relativement faible. Au contraire dans les pays où le Tiers secteur est particulièrement dense et bien structuré (Pays

scandinaves, Amérique du Nord), et où le niveau d'appartenance à ces réseaux est élevé, les associations démontrent une réelle capacité de mobilisation du don.

### 6.1.3.2 Le niveau d'analyse stratégique

Si le capital social peut être dans un premier temps appréhendé par la représentation statique du Tiers secteur, l'engagement social et la participation civique, au niveau individuel, révèlent le niveau stratégique de l'analyse du concept en mettant en évidence l'investissement social qu'un individu peut réaliser et par conséquent le retour qu'il en espère. En effet, le capital social peut bénéficier à la société dans son ensemble. Toutefois, l'individu peut également y trouver directement un bénéfice personnel en développant des réseaux et des relations qui pourront le cas échéant répondre à ses attentes. L'engagement social et la participation civique des individus à toute sorte d'action collective représentent ainsi une dimension du niveau stratégique du capital social. Cette dimension est mesurée par le taux de volontariat / population adulte.

Figure 15 - Taux de volontariat / Population adulte



Source : JHCNSP (2004)

Les données du JHCNSP et du WVS présentent une illustration nationale intéressante de l'engagement social et de la participation civique par le biais du volontariat. Il semble se dessiner ici également une forte dominante dans le nord de l'Europe et dans le monde anglo-saxon. Les citoyens des pays scandinaves et ceux d'Amérique du Nord ou du Royaume Uni se portent volontaires et participent au quotidien à des actions dans tous les domaines de la vie sociale.

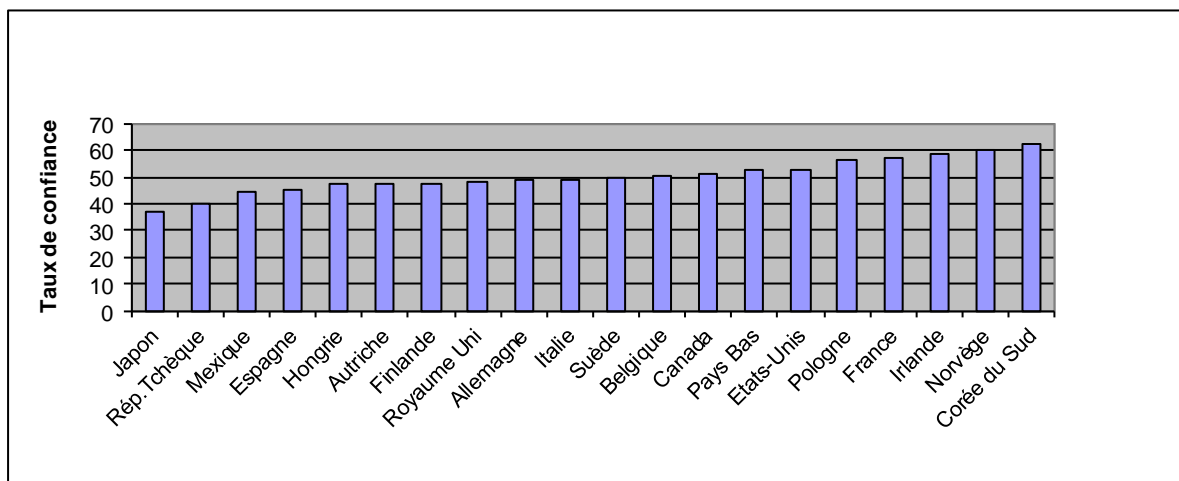
L'analyse du taux de philanthropie confrontée à la dimension stratégique du capital social révèle également une corrélation forte (0,657). Dans les pays où l'engagement et la participation sont élevés, les individus contribuent davantage sous forme de don au financement du bien commun. Au contraire, là où la participation est faible et par voie de conséquence l'isolement social élevé, le niveau de philanthropie est manifestement plus restreint.

#### 6.1.3.3 Le niveau d'analyse symbolique

Le niveau symbolique constitue une troisième dimension de l'analyse. Elle concerne la présence de normes de confiance et la mesure des valeurs censées influencer les comportements. Almond et Verba (1989) avaient démontré le lien existant entre confiance et démocratie. Selon eux, un niveau de confiance élevé permet d'accroître le lien social qui à terme favorise l'émergence de régimes démocratiques. Fukuyama (Fukuyama, 1995, 2000) établit une corrélation directe entre le niveau de confiance et le capital social. Dans *Trust*, il explique comment, au sein des structures sociales d'un pays, la confiance réciproque entre les individus et le capital social vont de pair et conditionnent l'avènement de la démocratie et du bien commun. Cette confiance, étroitement liée aux traditions religieuses et culturelles, impliquerait que certains pays soient plus développés que d'autres. La confiance parce qu'elle contribue à développer les relations sociales entre les individus est donc un bon indicateur du niveau de capital social. Elle inclut aussi bien la relation que les individus entretiennent au regard des institutions que la confiance interpersonnelle. Dans la même veine, Inglehart (2004) considère que les comportements sociaux et civiques permettent de mesurer l'intégration des normes sociales. Les normes désignent les règles et conventions informelles qui déterminent ou orientent les comportements sociaux. Elles incluent par exemple l'honnêteté, le respect de la loi, l'éthique, la tolérance, le respect de la diversité et la solidarité. D'une certaine manière, les normes génèrent l'ordre social (Hechter and Opp, 2001). La

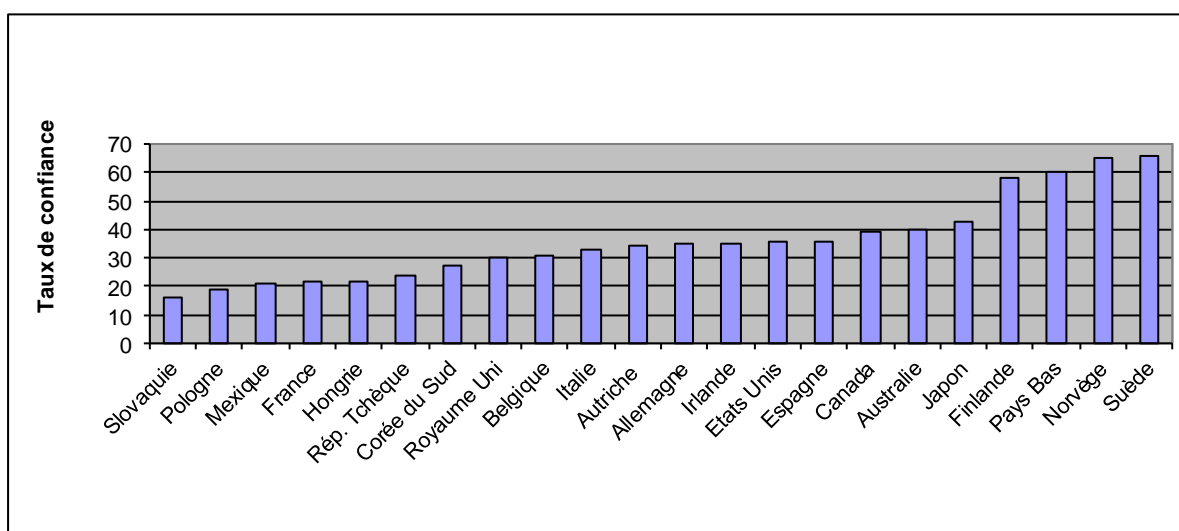
réciprocité intervient alors pour renforcer les normes sociales puisque les individus sont censés se comporter avec autrui de la manière dont ils espèrent que les autres se comporteront avec eux.

Figure 16 - Taux de confiance institutionnelle



Source : WVS (2004)

Figure 17 - Taux de confiance interpersonnelle



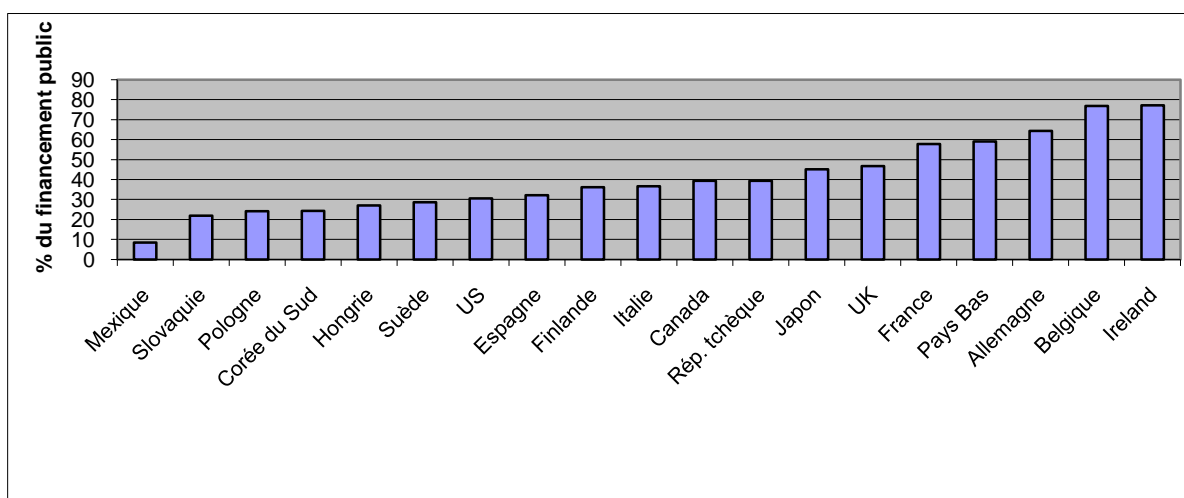
Source : WVS (2004)

Ces données nationales sont particulièrement intéressantes. Il existe une corrélation très significative (0,764) entre les niveaux nationaux de confiance interpersonnelle et institutionnelle et les dimensions nationales du Tiers secteur. Il semblerait ainsi que les réseaux associatifs produisent de la confiance. Toutefois, le lien initialement supposé entre la confiance et le taux de philanthropie existe certes mais il demeure relativement peu significatif (0,317). Cela nous incite à accrédi-ter la thèse de Putnam (2002) qui estime que la confiance bien que n'entrant pas dans les composants du capital social, en est certainement un produit direct et qu'on peut donc la considérer comme un bon indicateur de présence du capital social.

#### 6.1.3.4 Le niveau d'analyse institutionnelle

Enfin, le quatrième et dernier niveau d'analyse mesure l'influence du contexte institutionnel sur le capital social. Hall (2004, 1999) met ainsi en évidence l'impact de certaines formes d'intervention gouvernementale sur la vie associative. Le niveau des dépenses sociales publiques permet ainsi de révéler comment le contexte institutionnel agit comme levier permettant de soutenir la croissance ou du moins de limiter l'érosion de capital social. Le niveau de financement public du Tiers secteur devrait alors permettre de mesurer l'influence du contexte institutionnel sur la capacité à mobiliser la philanthropie dans différents pays.

Figure 18 - Taux de financement public du Tiers secteur



Source : JHCNSP (2004)

Bien évidemment, les spécificités du contexte institutionnel apportent un éclairage sur la composition des revenus du Tiers secteur. Le poids de l'État providence impacte proportionnellement la part des revenus propres et de la philanthropie dans le financement des organismes sans but lucratif. Toutefois, on pourrait en toute logique penser que le niveau décroissant des financements publics a une incidence sur la mobilisation de la philanthropie. En réalité, la corrélation existe mais elle est relativement faible (-,466). Il apparaît ainsi que la philanthropie répond à des déterminants distincts de celui du niveau d'engagement ou de désengagement de l'État.

#### 6.1.4 Premiers enseignements

Les résultats obtenus nous permettent de valider notre première hypothèse. L'analyse multi-niveaux que nous avons proposée met en évidence les liens qui unissent le niveau de philanthropie et la présence de capital social dans 22 pays comparables. La quantité de capital social est une condition préalable au développement du niveau de philanthropie.

Les résultats de notre recherche nous révèlent également trois éléments importants qui affinent notre analyse du capital social :

- Tout d'abord, l'analyse statique et l'analyse stratégique du capital social clairement en évidence les corrélations qui existent entre la capacité à mobiliser la philanthropie d'une part et la structuration des réseaux ainsi que l'engagement social et la participation civique d'autre part. Ces corrélations sont fortes.
- En second lieu, dans le cadre de l'analyse institutionnelle du capital social, le poids de l'Etat providence impacte proportionnellement la part des autres sources de revenus du secteur associatif mais il ne permet pas d'expliquer quels sont à proprement parlé les déterminants de la philanthropie.
- Enfin, l'analyse symbolique du capital social révèle le fait que la confiance doit être considérée avant tout comme un produit du capital social et non comme une condition préalable.

Mais ces résultats permettent également de consolider certains aspects méthodologiques relatifs au concept de capital social.

Tout d'abord, le choix du niveau d'analyse du capital social est sans doute l'une des premières questions que doit se poser le chercheur. Les résultats que révèle cette recherche montrent que le capital social ne réside pas dans les individus, comme le soulignait déjà Coleman (1988). Si c'était le cas, il relèverait alors davantage d'une forme quelconque de capital humain. Celui-ci est, de fait, constitué des richesses acquises de manière isolée et individuelle alors que le capital social requiert un réel échange social qui favorise les interactions entre les individus dans le contexte de leur socialisation. Le capital social se situe précisément dans la structure de leurs relations sociales.

Par ailleurs, concernant le choix du terrain, notre recherche montre que le capital social, défini comme les réseaux et les normes qui permettent d'établir les connexions entre les membres d'une société, peut aisément s'observer à l'échelon des Etats nationaux dans la mesure où leurs Tiers secteurs sont désormais bien appréhendés. Il convient en effet de reconnaître que la plupart des études sur le capital social, notamment son impact sur les problèmes économiques et sociaux, sont encore trop souvent conduites à l'échelon régional ou celui d'une simple communauté locale. L'étude du capital social au niveau des Etats nationaux permet une comparaison internationale qui donne des résultats particulièrement pertinents. Elle conforte ainsi l'idée que le concept est adapté à l'étude de divers types de terrain de recherche.

Ensuite, cette recherche présente également l'élaboration d'un instrument de mesure fiable du capital social en réponse aux difficultés que le chercheur rencontre dans la manipulation délicate de ce concept. La présence de capital social est souvent appréhendée au travers des comportements individuels censés en favoriser le développement et/ou des phénomènes supposés en résulter et, d'une certaine manière, en être le produit direct. Notre approche du capital social est différente. Elle nous incite à développer de manière originale une analyse multidimensionnelle qui n'élude aucune approche potentiellement porteuse d'explication. La dimension statique s'inscrit dans une analyse structurelle du capital social. Elle considère l'état des réseaux comme un élément déterminant de la présence de capital social. Pour autant, la dimension stratégique du concept demeure au cœur de l'analyse par l'étude du volontariat comme forme d'engagement social que choisissent les individus qui s'impliquent dans la



collectivité. La dimension d'ordre symbolique permet, par une approche culturelle du capital social, d'identifier les différences en termes de normes de confiance et valeurs partagées. Enfin, la dimension étatique pose, par une analyse institutionnelle, les différents types d'Etat providence comme autant de filtres au travers desquels le capital social suivra des trajectoires diverses. L'originalité de notre approche permet d'éclairer le concept sous les différentes facettes qui en font sa richesse et la valeur de son potentiel explicatif. Elle permet également de trouver une issue consensuelle au débat qui s'est éternisé durant plus d'une décennie sur le choix d'une approche sociologique pertinente.

Enfin, cette recherche renvoie le chercheur à une redéfinition du capital social orientée davantage vers la question de la cohésion sociale. Le capital social n'est pas la simple addition de la question des réseaux d'une part, de celle de l'engagement individuel d'autre part, de celle des normes de confiance et des valeurs partagées par ailleurs, ni même de celle du type de contexte institutionnel. Il englobe tous ces dimensions à la fois. Il est « *la somme des relations et des normes qui participent à la qualité et la quantité des interactions sociales d'une société... Il n'est pas la somme des institutions qui étayent la société. Il est le ciment qui les unit* » (Banque mondiale).

Dans un deuxième temps, notre recherche s'attache à démontrer, du point de vue théorique, la portée scientifique du concept de capital social et son rôle majeur dans la compréhension de la philanthropie en tant que phénomène social. En ce sens, elle apporte une contribution à la revue de littérature sur le capital social et à celle sur la philanthropie.

Tout d'abord, elle met en évidence la convergence de vues, autour du capital social, entre d'une part, les tenants d'une pensée purement libérale qui considèrent le choix rationnel des individus comme seul déterminant du vivre ensemble et ceux, d'autre part, communautariens, qui appréhendent la société civile comme lieu d'apprentissage de l'identité et de la citoyenneté et ses vertus civiques comme l'explication du sentiment d'appartenance des individus à une société, à son histoire et à sa culture. La recherche offre ainsi une voie consensuelle entre deux approches traditionnellement opposées en confirmant que les organisations du Tiers secteur sont sans aucun doute un terrain propice à l'expression de l'identité sociale. L'engagement de chacun, qu'il soit égoïste ou altruiste, dans la vie associative permet une prise de conscience collective des enjeux communs. La réciprocité induite par les interactions

sociales qui peuvent s'y développent, les relations de proximité et de connectivité, telles que Putnam les anticipaient, permettent une meilleure intégration des individus au sein du collectif.

Par ailleurs, notre recherche identifie l'idée de réciprocité comme élément moteur du capital social et de la philanthropie. La réciprocité émerge et se développe au sein des réseaux sociaux. Les individus engagés dans des réseaux, qu'ils soient formels ou informels, sont plus susceptibles de s'engager au service de la collectivité, d'adopter des comportements philanthropiques qui se traduisent par des dons à de multiples causes. Au contraire, l'individualisme peut conduire à un isolement qui restreint toute possibilité d'échanges et d'interactions. Dans le cas de la philanthropie, les relations entre donateurs et bénéficiaires sont envisagées comme un réel échange qui facilite le lien social.

De là, il aurait certes été envisageable d'appréhender la philanthropie comme variable indépendante de l'accumulation de capital social. Pour autant, les résultats de notre recherche permettent de poser la philanthropie comme variable dépendante, qui joue un « rôle symptomatique », comme le souligne Putnam, d'un niveau élevé ou faible de capital social dans la société. La confirmation de notre hypothèse conforte l'idée que la philanthropie est bien l'un des bénéfices du capital social. Elle est un signe révélateur de l'engagement social au sein de la société. Le niveau de revenu n'est certainement pas une condition essentielle de la générosité. La taille des réseaux associatifs, la confiance, l'engagement, les normes et valeurs partagées sont des préalables beaucoup plus influents.

Cela nous confronte bien évidemment à la critique récurrente et bien connue d'un capital social considéré par certains comme un concept tautologique. Cette critique a déjà été évoquée et discutée en première partie. Le capital social présente justement l'avantage d'une capacité analytique aussi bien en variable dépendante qu'indépendante. Comme le souligne Schuller (2000), l'approche relationnelle du capital social permet un regard des phénomènes sociaux selon différents angles et de manière simultanée.

Ensuite, les résultats obtenus par l'analyse empirique viennent réfuter la théorie du choix rationnel comme approche analytique de la philanthropie. Ils permettent de délaisser l'interprétation de la seule motivation de l'intérêt personnel comme déterminant du don. Les

théories des économistes ne permettent pas d'expliquer le rôle des réseaux, ni celui des normes et des valeurs. Nos résultats démontrent que la propension à donner est largement dépendante de la densité des relations sociales. Bien plus que l'intérêt personnel, ce sont la densité des réseaux, l'engagement dans les organismes du Tiers secteur et l'adoption de normes et valeurs partagées qui déterminent le développement de la philanthropie.

Ainsi, toujours d'un point de vue théorique, la majeure partie des recherches sur le capital social analysent ce concept sociologique en privilégiant d'emblée l'une de ses dimensions. Le modèle multi-dimensionnel proposé ici permet d'aborder le capital sous ces multiples facettes sans parti pris initial. L'examen objectif des quatre principales dimensions du capital social permet de révéler leurs apports respectifs et originaux.

A cet égard, les résultats nous montrent qu'une approche sous socialisée d'un individu atomisé et protégé des déterminismes sociaux est un leurre. En réalité, les interactions sociales jouent un rôle prépondérant dans l'explication des comportements sociaux. Notre recherche établit que la philanthropie est socialement située. Elle est encadrée dans les relations sociales issues des réseaux (approche statique). Elle ne peut trouver d'explications satisfaisantes dans la seule recherche de l'intérêt personnel. Les réseaux offrent l'opportunité de développer des liens forts au sens défini par Granovetter. L'apport des réseaux comme source d'explication de la philanthropie n'invalide pas pour autant toute possibilité de choix de l'individu. Ce dernier demeure l'acteur de la mise en œuvre des stratégies de construction de son réseau de relation.

Cet engagement social au service de la communauté (dimension stratégique) fait partie des déterminants importants des comportements philanthropiques. L'engagement social permet en effet d'établir des interactions sociales et les résultats de notre recherche montrent que cela a une incidence forte sur le niveau de philanthropie. L'engagement dans les associations est un facteur déterminant pour le don, sans doute bien plus déterminant que d'autres facteurs socio-économiques et démographiques tels que l'âge, l'éducation, le sexe ou les revenus. Pour identifier les donateurs, il faut en réalité rechercher l'engagement des individus au service de la communauté et la force des liens qu'ils entretiennent avec leur entourage.

Les caractéristiques socio-économiques et démographiques des donateurs sont bien évidemment des éléments qui peuvent être pris en considération. De nombreux auteurs ont en effet étudié le niveau d'éducation pour mieux comprendre les comportements philanthropiques. Brown (2004), par exemple, établit une corrélation entre l'obtention d'un diplôme supérieur et le montant des dons. Mais, en tout état de cause, la propension à donner reste directement liée au stock de capital social. Les affiliations religieuses ont également été testées (Ali, 2003). Les individus pratiquant un culte seraient plus à même de donner que les personnes laïques. En réalité, il semble que l'influence des organisations religieuses sur les comportements des fidèles se manifeste sur le volume des dons. Les taux élevés de philanthropie s'expliqueraient essentiellement par l'apprentissage pédagogique des organisations religieuses sur les fidèles : « *people maybe more likely to learn charity inside a church, synagogue or mosque than outside* » (Brooks, 2003). Par ailleurs, l'absence de corrélation entre les variations à la hausse comme à la baisse de philanthropie et celles des processus économiques et des revenus a déjà été démontrée (Putnam, 2000). En réalité, la baisse notable du capital social aux Etats-Unis s'explique par le faible niveau d'engagement civique parmi les jeunes américains en comparaison aux générations précédentes.

La philanthropie peut être considérée comme une activité civique de la part d'individus au service du bien commun. Elle témoigne également de la capacité d'une société à identifier ses propres fissures et à mobiliser ses acteurs économiques et sociaux pour expérimenter des stratégies opérationnelles et innovantes à même de les traiter. Elle est notamment un des éléments essentiels dans la capacité d'un Etat à structurer un Tiers secteur capable de mettre en œuvre ces stratégies dans une dimension collective.

Mais la philanthropie demeure avant tout le pivot qui permet de créer et développer des relations sociales à l'intérieur de la société. Véritables connexions entre les individus, ces relations favorisent la confiance sociale et l'engagement pour le bien de la collectivité. La philanthropie révèle ainsi la capacité des sociétés à s'organiser par l'accumulation d'un capital social, constitué de réseaux, de normes de confiance, de valeurs partagées et de réciprocité entre les individus.

Dans l'objectif d'une gouvernance plus démocratique, la reconnaissance de la place de la philanthropie et du rôle du capital social dans la société est essentielle. L'étude du

comportement philanthropique d'un individu est généralement bien appréhendée par la recherche. Les individus donnent une partie de leurs biens aux organisations du Tiers secteur ou aux individus dans le besoin. Altruistes ou égoïstes, ces comportements impliquent un certain degré de compassion et d'implication envers autrui. La philanthropie renforce ainsi les liens entre les donateurs et les bénéficiaires des dons.

Toutefois, le rôle du capital social dans le développement des comportements philanthropiques n'avait jamais été abordé à l'échelon international. La recherche menée ici permet de mieux comprendre les corrélations entre le capital social et la philanthropie. Elle soulève notamment, de manière sous-jacente, la question des déterminants qui influent sur le développement du capital social et celle de son impact sur le niveau de philanthropie.

A ce stade, au vu des résultats de notre recherche, plusieurs enseignements peuvent être établis aussi bien du point de vue méthodologique du capital social, que de sa théorie et sa portée scientifique et enfin, de ses implications pratiques.

Dans un troisième temps, les résultats de cette recherche ont des implications pratiques importantes notamment pour les organisations du Tiers secteur, tant en matière de structuration, de financement et de développement de leur capital social.

Tout d'abord, nous mettons en évidence une typologie des différents modèles de secteurs philanthropiques en réponse à la typologie classique des Etats providence formulée par Esping-Andersen. Les résultats éclairent les liens qui unissent le niveau de philanthropie au paradigme de l'État providence.

Traditionnellement, les Etats providence considéraient la philanthropie comme une étape à dépasser dans le développement des sociétés. La philanthropie était perçue comme un concept héritier de la notion de charité chrétienne, du paternalisme, de l'inégalité et de l'arbitraire. L'émergence des Etats providence venait par conséquent combattre les pouvoirs des Eglises en développant, dans le cadre d'une sécularisation des activités sociales, un service public capable de mettre en œuvre des politiques qui répondraient aux attentes des citoyens au regard de leurs droits civils et sociaux. Mais tous les secteurs philanthropiques n'ont pas émergé et

ne se sont pas développés de la même façon. En fonction du type d'Etat providence, différentes trajectoires sont identifiées.

Le premier modèle regroupe l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, la Belgique, les Pays Bas et la France. Il répond au modèle d'Etat Providence corporatiste rhénan. Le secteur sans but lucratif s'insère dans un environnement politico-social caractérisé par une forte tradition de décentralisation, bien que tardive pour la France, un État providence puissant et un système de Sécurité sociale «bismarckien», c'est-à-dire assurantiel, reposant sur une solidarité à base professionnelle.

Le niveau de philanthropie y généralement assez faible. Les grandes organisations du Tiers secteur sont quasi-publiques. Elles sont financées essentiellement par l'État et la Sécurité sociale, conformément au principe de subsidiarité. La participation financière des usagers aux services proposés n'est pas vraiment significative. Il faut noter, toutefois, que les fondations se multiplient et jouent un rôle croissant d'intermédiation financière dans ces pays.

Le tissu associatif y très dense. Il est caractérisé par des organisations puissantes, souvent anciennes, très institutionnalisées, fédérées selon leur appartenance idéologique, religieuse le plus souvent, mais aussi politique ou syndicale. Ces organisations sont souvent intégrées dans le système de l'État-providence. Elles sont très professionnalisées et reposent faiblement sur le bénévolat. C'est notamment le cas en Allemagne, en Autriche et en Belgique.

Il existe deux variantes dans ce modèle :

- une variante à visée égalitariste, comme en France et en Belgique, qui se donne comme priorité l'institutionnalisation d'une offre de services non marchands en dehors de la cellule familiale, dans laquelle les associations gardent une place importante de prestataires de services, mais sont l'objet d'une régulation tutélaire de la part des pouvoirs publics ;
- une variante davantage familialiste, comme en Allemagne et en Autriche, qui laisse moins de place à la régulation tutélaire des services non marchands parce qu'elle privilégie l'attribution de moyens financiers aux femmes pour qu'elles puissent assumer leur rôle domestique.

Le second modèle de secteur philanthropique regroupe les États-Unis et le Canada pour sa variante nord-américaine et le Royaume-Uni et l'Irlande pour ce qui concerne l'Europe. Il répond au modèle libéral anglo-saxon de faible Etat providence. Il existe une forte culture

associative, enracinée dans une longue histoire, transmise par une socialisation précoce au volontariat à l'intérieur du système scolaire.

Le niveau de philanthropie y est élevé. Les organisations indépendantes et privées ont des sources de financement plus variées que celles du modèle corporatiste rhénan. Elles bénéficient d'un financement public contractuel, parfois en concurrence avec d'autres organisations sans but lucratif ou avec des entreprises classiques. Les recettes privées sont très variées.

Afin de motiver les donateurs, les innovations en matière de collecte de fonds ou de recettes sont nombreuses : loteries, boutiques charitables, placements éthiques, prélèvements sur salaires, chèque-don... Enfin, les fondations ont un rôle d'intermédiaire financier très important.

Par ailleurs, ce modèle repose sur des organisations volontaires c'est-à-dire qu'il insiste sur l'importance du bénévolat, fondée sur une longue tradition individualiste et puritaine d'initiative privée philanthropique. Cette initiative philanthropique s'exerce en réaction contre l'emprise de l'État fédéral (variante américaine) ou en relation étroite avec les collectivités locales (variante européenne). Au sein de ces organisations coexistent ainsi de très nombreux bénévoles, puisque c'est dans les pays anglo-saxons que le niveau de volontariat est le plus élevé, et des salariés très professionnels.

Ces organisations sont fédérées soit en fonction de leur appartenance idéologique, soit en fonction de leur secteur d'activité. Aux États-Unis et au Royaume Uni, une organisation unique assure la régulation de l'ensemble du secteur sans but lucratif. Independent Sector aux États-Unis, Charities Commission au Royaume-Uni produisent avec une périodicité régulière des statistiques sur l'ensemble du secteur sans but lucratif et élaborent des règles déontologiques auto-contrôlées.

Le troisième modèle de secteur philanthropique réunit la Suède, la Norvège, la Finlande et le Danemark. Il correspond à l'idéaltype socio-démocrate scandinave des États providence. Il peut s'appliquer également aux anciens communistes. Il fait face au poids de l'État providence, même si ce dernier connaît un léger déclin dans les pays scandinaves comme dans

les pays post-communistes. L'État providence repose sur un système de Sécurité sociale de type « beveridgien », c'est-à-dire uniforme et universel.

Le niveau de philanthropie y est relativement important. Les fondations se développent rapidement. En dépit d'une tradition associative ancienne (mouvement ouvrier, ligues de tempérance), la plus grande partie du secteur sans but lucratif de ces pays est d'origine récente. Il repose sur des organisations légères et fédérées par champ d'intervention et non en fonction de références idéologiques. La plupart des associations sont au service de leurs membres et non de la collectivité. Elles bénéficient d'une participation bénévole élevée et agissent souvent comme des groupes de pression. Cependant, c'est aussi dans ces pays que les organisations de défense des droits de l'Homme ou en faveur de la paix ou de l'aide au Tiers-Monde sont les plus développées.

Enfin, le quatrième et dernier modèle de secteur philanthropique regroupe l'Italie, l'Espagne et le Portugal. Il répond à un modèle au modèle émergent méditerranéen dans lequel l'État providence, plus bismarckien que beveridgien, a été tardivement constitué sous l'impulsion de la convergence européenne.

Le niveau de philanthropie est plus faible que dans les autres modèles et les fondations sont peu nombreuses. Ce secteur philanthropique s'appuie sur l'apparition récente du secteur associatif en partie due à un héritage historique jusqu'alors peu propice aux associations. D'une part, la prédominance d'une société basée sur des réseaux de solidarité familiale, d'autre part des conditions politiques autoritaires sont autant d'aspects qui expliquent la faiblesse du Tiers secteur. C'est dans tous les cas l'Eglise, très puissante, qui pendant très longtemps a dominé le secteur à travers des organisations charitables. Celles-ci ont été progressivement sécularisées avec l'accès à la démocratie. Les réseaux scolaires et les services sociaux catholiques restent cependant très présents. Une autre partie très développée du Tiers secteur, composée d'organisations professionnelles, syndicales et corporatives, est liée au mouvement ouvrier et à un réseau coopératif puissant. La solidarité mutualiste s'est également imposée face à la charité perçue comme arbitraire et forcément inégalitaire. Ces pays sont également marqués par un taux de bénévolat assez bas. Le bénévolat est en effet freiné par une entraide familiale ou communautaire traditionnelle qui laisse peu de place à un engagement associatif.



Pourtant, l'approche culturelle du capital social attribue un rôle essentiel aux valeurs dans la compréhension des comportements individuels. Ainsi, Inglehart (2004) mesure l'évolution des attitudes au regard des valeurs dans plus de 80 pays. Il met en évidence le passage intergénérationnel des valeurs matérialistes vers des valeurs postmatérialistes dans les sociétés industrialisées les plus avancées. Ce changement entraîne une évolution majeure au regard des valeurs fondamentales préalablement centrées sur la survie de l'être humain vers des normes liées désormais au bien-être et à l'épanouissement de l'individu en quête de réalisation de soi, en quête d'identité.

## 6.2 La philanthropie comme mode de représentation des identités

Dans tous les pays développés, les gouvernements sont incités, sous la pression des marchés, à assainir leurs finances publiques par des cures drastiques au niveau de leurs interventions sociales. La recherche d'alternatives à l'État providence conduit ainsi les organismes du Tiers secteur à occuper un rôle de premier plan dans un partenariat pour la définition et la mise en œuvre des politiques publiques (Esping-Andersen, 1999, 2007). Le Tiers secteur se définit comme l'ensemble des organisations privées, sans but lucratif, dont la gestion est autonome et l'adhésion volontaire (Salamon et al., 2003). Son financement est devenu un enjeu de premier ordre pour garantir sa pérennité. La réduction ou la disparition des financements publics imposent en effet aux dirigeants des organismes du Tiers secteur à rechercher d'autres sources de financement, soit par le développement de leurs fonds propres, soit par la mobilisation du don. Le Tiers secteur offre ainsi un cadre formel qui permet aux personnes qui le souhaitent de réaliser des actes de générosité en affectant une partie de leur fortune personnelle sous forme de don ou de temps (volontariat) pour le bien commun.

Il a été démontré que le niveau de philanthropie dans une société ne peut s'expliquer par les vertus philanthropiques des individus, lesquelles répondent à des motivations personnelles, mais bien par ce qui constitue son substrat social : l'état de la société dont la cohésion est déterminée par la présence de capital social. Nombre de pays essaient ainsi de promouvoir les comportements philanthropiques. Les États-Unis ont par exemple assisté, au cours de leur histoire, à l'implication croissante d'importants donateurs dans divers secteurs de la société.

D'autres pays, au contraire, n'ont pas connu de phénomène comparable et accusent un retard considérable en matière de philanthropie.

Ce chapitre se donne pour objectif d'approfondir la réflexion en mettant en évidence la relation qui existe entre la philanthropie et l'identité. La philanthropie pourrait ainsi être perçue un mode d'expression symbolique de l'identité, celle-ci étant directement liée à la présence de capital social. Il est ainsi proposé, conformément à la seconde hypothèse, d'appréhender la philanthropie, dans le contexte d'une transition culturelle vers des valeurs postmodernes, comme un mode de transaction identitaire.

### 6.2.1 Philanthropie, identité et capital social : une approche culturelle

La philanthropie a toujours été pensée selon diverses approches théoriques liées à la stratégie des acteurs ou à la tradition holiste. Cette dernière a mis l'accent sur le principe de réciprocité au fondement même du lien social. Toutefois, la philanthropie peut être également appréhendée au regard de la représentation des identités dans laquelle le capital social et son concept-clé de *connectivité*, déterminent pour partie la relation que l'individu entretient avec la communauté.

L'analyse de la philanthropie en sciences sociales, présente un caractère transdisciplinaire. La pensée théologique sur l'altruisme a, dans un premier temps, accordé à l'acte philanthropique une sincérité confortée par le principe de désintéressement moral. Celui-ci a toutefois été remis en cause dès le XV<sup>ème</sup> siècle par les démonstrations ostentatoires de certains donateurs à la recherche d'un statut social mais surtout par la généralisation d'une comptabilité de la générosité à travers l'instauration des Indulgences par l'Église catholique. Ainsi, naîtront les premières suspicions sur le caractère désintéressé de ce type de comportement. Le paradigme de l'acteur rationnel viendra plus tard entériner la dimension calculée de l'acte philanthropique en révélant les motivations égoïstes et intéressées des donateurs qui agissent, à travers leur générosité, à des fins purement valorisantes de leur personne. Enfin, la réflexion sociologique n'a pas ignoré la valeur du don. Au contraire, elle l'a confirmée en se détachant de la recherche d'une motivation strictement calculatrice. Elle s'est évertuée à mettre en évidence le principe de réciprocité qui naît du don par la création d'une dette que le donateur anticipe en retour de la part du récipiendaire. Ce principe de réciprocité constituerait ainsi le fondement même du lien social.

Dès lors, se pose ici la question de la matérialité de ce lien social. En effet, si la tradition anti-utilitariste délivre le don d'une dimension calculatrice et de son caractère intéressé, elle ne propose toutefois aucun éclairage sur la dynamique de l'acte philanthropique et sur les conditions sociologiques de sa réalisation.

Comme traité dans le précédent chapitre, la première réponse consiste à considérer la philanthropie comme une des expressions naturelles de la participation civique. Le capital social, compris comme un ensemble de réseaux caractérisés par des normes de confiance et de réciprocité, est par conséquent le préalable requis à son développement.

Une seconde perspective de recherche nous amène toutefois à aborder le don comme une marque symbolique que l'individu offre pour signifier son appartenance à la communauté sans pour autant réclamer de contrepartie immédiate, sinon l'inter-reconnaissance. Le capital social, compris dans sa dimension de « connectivité », telle que proposée par Putnam (2001), peut alors devenir le vecteur d'une explication des sources du don. Cette perspective nous renvoie directement aux liens que le capital social entretient avec la formation et la représentation des identités.

Si la philanthropie, comme objet de recherche, a pu être explorée selon différentes approches, la tradition culturelle offre l'opportunité d'une lecture différenciée au regard des systèmes de sens. L'évolution des valeurs, intrinsèquement liées au développement économique, fait basculer les pays industrialisés les plus avancés vers la postmodernité. Cette transition culturelle incite les individus à rechercher de nouvelles marques identitaires dont l'acte philanthropique pourrait être l'un des modes de transaction.

L'approche culturaliste en sciences sociales a pour objet d'étudier les règles qui constituent les identités des individus et des groupes (Lichbach and Zuckerman, 1997). Ce niveau d'analyse dans le champ de la comparaison peut sembler dans un premier temps ambivalent. Les culturalistes ont fait l'objet de bien des critiques. Rappelons que la culture, en tant qu'objet d'étude central, est à la fois *"un système de sens"* ou encore, elle est *"la base de l'identité sociale et politique qui affecte la façon dont les gens s'ordonnent et dont ils agissent sur une large palette de sujets"* (Ross, 1997). Dans ce cadre, les culturalistes étudient aussi

bien les modes d'appropriation des valeurs et des attitudes par les individus que les patrimoines communs d'identités et de normes qui sous-tendent les interprétations et les rattachements des individus, au centre des dynamiques qui fondent la vie sociale. En science politique, les travaux culturalistes ont aussi bien montré comment les cultures influencent les contextes d'émergence de la politique, les liens entre identités collectives et individuelles, le fonctionnement des schémas cognitifs ou symboliques comme sources d'interprétation par les individus des phénomènes sociaux et politiques ou encore les mécanismes qui transforment les éléments culturels en ressources pour l'organisation et la mobilisation.

Pour devenir une approche opérationnelle, la culture se devait de procéder à un exercice critique de sa définition. Selon Badie (1993), trois perspectives doivent être dépassées. La première relève d'une définition normative de la culture envisageant celle-ci comme un ensemble de valeurs partagées par les membres d'une société. Il est en effet difficile d'admettre que les sociétés particulièrement complexes et conflictuelles se caractérisent par un système de valeurs qui s'impose à elle de manière uniforme et unanime. La seconde perspective renvoie à une dimension historique qui pose la culture en termes d'héritage transmis de génération en génération. Cette perspective qui implique une vision très statique postulant la pérennité des cultures, s'adapte mal aux sociétés modernes caractérisées par le changement social. Enfin, la conception behavioraliste<sup>2</sup> considère la culture comme un modèle de comportements dominant parmi les membres d'une société. Cette conception est très critiquée car elle risque d'exagérer l'importance et la diffusion de ce modèle de comportement, voire même de le créer.

La mise au point d'une perspective orientée vers le sens a permis de surmonter ces trois difficultés. Clifford Geertz (1977) a ainsi défini la culture comme « *un système de significations que les membres d'un groupe connaissent et utilisent dans leurs interactions* ». Il s'agit ainsi d'un code de significations permettant à l'action d'avoir une orientation sociale. La culture permet ainsi de créer un sentiment d'appartenance à partir duquel s'opère la distinction entre ceux qui font partie de la collectivité et ceux qui lui sont étrangers. De ce fait, la dimension identitaire se trouve au cœur de la culture.

---

<sup>2</sup> Le behaviorisme est une discipline de la science politique venue des États-Unis dans les années 1960-1970 et associée au développement des sciences du comportement, qui prend modèle sur les sciences de la nature en cherchant à fournir une approche « libérée de la valeur » et quantifiée pour comprendre et prédire le comportement politique.

L'approche culturaliste se propose ainsi de recourir à des variables culturelles comme facteurs explicatifs prépondérants des phénomènes sociaux. La démarche permet ainsi d'analyser le changement non pas sous l'angle des institutions ou de l'économie mais sous celui de la culture propre du contexte étudié. Elle se veut donc combler les insuffisances laissées par les autres approches, au regard des valeurs particulières d'une société et de l'identité de groupe. Or ces valeurs influent sur la perception du politique, l'efficacité des institutions, les larges processus historiques ainsi que sur les intérêts des groupes (Gazibo and Jenson, 2004).

L'analyse des cultures permet ainsi d'atteindre une fonction interprétative. La référence au sens conduit ainsi à la compréhension du jeu des acteurs sociaux. En analyse comparée, la variable culturelle permet ainsi de mettre en évidence les spécificités de sens qui distinguent des objets apparemment anodins.

Si la modernité a été l'expression de la maîtrise de l'Homme sur lui-même et la nature (Silva, 2007), la postmodernité doit être appréhendée comme une rupture profonde avec ce principe (Maffesoli, 2000). Dès les années 1960, le concept de postmodernité s'est installé dans un premier temps en architecture avant de s'étendre par la suite au champ artistique et enfin à celui des sciences sociales. Certains auteurs ont préféré demeurer dans le paradigme de la modernité en limitant leur lecture à une simple évolution sociétale. Ainsi, Touraine (1973) parlera de société postindustrielle restreignant ainsi son analyse aux changements issus du mouvement de désindustrialisation des sociétés modernes. Beck (2008), dans *La société du risque* abordera la question sous la forme d'une seconde modernité, tout comme Bonny (2004) qui retient l'idée d'une modernité avancée. D'autres enfin ont pu évoquer une surmodernité (Augé, 1992; Balandier, 1994) ou une hypermodernité (Aubert, 2004) mais leurs approches se limitent alors à une exacerbation de la modernité sans toutefois marquer la rupture.

Pour Lyotard (1979), la postmodernité marque au contraire une époque nouvelle qui met un terme définitif aux grandes idéologies du XX<sup>ème</sup> siècle et qui se traduit conséquemment par l'affaiblissement des institutions qui en étaient les piliers. Ainsi, toute approche globalisante de la vie en société, promue par les partis politiques, les syndicats, les églises, l'école ou la

famille, disparaît au profit d'un vide abyssal dans lequel la réalisation de soi et l'épanouissement personnel peuvent désormais se déployer sans encombre (Silva, 2007).

## 6.2.2 Sélection et traitement des données du WVS

S'attaquant de front à la question de la comparabilité des systèmes de sens, les travaux de Ronald Inglehart sur *La transition culturelle* (1990) méritent l'attention. Dans la même veine de l'étude désormais classique d'Almond et Verba (1989), lesquels considéraient que le type de culture civique explique la stabilité des démocraties, Inglehart propose de comparer les schémas culturels entre nations autour du clivage matérialisme/post-matérialisme. Il a produit, sur plusieurs années, un important travail d'enquêtes internationales sur la transformation des valeurs dans les sociétés occidentales. L'objectif de la recherche ne porte pas uniquement sur la transition culturelle. Il tente également d'expliquer les transformations des attitudes des individus face à la famille, au travail, aux conflits, etc. Ainsi, pour l'auteur, la culture "*est un élément causal essentiel qui aide à modeler la société*". Elle fournit un cadre à l'interprétation des changements et de leurs causes.

La recherche d'Inglehart se fonde sur deux hypothèses majeures :

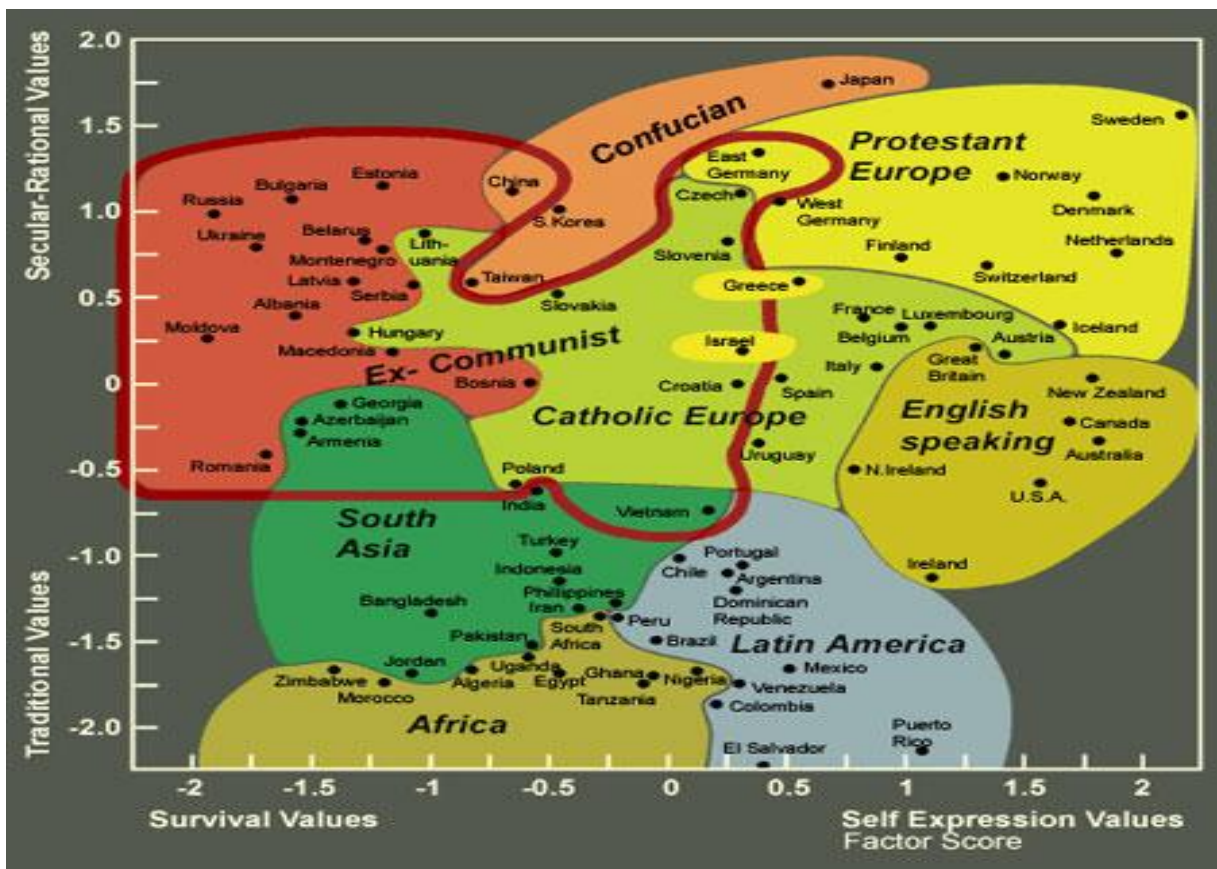
- Une hypothèse de *rareté* qui établit une corrélation entre les priorités d'un individu et son environnement socio-économique. L'individu placerait la plus grande valeur subjective sur les choses qui viennent à lui manquer à court terme.
- Une hypothèse de *socialisation* qui soutient que le système de valeurs d'un individu n'est jamais le reflet de ses conditions de vie à un moment donné. Au contraire, il se construit au cours de l'adolescence et conserve par la suite un niveau élevé de stabilité.

La conjonction de ces deux hypothèses induit d'une part que le développement économique et l'apparition de l'État providence ont permis de sortir de l'insécurité sociale et économique la majeure partie des populations des pays occidentaux après la Seconde guerre mondiale. Par ailleurs, les périodes prolongées de prospérité tendent à encourager la diffusion des valeurs postmatérialistes et le déclin économique provoque l'effet inverse. Prises ensemble, ces hypothèses offrent un pouvoir prédictif au sujet du changement de valeurs. Si l'hypothèse de rareté implique que la prospérité favorise la diffusion des valeurs postmatérialistes,

l'hypothèse de socialisation implique que le changement fondamental de valeur a lieu au moment du remplacement d'une génération par la suivante.

Les recherches menées par Inglehart montrent que dans les sociétés occidentales, et tout particulièrement ouest-européennes, la forte croissance économique de l'après-guerre a entraîné une mutation des valeurs et des attitudes des générations les plus jeunes. Ceux qui n'ont connu ni la guerre, ni les difficultés économiques qui l'ont accompagnée, se détournent des valeurs matérialistes orientées vers la sécurité physique et économique, pour se préoccuper plus directement de valeurs post-matérialistes, centrées sur les loisirs, le développement intellectuel, l'environnement, l'affirmation de soi et l'épanouissement personnel. Cette transition des valeurs de référence des jeunes générations exerce un impact direct sur les modes d'identification ainsi que sur le comportement politique et social des individus. En universalisant les dimensions de sa comparaison, Inglehart montre que la transition des valeurs du matérialisme au post-matérialisme peut être posée dans n'importe quel contexte culturel.

Figure 19 - La transition culturelle vers les valeurs postmodernes



Source : WVS (2004)

Pour comprendre ce changement de paradigme, Inglehart se réfère d'abord à la hiérarchisation des besoins. La pyramide de Maslow (1954) priorise en effet les différents besoins des individus selon l'importance de leur accomplissement. Chaque individu doit d'abord satisfaire ses besoins de base avant qu'il ne puisse envisager de combler les suivants. Les besoins matériels (faim, soif, logement, sécurité...) doivent être comblés dans un premier temps. Une fois satisfaits, les individus peuvent alors s'orienter vers l'atteinte de biens immatériels. En toute logique, les individus qui ont connu des situations de manque placeraient, toutes choses étant égales par ailleurs, la priorité sur la satisfaction des besoins économiques et des besoins de sécurité tels que la promotion de l'ordre et le respect de la loi. Au contraire, les individus qui ont vécu dans des conditions matérielles aisées accorderaient la priorité aux valeurs telles que le développement personnel, la liberté individuelle, l'engagement civique, et tendraient vers l'idéal d'une société humaniste dans un environnement harmonieux.

Inglehart fait appel par ailleurs à la théorie de la modernité : l'industrialisation massive et le développement économique qui l'accompagne, induisent systématiquement des changements culturels, politiques et économiques particulièrement significatifs. Il critique cette théorie sur deux points majeurs :

- la question de la causalité. Les écoles marxiste et weberienne divergent en effet sur les catalyseurs du changement. Les marxistes soutiennent que le développement économique et technologique induit le changement social alors que pour les weberiens, la culture détermine le changement économique et politique. Inglehart dépasse la rivalité des déterminismes en considérant que les variables économiques, politiques et culturelles sont interdépendantes et d'une certaine manière croisées.
- la question de la linéarité. Pour Inglehart, le changement de valeurs n'évolue pas de manière continue et unidirectionnelle. Il ne surgit qu'au moment où les sociétés industriellement développées atteignent un certain taux de rendement marginal sur leur croissance économique. Dès lors, les individus rejettent leur ancien statut fondé sur l'avoir pour en adopter de nouveaux valorisant l'être et la réalisation de soi. On assiste ainsi à un changement fondamental des valeurs, des motivations mais aussi des structures institutionnelles et, en d'autres termes, à l'émergence d'une société



postmoderne. La postmodernité est caractérisée par des valeurs nouvelles centrées sur une plus grande tolérance pour la diversité ethnique, culturelle et sexuelle et par une meilleure acceptation du choix de vie individuel.

La transition aux valeurs postmodernes déstabilise de nombreuses institutions caractéristiques de la société industrielle moderne :

- Si dans un environnement sécurisé, les individus recherchent avant tout la stabilité d'un gouvernement fort, son autorité est remise en question dans la société post-moderne ;
- Cet environnement stable et sécurisé diminue l'importance accordée à la croissance économique. Dans la société postmoderne, bien que la croissance économique soit moindre, le bonheur subjectif d'une société est élevé ;
- Les structures sociales traditionnelles perdent également de leur importance (la religion, la structure familiale)

Tableau 16- Evolution des valeurs en fonction du type de société

<b>Type de société</b>	<b>Type de production</b>	<b>Croissance économique</b>	<b>Valeurs</b>
Traditionnelle	Production agricole Faible niveau technologique	Croissance zéro	Vie familiale Croyances religieuses
Moderne	Production industrielle Progrès technique Urbanisation Consommation de masse Organisation bureaucratique	Croissance positive	Matérialisme Respect des institutions Respect de l'ordre et de l'autorité Progrès, travail, raison
Postmoderne	Production de bien-être Services à la personne	Indice de développement humain Indice de bonheur	Postmatérialisme Autonomisation du sujet Diversité des identités Estime de soi Réalisation de soi Épanouissement personnel

Source : WVS (2004)

Si l'identité peut être conçue comme un construit culturel, réinterprétée sinon réinventée à chaque génération et par chaque individu (Fischer, 2010), dans la société postmoderne, l'individu est plus libre et plus autonome. Il assume des choix malgré les risques qu'il encoure comme sujet et il expérimente quotidiennement la transaction identitaire (Elbaz et al., 1996).

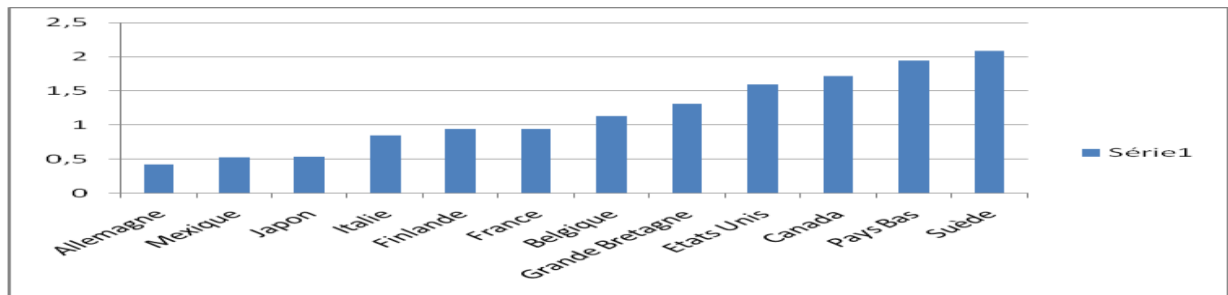
Si la modernité imposait l'identité par des affiliations institutionnelles (nation, église, école, famille, travail, sécurité sociale...), la postmodernité laisse à l'individu le libre choix de son identité. Le don peut alors représenter un des modes de ses manifestations. Là où le prélèvement et la cotisation certifiaient l'appartenance et l'affiliation, le don offre à l'individu postmoderne la possibilité d'un mode de transaction symbolique de son identité.

### 6.2.3 Présentation des résultats et premiers enseignements

Dans le chapitre précédent, des corrélations fortes ont pu être établies entre le don d'une part et la structuration des réseaux ainsi que l'engagement social et la participation civique d'autre part. Par ailleurs, l'impact de l'engagement ou du désengagement de l'Etat providence au regard du niveau de philanthropie a été considérablement nuancé. Enfin, il a pu être démontré que la confiance devait être considérée comme un produit du capital social et non comme une condition requise à son développement. Pour compléter notre analyse, il convient de vérifier si le niveau de don répond favorablement à l'adhésion aux valeurs postmodernes.

Dans son enquête internationale, le World Values Survey (2004), Inglehart met en évidence le passage intergénérationnel des valeurs matérialistes vers des valeurs postmatérialistes dans les sociétés industrialisées les plus avancées. Ce changement entraîne une évolution majeure au regard des valeurs fondamentales préalablement centrées sur la survie de l'être humain vers des normes liées désormais au bien-être et à l'affirmation de soi. Il apparaît ainsi de nouveaux modes d'expression identitaire dans les sociétés qui tendent vers des valeurs à la fois laïques-rationnelles et post-modernes. Lorsque le niveau de don est confronté à l'indice d'adhésion aux valeurs postmodernes dans 12 pays pour lesquels le WVS dispose de données fiables, il apparaît une corrélation forte (0,563). Le don peut être ainsi considéré comme un mode de transaction identitaire reflétant ce changement culturel.

Figure 20 - Indice d'adhésion aux valeurs postmodernes



Source : WVS 2004

L'approche culturaliste en sciences sociales offre l'opportunité d'appréhender la dynamique de l'acte philanthropique sous le registre des valeurs. Elle révèle notamment les conditions sociologiques de sa réalisation. A cet égard, la transition culturelle vers des valeurs postmodernes qui s'opère actuellement dans les sociétés économiquement développées permet de révéler l'acte philanthropique comme un nouveau mode de transaction identitaire. Le passage vers des valeurs postmodernes implique le risque d'une atomisation de l'individu, c'est-à-dire son détachement du collectif. La philanthropie permet alors à l'individu, en risque d'isolement social, de marquer symboliquement son rattachement à la communauté. Le développement du don est ainsi significatif de ce profond changement culturel.

Pour nombre d'auteurs, l'acte philanthropique met nécessairement en jeu l'identité. Il ne saurait se réduire à la simple transmission d'un bien à un individu. Il consiste en réalité à donner une partie de soi à quelqu'un par la médiation de quelque chose. Comme le souligne Godbout (2000), l'héritage ne peut s'appréhender comme un simple transfert de propriété. Il permet également un transfert d'identité. Les travaux d'Anne Gotman (1989) vont dans le même sens lorsqu'elle soutient que l'héritage s'assimile au kula. Critique vis-à-vis de cette approche, Hénaff (2002) préfère considérer le don aux inconnus qui exprimerait selon lui l'identité sociale : celle du donneur et celle du receveur. Silber (1995, 1998) a montré, en analysant la philanthropie, combien y est importante, chez les donateurs, la tendance à la personnalisation du don et comment ils y intègrent leur identité sociale.

L'acte philanthropique en tant qu'acte social apparaît ainsi comme la représentation d'une partie de soi. Godbout (2000, 2007) estime à cet égard qu'il constitue un ingrédient essentiel à la construction et au renforcement de l'identité. Il privilégie l'approche qui consiste à

accorder une grande importance à un système de circulation des choses rarement reconnu : la dette positive. Selon lui, l'état de dette positive est atteint dès lors que le désir de donner ou la gratitude que chaque partenaire de l'échange ressent vis-à-vis de l'autre, s'adresse à ce qu'il est au lieu de se rapporter uniquement à ce qu'il a reçu de l'autre. Cette analyse du don fait directement référence aux travaux de Simmel (2009) pour lequel l'individu ne remercie pas quelqu'un pour ce qu'il fait mais il lui est reconnaissant d'exister. De la même manière, Weiner (1988) a montré que dans la société, certaines choses ne peuvent pas circuler car elles témoignent de l'identité individuelle ; d'autres ne circulent que par transmission intergénérationnelle, attestant de l'identité familiale. Weiner remplace les considérations habituelles sur l'équivalence et la réciprocité par une réflexion sur la constitution de l'identité à travers la définition des différences entre les personnes ou les groupes. En somme, on ne donne pas par intérêt. On ne donne pas non plus par obligation. On donne pour signifier son identité (Silber, 1998).

Notre recherche montre également des résultats intéressants en déplaçant l'attention du chercheur trop souvent ciblée sur ces traditionnels facteurs socio-économiques vers l'étude des valeurs et normes sociales comme sources explicatives importantes des changements de tendance de la philanthropie. Les différences culturelles observées dans la compréhension du concept de philanthropie et ses pratiques actuelles peuvent bien évidemment s'expliquer par la manière dont le phénomène est étudié et de manière subséquente par la manière dont il entretient des liens avec le concept de capital social. Les modèles de philanthropie développés dans les pays occidentaux et le rôle que joue le capital social à cet égard ne peuvent être transposés aisément à d'autres sociétés. Par exemple, la charité dans l'Islam est essentiellement liée à la tradition religieuse et bien que les pratiques philanthropiques existent largement en Egypte, le mot même de philanthropie n'existe pas en arabe (Milner, 2003).

L'approche culturelle mobilisée par cette recherche permet d'appréhender la question de l'identité au cœur du questionnement sur la philanthropie. En effet, la culture est perçue comme un système de significations que les membres d'un groupe connaissent et utilisent dans leurs interactions, offrant à l'individu une opportunité d'identification au collectif et par conséquent un sentiment d'appartenance. En utilisant l'analyse des cultures, la recherche révèle un niveau d'interprétation des comportements philanthropiques qui aurait pu échapper aux autres dimensions du capital social. En reprenant l'idée d'une transition culturelle marquée par le passage de la modernité à la postmodernité, nous montrons que l'adhésion des

nouvelles générations aux valeurs postmodernes détermine de nouveaux modes d'identification et de comportements sociaux. Ces nouvelles valeurs laissent à chacun le libre choix de son identité. Les identités deviennent multiples et variées dans la société postmoderne. Le comportement philanthropique peut alors se comprendre un des modes possibles d'expression identitaire. Lorsqu'un individu « commet » un acte philanthropique, il met en jeu une partie de son identité. Son geste est la marque symbolique de son rattachement à la communauté.

Ces nouvelles formes d'expression identitaire peuvent être abordées comme une des tendances actuelles de la philanthropie. Elles dépassent le simple cadre traditionnel des organisations du Tiers secteur. Elles peuvent prendre la forme de dons spontanés qu'un individu transmet au hasard à des personnes très démunies. Ce type de geste spontané interroge alors la portée d'un réel engagement social. Il pose en tous les cas la question de la confiance comme un préalable du don. Mais notre recherche démontre toutefois que la corrélation entre la confiance et philanthropie est relativement faible. La confiance semble davantage être un produit du capital social.

Ainsi, notre recherche induit également des implications pratiques pour les organismes du Tiers secteur en matière de financement. La philanthropie représente en effet un enjeu essentiel pour les associations tant au regard de la pluralité de leurs modes de financement que du développement de leurs activités. La part que représentent les subventions publiques, dans les associations de la majeure partie des Etats, est amenée à se réduire dans le contexte des crises économiques et de l'explosion des déficits publics. Tous les gouvernements nationaux et les collectivités territoriales revoient à la baisse leurs politiques de soutien financier aux associations. Pour contrebalancer cette perte significative de revenus, les associations sont amenées à accroître la part des revenus de leurs activités marchandes, si tant est qu'elles puissent en développer, ou bien à faire appel à la philanthropie, ce qui requiert alors une bonne connaissance de leur cible potentielle de donateurs.

Les résultats de cette recherche démontrent que pour augmenter la part que représente la philanthropie dans leur financement, les organismes du Tiers secteur doivent davantage s'ouvrir aux individus bénévoles en leur proposant des opportunités plus importantes

d'implication et d'engagement social au sein de leurs structures, ce qui favorise parallèlement le développement de leurs relations sociales et de la connectivité. En établissant des réseaux et des liens entre les individus, les organisations du Tiers secteur contribuent à l'accroissement de capital social qui lui-même produit d'une part davantage de confiance entre les individus et favorise, d'autre part, le développement des comportements philanthropiques.

Par ailleurs, les résultats démontrent également la nécessité, voire l'intérêt, pour les gouvernements de poursuivre leurs politiques de soutien au tissu associatif, et cela même dans un contexte de crise économique majeure. Parce qu'ils sont promoteurs de capital social, les organismes du Tiers secteur favorisent le développement du lien social tout en développant des activités qui contribuent au bien commun. En soutenant le secteur associatif, les gouvernements adoptent des modes de gouvernance plus démocratiques qui impliquent davantage les acteurs sociaux dans la mise en œuvre des politiques publiques et dans le maintien de la cohésion sociale, tout en mobilisant les comportements philanthropiques au plus grand bénéfice de la collectivité.

De fait, la philanthropie a déjà connu un développement impressionnant au cours des 30 dernières années. Elle a toutefois emprunté de nouvelles formes d'expression. La France, comme de nombreux autres pays, a assisté par exemple à l'avènement de grandes campagnes d'appel à la générosité du public pour de multiples causes sociales, notamment dans le champ du handicap ou des maladies infectieuses, ainsi que dans l'aide humanitaire aux pays en voie de développement ou suite aux catastrophes naturelles. En 1998, le gouvernement Blair a conclu un partenariat avec le secteur associatif du Royaume Uni. L'Union européenne en 2007, lançait l'idée d'un Forum européen de la philanthropie. La philanthropie ne réapparaît pas seulement en Europe occidentale, mais partout dans le monde. L'attention accordée par les médias à des philanthropes tels que Gates et Buffet, ainsi que le livre de Clinton, *Giving* (2007), mettent en avant les nouvelles initiatives qui voient le jour dans les économies des pays développés.

Les économistes du Social Welfare Research Institute de Boston ont tenté d'évaluer le volume de capital qui sera transféré entre les générations dans les prochaines cinquante années. Dans le cas des États-Unis, l'estimation la plus faible parle de 41 mille milliards de dollars et la plus élevée, de 136 mille milliards. Havens et Schervish (1999; 2003) estiment qu'une partie

importante de ces legs ira aux organisations caritatives. Ils prévoient que nous entrerons alors dans « l'âge d'or de la philanthropie »

Les crises des déficits publics d'une part et les possibilités offertes par la disponibilité de richesses privées de l'autre incitent ainsi le secteur de la philanthropie et l'Etat à tracer ensemble les voies qui leur permettraient de se rencontrer et de se renforcer réciproquement dans leurs activités au service du bien commun. En fin de compte, les comportements philanthropiques, les conditions du financement de la société civile et donc son indépendance à l'égard des pouvoirs publics, le développement des fondations sont autant de sujets de recherche qu'il convient d'explorer dans le champ du secteur sans but lucratif.

Les sociétés démocratiques reposent sur un subtil équilibre entre l'Etat, le Marché et la philanthropie. Ces trois acteurs répondent à trois mécanismes distincts d'attribution ou de redistribution des richesses qui permettent de maintenir leur cohésion sociale en préservant à la fois l'intérêt général, l'intérêt particulier et le bien commun.

L'histoire démontre que les pays dans lesquels l'Etat occupait une position monopolistique engendraient systématiquement des régimes autoritaires et privatifs des libertés individuelles. Au contraire, les pays où règne la *Main invisible* et toute-puissance des marchés censés s'autoréguler, entraînent des inégalités qui conduisent inévitablement au chaos économique et social. Souvent considérée comme l'alliée objective du capitalisme, la philanthropie a pu conduire à des comportements paternalistes et arbitraires.

L'issue de ce dilemme réside sans doute dans une forme d'interaction entre ces acteurs dans laquelle l'Etat garantit les droits civils et sociaux alors que le marché et le secteur philanthropique offrent des cadres d'expression à l'initiative privée dans le respect d'un développement économiquement et socialement responsable.

Les initiatives d'économie sociale s'inscrivent comme l'une des voies possibles de cette interaction. Elles s'analysent comme une hybridation des économies marchande, étatique et réciproitaire, qui ont respectivement pour principe de comportement l'intérêt, l'obligation et le don. Le cadre théorique de l'économie sociale ne peut donc être appréhendé qu'une fois réconciliées ces logiques trop souvent séparées et opposées.

## 6.3 Discussion

Les résultats issus de nos hypothèses nous permettent d'envisager les implications du capital social pour le champ de l'économie sociale.

L'analyse des réseaux a trouvé des développements considérables dans le champ des sciences sociales. Elle permet notamment de jeter des ponts entre différentes disciplines. On peut remarquer les liens théoriques particulièrement intéressants qui se sont noués entre la science économique et la sociologie par le biais de la représentation des marchés du travail sous forme de réseaux de relations interpersonnelles. Ce chapitre a pour objet d'établir des convergences afin de mieux appréhender la place du capital social dans le champ de l'économie sociale. Les travaux de Harrison White, Mark Granovetter ou Ronald Burt sont d'un accès jugé parfois complexe. Leurs travaux sont dans un premier temps resitués dans leur contexte originel, celui de la Nouvelle sociologie économique. Ce courant sociologique né au début des années 1980 prend ses sources dans la sociologie relationnelle du philosophe et sociologue allemand Georg Simmel. Celui-ci propose à la fois une analyse réticulaire de l'économie qui se fonde entre autre sur la présence et la densité des liens interpersonnels et une analyse culturelle de l'économie qui relie les marchés aux valeurs. Dans un second temps, nous appréhendons le capital social dans les organisations de l'économie sociale comme facteur de production et comme générateur de sens.

### 6.3.1 La Nouvelle sociologie économique

Le courant de la « Nouvelle sociologie économique » apparaît aux États-Unis au début des années 1980. Il est l'aboutissement d'un lent processus d'émergence d'un nouveau sous-champ de la discipline sociologique (Heilbron and Convert, 2004). A l'époque, deux notions surgissent parallèlement, mais se distinguent selon le type de stratégie qu'elles adoptent pour se développer : d'une part, la socio-économie promeut des stratégies d'interdisciplinarité visant à organiser des échanges entre des représentants de plusieurs disciplines et se définit



très généralement par la volonté de prendre en compte des variables non économiques pour comprendre l'économie (Etzioni et Lawrence, 1993) ; d'autre part, la sociologie économique propose des stratégies intra-disciplinaires qui revendiquent l'affiliation première à la sociologie tout en restant ouvertes à des orientations variées. Elle vise pour l'essentiel à réaliser le rassemblement des sociologues travaillant sur l'économie afin de reconstruire cette branche de la discipline et de la promouvoir (Heilbron and Convert, 2004). La socio-économie d'Etzioni n'a pas vraiment rencontré suffisamment de retentissement pour permettre une véritable reconnaissance et une pérennité institutionnelle programmée dans le temps. La sociologie économique, terme employé initialement par Harrison White en 1982, sera davantage reconnue et légitimée par Swedberg et Granovetter (2011).

La Nouvelle sociologie économique rassemble une série de travaux, majoritairement nord-américains, qui participent à un renouveau des recherches sociologiques sur les activités économiques. Ces recherches avaient pour objectif de montrer les limites des hypothèses fondatrices de la théorie économique classique. Elle tentait parallèlement de renouveler une approche presque aussi vieille que la science économique elle-même, mais trop longtemps ignorée par les approches dominantes de la science économique : la sociologie économique.

Akerlof (1984), prix Nobel d'économie en 2001, souligne que « *les frontières qui séparent la sociologie et l'économie sont loin d'être claires. Si des modèles économiques permettent d'expliquer des phénomènes sociologiques, alors de même le processus inverse peut se produire et des modèles sociologiques peuvent décrire des phénomènes économiques* ».

Dans la perspective de la sociologie économique, les agents ne sont pas les êtres calculateurs et égoïstes suggérés par le modèle de l'*Homo œconomicus*. Le marché n'est pas une donnée naturelle. Il n'est qu'une construction sociale régie par des conventions et des normes plus ou moins tacites. Lévesque (2001) démontre que l'approche sociologique des phénomènes économiques chez Durkheim était déjà fondée sur les principes de représentation de ces mêmes phénomènes. Il souligne que, pour Weber, ces phénomènes reposaient sur une certaine forme d'action sociale et chez Marx, sur les rapports sociaux de production. Il semble bien que cette dernière approche ait dominé la sociologie économique jusqu'à ce que l'échec du compromis fordiste et keynésien ne soit confirmé à partir de la fin des Trente glorieuses.

La sociologie économique trouve une certaine forme de renaissance avec le développement des théories des régulations et des conventions et d'un certain nombre d'alternatives portées par des mouvements issus des expériences autogestionnaires des années 1970. Une nouvelle

génération de chercheurs ont travaillé sous différentes appellations (Tiers-secteur, économie sociale, économie quaternaire ou économie plurielle) à la théorisation de ces expériences. Il semble que la théorie du désencastrement / ré-encastrement du social de Polanyi soit aux fondements mêmes de cette nouvelle sociologie économique.

Granovetter est reconnu comme le chef de file de ce nouveau courant de la sociologie économique. La remise en cause de l'idée d'un individu totalement atomisé constitue la pierre angulaire sur laquelle il va bâtir son approche. Il critique Polanyi pour avoir surestimé l'encastrement social de l'activité économique dans les sociétés traditionnelles, voire primitives, et au contraire de l'avoir sous-estimé dans les sociétés modernes. Pour Granovetter, le marché dans les sociétés modernes ne peut fonctionner qu'en mobilisant activement les réseaux. Il montrera en même temps que la sociologie durkheimienne, comme la science économique classique et néoclassique, ne réussit pas à rendre compte de l'individu socialement situé ; dans le cas de la sociologie, les préférences individuelles disparaissent au profit de l'obligation et de la contrainte qui s'exercent comme de l'extérieur sur les individus ou même de l'intérieur à partir de la socialisation ; dans le cas de la science économique, les individus cessent d'exister comme socialement situés et différenciés au profit de préférences données à partir d'une rationalité formelle s'imposant uniformément.

Il trouve dans les travaux de Berger et Luckmann (2006) sur la construction sociale de la réalité et dans ceux d'Harisson White (1981) sur l'origine des marchés, deux sources d'inspiration majeures.

Berger et Luckmann développent une analyse centrée sur le monde de la vie quotidienne. Parler de construction sociale de la réalité, c'est étudier comment toute connaissance ou corps de connaissance en vient à être socialement établi en tant que réalité. Le propos des auteurs n'est pas de chercher à établir le degré de fidélité entre une représentation du monde et le monde comme entité réelle mais d'étudier les processus qui font qu'une connaissance est développée, transmise et maintenue par des réalités sociales, indépendamment de la validité ou la non-validité fondamentale de cette connaissance. C'est en particulier au travers d'une réflexion sur la réalité quotidienne que les auteurs démontrent comment les acteurs, au travers de l'objectivation des processus subjectifs (et des significations) édifient le monde du sens commun intersubjectif (2006).

Pour White, les identités sont les équivalents des acteurs dans d'autres disciplines. Elles sont à la recherche de contrôle. Il faut entendre « contrôle » par ancrage. Elles interagissent, se confrontent, produisant ainsi des situations contingentes et désordonnées dont émergent cependant certaines régularités. La première régularité est le maintien (la construction et reconstruction) des identités elles-mêmes. La seconde régularité est constituée par les relations ou les liens entre les identités, relations qui forment la base des réseaux sociaux.

Sur ces bases, Granovetter (1995) pose trois postulats pour l'analyse de l'économie qui peuvent être ainsi synthétisés :

- En premier lieu, toute action économique est une action sociale ;
- ensuite, l'action économique est socialement située ;
- enfin, les institutions économiques sont des constructions sociales.

À partir de ces postulats, la sociologie économique doit être en mesure de fournir une autre explication de l'économie que celle avancée par les économistes néo-classiques, notamment les néo-institutionnalistes qui supposent que les institutions s'imposent par leur efficacité et qu'elles ne sont que des substituts au marché.

Contrairement à l'ancienne sociologie économique, respectueuse de l'orthodoxie, qui s'intéressait pour l'essentiel aux pré-conditions sociologiques des marchés et de l'organisation économique, la Nouvelle sociologie économique remet ainsi en cause la division du travail intellectuel entre la science économique et la sociologie dans le sens où elle s'attaque de manière frontale au bastion économique, à savoir l'étude du marché, de la production, de la distribution, de la consommation, des contrats, des marchés, de l'argent, de la banque, etc. Cette nouvelle sociologie postule l'interconnexion organique entre économie et société (Swedberg, 1986).

### 6.3.2 La sociologie relationnelle

Le débat classique des premiers sociologues dans lequel l'enjeu est de déterminer si ce sont les individus qu'il faut observer pour comprendre la société ou si cette dernière représente une contrainte sur les logiques d'action des individus au point d'exclure l'individu de l'analyse est bien connu. Max Weber a construit une sociologie de l'action dans laquelle la société ne peut procéder que des actions d'un ou plusieurs individus séparés. Emile Durkheim a initié la seconde position. La structure sociale exerce un déterminisme irrésistible sur l'individu qui n'agit qu'en fonction de cette détermination, ce qui impose une approche ou une méthode strictement holiste. Georg Simmel a jeté un pont entre ces deux positions. Pour le sociologue allemand, « *les individus ne sont nullement les éléments derniers, les atomes du monde humain. En tant qu'elle se réalise progressivement, la société signifie toujours que les individus sont liés par des déterminations et des influences éprouvées réciproquement* » (Degenne and Forsé, 2000).

L'influence de Simmel sur l'École de Chicago et l'interactionnisme symbolique est établie. La société n'est que le nom donné à un ensemble d'individus liés entre eux par des actions réciproques. L'action réciproque, au contraire du fait social durkheimien, se pose en principe d'analyse sociologique, dans la lignée de Max Weber et tissant des liens avec la psychologie sociale de George Herbert Mead. Ce dernier introduit la réciprocité entre les individus en décrivant l'interaction en termes de communication, c'est-à-dire l'échange de signification sur la base d'une possibilité d'identification à l'autre. L'interactionnisme se concentre ainsi sur des notions plus concrètes que les systèmes sociaux. Ce courant s'intéresse aux relations interindividuelles comme matière première de la société qui se crée et se reproduit constamment à travers elles. Le lien remplace donc la contrainte et le sens évacue la structure.

La sociologie de Simmel doit être comprise à un niveau intermédiaire qui n'est ni celui micro-sociologique de l'individu, ni celui macro-sociologique de la société dans sa totalité. Il pourrait être qualifié de méso-sociologique puisqu'il renvoie aux formes sociales qui résultent des interactions entre les individus. Pour Simmel, la sociologie est donc la science des formes de l'action réciproque, en d'autres termes la science des structures des relations sociales. Les réseaux relient toujours les individus même s'ils sous-tendent des structures sociales variées, plus ou moins institutionnalisées ou organisées, pas forcément stables. Cependant ces

structures sociales ne conditionnent pas les individus, lesquels gardent une certaine autonomie (principe kantien). Le lien social n'est donc pas un lien simple mais un élément qui permet l'émergence d'une structure sociale. Le chercheur devra montrer que cette structure est présente puisqu'elle agit sans déterminisme sur les relations sociales qu'elle englobe. De surcroît, il devra rendre la structure sociale apparente là où elle semble absente afin de comprendre au mieux l'influence structurale sur les relations sociales constituant un réseau social. (Forsé, 2002).

Cette théorie relationnelle présente deux caractéristiques majeures : elle est formaliste car, pour Simmel, le contenu de l'interaction n'a pas d'importance. Seule la forme compte. Il lui importe davantage de savoir si l'interaction est réciproque, égalitaire ou dominante que de connaître son contenu. Ainsi, les actions réciproques entre individus présentent des formes invariantes, constitutives de toute vie sociale, dont l'étude doit permettre de fonder ce qu'il appelle la géométrie du monde social (Vandenberghé, 2001).

En somme, la sociologie de Simmel est dualiste dans le sens où elle ne privilégie pas une conception exclusive de l'articulation entre l'individu et la société mais affirme la possibilité conjointe des deux conceptions holiste et individualiste considérées comme antagonistes. Simmel considère que les formes sociales que prennent ces interactions acquièrent une certaine autonomie. En ce sont, elles sont le produit des interactions sociales mais elles contribuent également à les modeler. A ce titre, il est souvent considéré comme le père d'une des formules fondatrice de l'analyse des réseaux sociaux selon laquelle les structures émergent des interactions et exercent sur elles une contrainte qui n'a pourtant rien d'un déterminisme.

### 6.3.3 L'analyse réticulaire de l'encastrement de l'économie

De manière plus spécifique, avec la sociologie économique structurale, les travaux de Granovetter constituent l'une des branches constitutives de la Nouvelle sociologie économique. La sociologie économique structurale se donne notamment pour objet d'identifier comment les acteurs mobilisent des ressources au travers de leurs relations et comment les mécanismes de la structure sociale influencent l'allocation des ressources sur un marché. Elle s'appuie pour ce faire sur trois principes généraux qui, pris ensemble, lui

donnent une véritable unité théorique : l'action économique est une forme de l'action sociale, l'action économique est socialement située ou encadrée, les institutions économiques sont socialement construites, on peut les concevoir comme des « réseaux sociaux figés » (2011).

Dans son article *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* (1985), Granovetter distingue deux sortes d'encastrement : l'encastrement relationnel (les relations personnelles qui influencent l'action), et l'encastrement structural (qui renvoie plus largement aux réseaux auxquels l'acteur prend part). Ce sont ces deux formes d'encastrement qui assurent la continuité des relations entre les individus en leur permettant d'acquérir un socle social commun.

En mettant l'accent sur le fait que les décisions sont encadrées dans des systèmes concrets, continus, de relations sociales, que les résultats économiques ne résultent pas seulement des actes individuels mais aussi des rapports personnels et de la structure des réseaux sociaux, Granovetter (2008) risque toutefois de ne mettre en évidence que la seule dimension relationnelle. Cela l'expose à des critiques telles celle formulée par Bourdieu (2000) pour lequel l'accent mis sur les réseaux sociaux traduit une « *vision interactionniste qui, ignorant la contrainte structurale du champ, ne veut (ou ne peut) connaître que l'effet de l'anticipation consciente et calculée que chaque agent aurait des effets de son action sur les autres agents (...) faisant ainsi disparaître tous les effets de structure et toutes les relations objectives de pouvoir* ». Mais il ne peut s'agir, pour Granovetter, que d'un malentendu lié à cet accent mis, dans ses travaux, sur les réseaux sociaux dont il ne suppose par ailleurs pas l'autonomie par rapport à des formations plus vastes et aux structures de pouvoir.

En tout état de cause, en mobilisant l'idée d'encastrement de Polanyi, Granovetter se concentre principalement sur les effets produits sur les comportements économiques. Granovetter estime néanmoins que l'interprétation polanyienne de l'encastrement présente certaines limites. En effet, dans les écrits de Polanyi, l'encastrement signifie être enraciné dans des relations sociales de nature pré-moderne. Granovetter prend ses distances avec l'idée qui voudrait que, dans la modernité, les actions économiques se seraient désencadrées de la société et pourraient être analysées avec les outils de la théorie standard. En d'autres termes, il rompt avec la dichotomie entre d'une part, une société où l'économie serait pleinement encadrée au sein de relations sociales et d'autre part, une société dominée par le marché où les relations sociales n'auraient plus lieu d'être. Pour Granovetter, il est inutile d'introduire un clivage entre les sociétés pré-modernes et les sociétés industrielles où l'économie se serait

soustraite aux médiations sociales. L'affirmation polémique de Polanyi, selon laquelle, ce ne serait plus la vie économique qui se trouverait immergée dans les relations sociales, mais ce seraient ces relations qui représenteraient un « épiphénomène du marché » est donc totalement récusée. En aucun cas, l'encastrement des relations économiques au sein des relations sociales ne doit être considéré comme un vestige du passé, au contraire « *dans la vie économique (...) on retrouve, dans toutes sortes de transactions, les connections sociales* » (Granovetter, 1985).

Pour Granovetter, cette vision sous-socialisée, qui isole l'acteur de son contexte social, renvoie à l'approche néoclassique ou encore à la nouvelle économie institutionnelle en science économique. La conception sous-socialisée de l'école néoclassique est stigmatisée par un être égoïste, autonome, guidé par la seule recherche de son intérêt personnel. L'action de cet être est atomisée : disposant de moyens supposés rares, il devra parvenir à les combiner avec habileté afin de les utiliser pour en tirer un avantage maximal. Ce comportement type suppose de la compétition entre les acteurs et ce faisant un lieu où se joue cette concurrence. Ce lieu considéré comme un idéal est le marché autorégulateur au sein duquel le prix contient toute l'information nécessaire pour prendre des décisions efficaces. Bien que ce marché n'est qu'hypothétique, il n'en est pas moins une référence pour toutes les parties atomisées prenant part aux échanges (Plociniczak, 2002)

L'approche sur-socialisée fait quant à elle référence, entre autre, à la tradition parsonienne. Avec la vision sur-socialisée, Granovetter considère la structure sociale comme une variable exogène de l'action individuelle. Les acteurs suivraient en fait mécaniquement, via un processus de socialisation et d'intériorisation des schémas comportementaux, ce que leur dictent des forces externes (valeurs, normes et coutumes), qui s'imposeraient par consensus, indépendamment de toute référence à un quelconque choix rationnel. Dans ce cas alors, les relations sociales n'auraient qu'une influence secondaire sur les comportements qui obéiraient automatiquement et inconditionnellement aux systèmes normatifs et culturels que les acteurs ont adoptés. Ce modèle de comportement serait donc lui aussi imperméable aux relations sociales existantes.

Pour Granovetter, les conceptions sous-socialisées et sur-socialisées ont toutes deux pour conséquence de conduire à une représentation de l'action et de la décision économique atomisée. Dans le premier cas, les acteurs poursuivent un objectif unique, la maximisation de leur intérêt personnel. Dans le second, les schémas comportementaux sont si fortement

intériorisés par les acteurs, qu'ils négligent de fait toute influence directe des relations sociales réellement existantes entre les acteurs. Dans ces deux situations, les relations sociales courantes n'affectent guère l'action et la décision des acteurs.

L'approche en terme d'encastrement dans des systèmes concrets, continus de relations sociales permettrait d'éviter ces deux extrêmes (Granovetter, 1985). Cette approche suggère que toute action est socialement située et ne peut pas être expliquée en référence à l'individu seul. La thèse de l'encastrement s'intéresse pour ce faire à la façon dont le comportement est encadré dans des systèmes stables de relations sociales sur la base d'une analyse en terme de « *réseau de relations sociales pénétrant de manière irrégulière, et à des degrés divers, les différents secteurs de la vie économique* » (Swedberg and Granovetter, 1994).

L'encastrement représente ainsi la contextualisation de l'action économique selon un modèle continu et complexe de processus sociaux au sein duquel, le concept de réseau de relations sociales prend sa pleine mesure, au niveau des individus d'une part, mais aussi des firmes et des industries. L'encastrement se définit donc comme un concept relationnel, où le réseau représente « *un ensemble régulier de contacts ou de relations sociales continues, entre individus ou groupes d'individus* » (Swedberg and Granovetter, 1994). Ce sont les ressources et la structure de ces réseaux, à l'intérieur desquels les acteurs sont inscrits, qui facilitent et limitent les actions qu'ils entreprennent (Granovetter, 1994). L'action économique s'exprime alors en interaction avec les autres acteurs du réseau. Le point de départ de l'analyse n'est plus, comme dans la représentation orthodoxe, l'agent isolé à la poursuite de son intérêt personnel, mais les interactions entre ces agents.

#### 6.3.4 Sociabilité, réseaux, liens et capital social

Au sens simmelien, la sociabilité est la forme pure de l'action réciproque. Elle suppose donc le réseau puisque sans espace de positions sociales différenciées, elle perdrait toute signification. La sociabilité requiert ainsi le réseau parce qu'elle correspond dans la relation à ce qu'il y a d'informel, au sens de non organisé, mais également de formel au sens où elle est de la forme dont le contenu n'est qu'un prétexte. La sociabilité serait une fin en elle-même alors qu'elle est également le support d'échanges matériels et symboliques, ou pour reprendre



l'expression de Lin (2002) la conjugaison d'actions expressives telles que l'amitié et d'actions instrumentales comme l'entraide ou la solidarité.

L'étude des formes de sociabilité s'organise autour de deux grandes questions. La première concerne la variation sociale des pratiques de sociabilité en fonction des attributs sociodémographiques. La seconde renvoie à l'évolution historique de la forme et de l'intensité de la sociabilité dans une société donnée. Putnam (2001) a emprunté cette voie et a ouvert le débat sur le déclin de capital social aux États-Unis qui mettrait en péril la démocratie. Ce déclin serait dû à un désengagement des générations les plus jeunes de la vie sociale.

C'est dans le champ de l'analyse des réseaux sociaux que l'apport du capital social a été reconnu comme fondamental. Dans *Foundations of Social Theory* (1994), Coleman distingue le capital social du capital humain en recourant à une image empruntée à la théorie des graphes. Le capital humain se situe dans les points et le capital social dans les lignes qui relient les points. La fonction de capital social réside donc dans la valeur pour les acteurs de leur position dans la structure sociale engendrée par ces lignes relationnelles.

Granovetter étudie les interactions sociales à travers les liens interpersonnels. Il met en évidence l'importance d'un certain type de lien qu'il appelle les liens faibles. L'idée sous-jacente à sa théorie est que chaque individu a des contacts multiples mais que tous ne sont pas identiques. Certains contacts vont être des proches, des amis et d'autres, de simples connaissances. C'est la force du lien qui permet alors de catégoriser ces relations. La force d'un lien est définie par Granovetter comme une combinaison de la quantité de temps, l'intensité émotionnelle, l'intimité partagée et les services réciproques qui caractérisent ce lien. Les personnes avec qui l'individu est relié par un lien faible (c'est-à-dire que l'on voit rarement, ou avec qui on a peu de relations intimes, ou encore de simples connaissances) sont plus utiles que les personnes avec qui on entretient une relation basée sur un lien fort. C'est en effet à travers ses liens faibles que l'individu va pouvoir acquérir de nouvelles informations et avoir connaissance de nouvelles opportunités.

Les liens forts, au contraire, ont tendance à créer des zones fermées dans lesquelles l'information circule certes rapidement mais est redondante (les amis de mes amis sont mes amis parce que les chances que je les vois souvent et que je les apprécie sont grandes). Pour Granovetter, avoir des contacts nombreux et en dehors des cercles auxquels on appartient est générateur d'opportunités. Par contre, les gens des cercles proches seront plus motivés pour apporter une aide et pour fournir des informations même si ces dernières sont déjà connues.

La théorie de la force des liens faibles formulée par Granovetter a connu un large succès et a suscité de nombreux travaux dans le cadre de l'élaboration d'une théorie structurale du capital social. L'effort le plus remarquable est sans aucun doute celui de Burt (1995) qui débouche sur la théorie des trous structuraux. La thèse de Burt est de montrer que la structure d'un réseau offre des avantages compétitifs aux acteurs sociaux. Il part de l'idée déjà formulée par Bourdieu que les acteurs ont à leur disposition différents types de capital : financier, humain et social. Le capital social consiste dans les relations qu'un individu entretient avec d'autres acteurs et les ressources auxquelles il peut ainsi accéder. Mais Burt complète cette définition pour tenir compte des propriétés structurales du réseau que forment ces relations. Il met en évidence l'importance stratégique de l'absence de relations dans la structuration des réseaux sociaux que la notion de lien faible développée par Granovetter avait déjà contribué à mettre en lumière. Un trou structural désigne l'espace vide entre deux relations dans un groupe : il est une absence de relation. Cette absence de relation entre deux personnes permet à une tierce personne de se placer en intermédiaire et donc de tirer avantage de la situation. Ses avantages sont de trois sortes : un accès plus rapide à l'information (l'information ne suit plus les voies formelles et hiérarchiques de diffusion); une information de meilleure qualité (l'information est non redondante de part et d'autre du trou) ; un contrôle sur la diffusion de l'information (l'intermédiaire peut choisir quand et à qui il diffuse l'information) (Burt, 2000).

Le capital social représente donc l'avantage créé par la présence de trous structuraux au sein d'un réseau. Les trous structuraux séparent les contacts non redondants. Pour repérer les trous structuraux, Burt propose d'identifier les contacts redondants dans un réseau. Les contacts redondants sont définis comme les contacts qui procurent les mêmes bénéfices en information. Il existe deux indicateurs de la redondance d'un contact : la cohésion du réseau (plus les membres d'un réseau sont interconnectés, plus les contacts sont redondants); l'équivalence structurale (deux personnes non connectées entre elles mais qui ont accès aux mêmes sources d'informations représentent des contacts redondants). La théorie de Burt s'intéresse ainsi à la structure d'ensemble du réseau personnel d'un individu. Il cherche, en effet, à savoir quelle structure du réseau sera la plus efficace pour l'individu. Burt va montrer que ce sont les structures de réseaux riches en trous structuraux qui sont les plus efficaces. En effet, dans une structure riche en trous structuraux, l'individu pourra se poser en intermédiaire

entre ces contacts non redondants. Il sera ainsi une sorte de pont, un point de passage obligé entre deux contacts qui sont, ou ont eux-mêmes, des accès à des ressources différentes. L'individu dans cette position pourra alors bénéficier d'informations et d'un plus grand contrôle sur ce qui circule entre les pôles. L'intermédiation va en effet, lui permettre de jouir d'informations plus nombreuses, dans la mesure où il est lié à plus de contacts, et plus variées car ces contacts sont non redondants. L'information sera également plus rapide dans la mesure où il est le point de communication obligé entre certains contacts de son réseau. Cette position lui offre également la possibilité d'être plus visible aux yeux des autres personnes. Par ailleurs, ce type de structure de réseau offre la possibilité à l'individu d'exercer un contrôle sur les ressources qui circulent entre les parties non reliées entre elles et d'exploiter également les opportunités de récompenses présentes dans ce réseau (Degenne and Forsé, 2000).

Burt prend ses distances avec l'approche de Coleman (1988, 1994). En effet, pour Coleman, le capital social est présent dans une structure de réseau dense et fermée, dans la mesure où ce type de structure apporte un cadre normatif du comportement aux individus, des obligations ainsi que de l'information. Cependant, ces deux théories se complètent plus qu'elles ne s'opposent. En effet, si des liens distants et diversifiés sont producteurs de ressources non redondantes, et en particulier sources d'informations, nécessaires pour l'avancement de carrière, appartenir à un réseau qui crée un cadre normatif au sein de l'organisation permet à l'individu de mieux appréhender son organisation et de mieux intérioriser une série d'attentes et de valeurs qui vont lui permettre d'être plus efficace dans son rôle au sein de l'organisation, ce qui est tout aussi nécessaire pour son ascension professionnelle (Podolny and Baron, 1997).

Dans la lignée de ces théories, le réseau est apprécié en termes de (non) redondance structurale. La non redondance fait référence aux contacts qui ont ou non un lien entre eux et qui permettent l'accès à d'autres contacts et donc à des ressources différentes. Dans cette perspective, c'est parce que ces contacts proviennent de milieux différents que la non redondance structurale apporte davantage de bénéfices à l'individu. L'ensemble de ces théories permettent de donner des clés sur les dimensions à prendre en compte pour l'étude du réseau social des individus : le contenu ou force des liens, la non redondance d'attributs des contacts et la non redondance structurale (Ventolini, 2011).

### 6.3.5 L'analyse culturelle du marché

Parallèlement à l'élaboration de l'analyse réticulaire de l'économie, un autre courant de recherches en sociologie économique s'est constitué autour d'une approche culturelle. Ces sociologies estiment que le paradigme communément accepté d'un marché sans limites est inexact sur le plan empirique et n'est pas plausible sur le plan théorique. Ils insistent donc moins sur l'expansion des rapports d'argent que sur leurs limites. Il ne s'agit plus de se demander comment stopper le marché mais plutôt de rendre compte de l'illusion de la prééminence du marché. Et plutôt que de cerner les contraintes morales d'un marché indépendant de toute valeur, l'objectif se déplace sur l'éthique du marché. Quelles sont les valeurs qui façonnent le marché ? De quelle manière les liens sociaux et les interactions sociales transforment-ils les transactions économiques ? Quelles peuvent être les variations historiques et culturelles de l'échange de marché ? Des premières réponses apportées à ces questions surgit une analyse culturelle qui étudie le marché comme système construit de significations (Zelizer, 1992). Les travaux de Viviana Zelizer sont à resituer dans le contexte de la protestation morale contre les tendances à la marchandisation généralisée, thème qui a donné lieu à un ouvrage interdisciplinaire, *Morals and Markets* (1982). Pour Zelizer, la sociologie économique est un projet de non-spécialisation scientifique dont l'objectif immédiat est d'expliquer la variabilité historique, culturelle et socio-culturelle de la vie (Zelizer, 1988). Elle tente de remettre en cause le modèle purement économique du marché et de le remplacer par un nouveau modèle de "marchés multiples" mettant en évidence l'interdépendance entre la sphère économique et les facteurs socio-culturels. Elle se réfère directement à l'usage que fait Amartya Sen du concept d'« engagement » dans sa critique du modèle de choix rationnel. L'engagement (au sens de choix d'un comportement qui ne serait pas guidé par l'intérêt personnel) est défini comme étant intimement lié aux convictions morales de chacun, lesquelles recouvrent une variété d'influences aussi bien religieuses que politiques (Sen, 1977).

La question de l'interprétation culturelle dans la conception du marché est donc au cœur de cette analyse. Il s'agit alors avant tout de comprendre le marché comme une structure normative: quelles valeurs sous-tendent l'échange de marché et comment émergent-elles ? Comment les valeurs du marché affectent-elles en retour la vie sociale ? Selon ce modèle, la rationalité économique sur le marché est, pour partie, une prescription normative. Et la vie

culturelle de l'échange marchand est modelée par des valeurs extra-économiques qui qualifient et modifient l'orientation utilitaire du marché.

### 6.3.6 Le capital social dans l'économie sociale

Le capital social se définit comme « les ressources inhérentes aux relations sociales qui facilitent l'action collective » (Maxwell, 2001). On y inclut la confiance, les valeurs et les normes ainsi que les réseaux. Le simple contact et le sentiment de réciprocité issus des liens établis entre des personnes favoriseraient ainsi l'émergence d'une plus forte sociabilité, laquelle permettrait à son tour une plus grande coopération entre les individus. Le capital social constitue une ressource qui peut être mobilisée à divers degrés dans le processus de production afin d'améliorer la performance de l'entreprise. Mais il est aussi une fin en soi puisque que, comme Evers (2003) le souligne, le capital social est également un « capital civique » contribuant à un processus de démocratisation.

### 6.3.7 Le capital social en entreprise

Si le concept de capital social est reconnu depuis plusieurs années en économie et en sociologie, l'intérêt que lui portent les sciences de gestion est plus récent. Pourtant, le capital social n'est pas dénué d'intérêt pour l'entreprise si on considère qu'il constitue avant tout un facilitateur de l'action individuelle et collective. On rencontre une justification de la mobilisation du capital social selon une logique utilitariste clairement associée à l'efficacité en matière de coopération et de coordination des transactions économiques. Par extension, les relations humaines (proximité, interconnaissance, réseaux) et les processus d'organisation sont encouragés dans la mesure où ils permettent de réduire les coûts de transaction, de mettre en valeur le capital humain (apprentissage, production et diffusion d'information, d'innovation, de savoirs), de développer les *capabilities* au sens d'Amartya Sen, au service de la production et de l'accumulation de valeurs matérielles (Sabourin, 2007).

La théorie du capital social peut être utilisée dans le prolongement de deux des paradigmes dominants. Dans une vision de la firme comme lieu de réduction des coûts de transaction, le capital social engendre confiance et meilleure circulation des informations dans l'entreprise. Il y exerce un contrôle social exercé par les membres (Carroll and Stanfield, 2003; Nahapiet and Ghoshal, 1998). La confiance permet d'éviter de longues négociations contractuelles, les contrôles, les conflits et les procès (Fukuyama, 1995). Elle produit des normes d'obligation et de coopération. Dans ce sens, la sanction liée à une insuffisance de confiance s'accompagne d'une exclusion de la communauté (Bradach and Eccles, 1989). Le capital social serait donc à l'origine de ce qui fait que l'entreprise est un mode de coordination des activités humaines plus efficace que le marché dans de nombreuses circonstances (Baret and Soto Maciel, 2004).

Dans une autre vision de la firme, comme lieu de production et de combinaison de ressources, vision partagée par Nahapiet et Ghoshal (1998), le capital social est à l'origine de la constitution et de la diffusion de compétences collectives. L'entreprise est un lieu d'apprentissage de la meilleure combinaison des ressources (capital humain, capital économique, capital physique) en vue d'un objectif donné ; or le capital social constitue le support théorique et empirique de cet apprentissage. Ce dernier va en effet dépendre de la qualité et de la quantité des relations que les employés entretiennent entre eux. Selon ces auteurs, le concept de capital social peut constituer le chaînon manquant de la vision de la firme basée sur les ressources puisqu'il permet d'explicitier les liens entre capital humain et avantage concurrentiel. Un tel apprentissage ne pourrait avoir lieu sur le marché parce que les contacts y sont ponctuels et les agents peu dépendants les uns des autres. L'entreprise ne serait donc pas qu'une réponse à une défaillance du marché comme le suggère la théorie des coûts de transaction, mais un lieu positif de création de connaissances par la combinaison de capital humain et de capital social.

Le capital social permet de mettre en évidence des ressources présentes dans l'organisation mais qui ne peuvent être incluses dans le capital financier ou le capital humain. En effet, en l'absence de normes, de confiance, de réseaux, l'ampleur des coûts de transaction entraînerait un dysfonctionnement des organisations. Cette conception suggère que le capital social est présent, à des degrés divers, dans toute entreprise. Le capital social est donc un facteur de production qui contribue à améliorer les résultats de toute combinaison productive. Selon ces

différentes analyses, ces ressources, liées à des réseaux de personnes deviennent de véritables facteurs économiques dotés d'une productivité propre lorsqu'elles intègrent une entreprise.

Pour Laville et Nyssens (2003), cette approche devrait être mise en parallèle avec le « facteur C » de Luis Razeto (1988), c'est-à-dire la « constitution d'un groupe qui facilite la coordination et la coopération permettant d'améliorer l'efficacité de l'organisation économique ». Razeto isole le « facteur C » comme facteur de production distinct du travail et du capital. Il définit ce « *facteur C comme Coopération, Communauté, Compagnonnage, Conscience et Cœur* » (Cotera, 2003). L'engagement et la participation des travailleurs autour d'objectifs communs génèrent une énergie sociale, qui appliquée aux activités économiques, additionnées aux autres facteurs, a des effets positifs directs augmentant la production et l'efficacité des opérations.

#### 6.3.8 Le capital social comme facteur organisationnel

Pour Davister (2004), les valeurs intrinsèques de l'économie sociale (mutualité et réciprocité) font que les activités au sein de ce secteur produisent plus de capital social que les autres secteurs économiques privés et publics. L'approche du capital social au sein des entreprises d'économie sociale soumet donc l'hypothèse que les réseaux durables plus ou moins institutionnalisés, qui lient divers acteurs, individuels ou collectifs, par des relations mutuelles de confiance, constituent une ressource que l'entreprise sociale peut mobiliser pour atteindre ses objectifs. Cette approche renvoie à d'autres dimensions essentielles du capital social : les normes et les valeurs mais aussi les sanctions sociales mises en œuvre pour leur respect, le degré de confiance et de réciprocité lors des interactions entre les membres du réseau, etc.

L'entreprise sociale trouve son origine dans deux courants distincts. Le premier, anglo-saxon, est issu des travaux menés sur le « social business ». L'accent est mis sur les capacités de réponse innovante et sur l'entrepreneuriat. Il s'agit ainsi de toute activité économique marchande mise au service d'un but social. Une entreprise sociale est ainsi une activité commerciale ayant essentiellement des objectifs sociaux et dont les surplus sont principalement réinvestis en fonction de ces finalités dans cette activité ou dans la communauté, plutôt que d'être guidés par le besoin de maximiser les profits pour des

actionnaires ou des propriétaires (Hewitt, 2002). L'autre filiation est latine et se manifeste avec la création de la revue *Impresa sociale* en Italie, au début des années 1990, par le Consortium national de coopératives sociales. Le lien avec l'histoire de l'économie sociale y est clairement affirmé, tout comme la dimension collective des entreprises sociales (Gardin, 2009).

Les travaux du réseau européen EMES<sup>3</sup> donnent une dimension plus conceptuelle à l'entreprise sociale. Le terme générique d'entreprise sociale ne manifeste pas une rupture par rapport aux organisations d'économie sociale mais un simple élargissement de leurs formes possibles. L'entreprise sociale apparaît comme porteuse d'une logique à la croisée des chemins. Se différenciant de la logique d'une entreprise privée traditionnelle dans la mesure où le pouvoir ne se fonde pas sur la détention du capital, elle développe cependant des échanges marchands. Par son autonomie, l'entreprise sociale se distingue également d'une entreprise publique bien que bénéficiant, le plus souvent, de subventions. Defourny (2004) souligne que, pour attester le caractère économique et entrepreneurial des initiatives envisagées, quatre éléments ont été retenus :

- Une activité continue de production de biens et / ou de services. Les entreprises sociales, à l'inverse de certaines organisations sans but lucratif traditionnelles, n'ont normalement pas comme activité principale la défense d'intérêts, ni la redistribution d'argent (comme c'est le cas, par exemple, de beaucoup de fondations), mais elles sont directement impliquées, d'une manière continue, dans la production de biens et / ou l'offre de services aux personnes. L'activité productive représente donc la raison d'être des entreprises sociales.
- Un degré élevé d'autonomie. Les entreprises sociales sont créées par un groupe de personnes sur base d'un projet propre et elles sont contrôlées par celles-ci. Elles peuvent dépendre de subsides publics mais ne sont pas dirigées, que ce soit directement ou indirectement, par des autorités publiques ou d'autres organisations

---

<sup>3</sup> EMES est l'acronyme du titre français de ce vaste projet de recherche sur « l'émergence des entreprises sociales en Europe » (1996-1999). Désignant d'abord le réseau de chercheurs aux yeux de son commanditaire, la DG Recherche de la Commission européenne, ce nom a été conservé lorsque le réseau a poursuivi divers autres projets sur les entreprises sociales et l'ensemble de l'économie sociale. Il rassemble aujourd'hui neuf centres de recherche spécialisés en ces matières et quelques chercheurs individuels à travers toute l'Europe.



(fédérations, entreprises privées...). Elles ont le droit tant de faire entendre leur voix que de mettre un terme à leurs activités.

- Un niveau significatif de prise de risque économique. Les créateurs d'une entreprise sociale assument totalement ou partiellement le risque qui y est inhérent. À l'inverse de la plupart des institutions publiques, leur viabilité financière dépend des efforts consentis par leurs membres et par leurs travailleurs pour assurer à l'entreprise des ressources suffisantes.
- Un niveau minimum d'emploi rémunéré. Tout comme les organisations « non-profit » traditionnelles, les entreprises sociales peuvent faire appel à des ressources tant monétaires que non monétaires, et à des travailleurs rémunérés comme à des volontaires. Cependant, l'activité de l'entreprise sociale requiert un niveau minimum d'emploi rémunéré.

Pour identifier la dimension sociale des initiatives, cinq indicateurs ont été privilégiés :

- Un objectif explicite de service à la communauté. L'un des principaux objectifs des entreprises sociales est le service à la communauté ou à un groupe spécifique de personnes. Dans la même perspective, une caractéristique des entreprises sociales est constituée par leur volonté de promouvoir le sens de la responsabilité sociale au niveau local.
- Une initiative émanant d'un groupe de citoyens. Les entreprises sociales résultent d'une dynamique collective impliquant des personnes qui appartiennent à une communauté ou à un groupe qui partage un besoin ou un objectif bien défini
- Un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital. Ce critère renvoie généralement au principe « un membre, une voix », ou tout au moins à un processus de décision dans lequel les droits de vote au sein de l'assemblée détenant le pouvoir de décision ultime ne sont pas répartis en fonction d'éventuelles participations au capital. En outre, si les propriétaires du capital social sont importants, le pouvoir de décision est généralement partagé avec d'autres acteurs.

- Une dynamique participative, impliquant différentes parties concernées par l'activité. La représentation et la participation des usagers ou des clients, l'exercice d'un pouvoir de décision par diverses parties prenantes au projet et une gestion participative constituent souvent des caractéristiques importantes des entreprises sociales.
- Une limitation de la distribution des bénéfices. Si les entreprises sociales peuvent être des organisations caractérisées par une obligation absolue de non-distribution des bénéfices, elles peuvent aussi être des organisations qui, comme les coopératives dans beaucoup de pays, ont le droit de distribuer des bénéfices, mais de manière limitée – ce qui permet d'éviter un comportement visant à la maximisation du profit. Le capital social apparaît comme une des caractéristiques essentielles de l'entreprise sociale. Reprenant les apports d'Habermas (1988), le capital social apparaît comme un facteur de démocratisation à travers la constitution d'espaces publics locaux de débats et de confrontations sur la constitution d'activités et les externalités qu'elles produisent.

Si pour toute entreprise, le niveau de production dépend notamment des montants de capital et de travail qui y sont incorporés, la distinction de Razeto entre ressource économique, facteur de production et facteur organisateur ouvre une voie possible pour hiérarchiser ces concepts et préciser l'appréhension du processus de production. Les ressources économiques sont tous les éléments qui peuvent contribuer potentiellement à l'activité économique. Une ressource devient facteur de production quand elle intègre effectivement un processus de production. Enfin, ce facteur accède au stade de facteur organisateur lorsqu'il détermine les objectifs de l'entreprise et en assume ultimement le contrôle. Pour illustrer ces distinctions, on peut prendre le cas d'une personne à la recherche d'un emploi qui constitue une ressource économique. Lorsqu'elle intègre une entreprise, elle devient un facteur de production. Si cette entreprise a la forme d'une coopérative de travailleurs, le travail devient le facteur organisateur. Lorsque l'entreprise est aux mains des détenteurs du capital, le capital est le facteur organisateur et le travail reste un facteur de production parmi d'autres, subordonné à la logique du capital (Laville and Nyssens, 2003). Pour ces auteurs, le capital social joue le rôle de facteur organisateur dans les entreprises sociales. Il détermine les objectifs mêmes de l'entreprise. Son usage dépasse alors le simple développement de pratiques de coopération en vue de l'intérêt bien compris de chaque membre.

### 6.3.9 Le capital social comme générateur de sens

Le capital social est un phénomène inhérent aux interactions sociales dans le sens où il réside dans les relations entre les individus. Si le capital social s'inscrit dans la structure des relations entre les individus, des conditions préalables sont requises. Il fait référence à la fois à la possibilité structurelle des agents de rester en contact et à une culture partagée, telle que la confiance, les normes et les valeurs sociales qui facilitent les contacts.

Uphoff a distingué les deux natures du concept. Il emploie les termes de capital social structurel et cognitif (Dasgupta et Serageldin, 2000). Le premier fait référence aux diverses formes d'organisation sociales qui définissent les rôles, les procédures et les réseaux sociaux. Le second découle des processus mentaux et des idées qui en résultent tel que les normes, les valeurs, les croyances, etc. Il souligne que ces deux catégories de capital social sont interdépendantes et se renforcent mutuellement. Les aspects structurels découlent des comportements cognitifs et forment un cadre dans lequel vont se perpétuer ces comportements cognitifs. Ainsi, parce que deux acteurs ont confiance l'un envers l'autre, ils tisseront des relations réciproques, c'est-à-dire créer un réseau particulier. Ce réseau renforcera la confiance dans leurs relations puisqu'elles reposent désormais sur des précédents entre les deux parties. Ce capital social culturel présente la caractéristique d'être difficilement observable puisqu'impalpable. Il demeure interne dans le sens où il réside dans l'esprit des individus.

Alors que la mobilisation du capital social est importante dans tous les processus de production, les objectifs sous-jacents peuvent varier considérablement d'une situation à l'autre. Dans les entreprises contrôlées par des actionnaires, le capital social améliore la productivité des facteurs de production et, par là le rendement du capital financier. Dans ce type d'entreprises, les détenteurs du capital social veillent à la maximisation de leurs intérêts financiers. De manière différente, dans les entreprises d'économie sociale, le capital social se cristallise autour du projet social qui dessert les intérêts collectifs.

Dans ce contexte, la distinction faite par Gui (1999) entre les avantages intrinsèques et instrumentaux du capital social est pertinente. Il lie le concept de capital social à celui des biens relationnels, définis comme des avantages intangibles qui sont inhérents aux relations interpersonnelles. Il souligne les biens relationnels peuvent se concevoir soit de manière instrumentale, soit comme une fin en soi. Il montre comment le développement de capital social dépend du degré à partir duquel les gens évaluent ses avantages intrinsèques.

Dans les entreprises d'économie sociale, l'accumulation du capital social, comme part du projet collectif, est considéré comme une fin en soi. Comme Evers le souligne, l'entreprise sociale non seulement mobilise du capital social, mais elle en génère également. En effet, le développement de tout projet collectif est étroitement lié à la mobilisation du capital social. Grâce à leur participation volontaire, les parties prenantes cultivent le sentiment d'appartenance à une communauté en développant des projets avec d'autres individus dans lesquels leur identité civique les motive à agir (Evers, 2003). La relation interpersonnelle dépasse le simple cadre de la stratégie ou de l'instrumentalité. Elle crée des opportunités pour une meilleure compréhension mutuelle à travers l'appartenance à un groupe dont les membres sont conscients du fait qu'ils partagent un destin commun (Defourny et al., 1998).

Les recherches sur le champ de l'économie sociale ont montré que les organisations et entreprises du secteur émergent au travers d'un processus qui transcende les intérêts particuliers et renforce la compréhension mutuelle, tout en développant des effets positifs sur le rendement économique. Ainsi, le capital social devient le vecteur cette compréhension mutuelle. Il génère du sens dans l'action d'entreprendre.

# Conclusion

Le capital social a su s'imposer ces dernières années dans les sphères de la recherche en sciences sociales. Ses incertitudes conceptuelles et empiriques qui ont marqué ses premières années, ont progressivement été levées. Le concept offre désormais une grille de lecture du développement économique et social qui demeure la seule à prendre en compte et à valoriser les relations sociales en tant que ressources individuelles et publiques pour expliquer l'action collective. De nombreux décideurs intègrent les diverses dimensions du capital social pour mieux rendre compte de la réalité sociale dans leurs analyses et dans leurs choix. Dans un contexte dans lequel les pays industrialisés continuent à restreindre les dépenses publiques, le capital social peut être un déterminant essentiel du maintien de la cohésion sociale.

Cette recherche doctorale présente différentes modalités d'expression de cette cohésion. Comme l'anticipait Putnam, le niveau de confiance dans la société en est une. Nous avons pu démontré, par ailleurs, que la philanthropie apparaît comme une marque symbolique que l'individu offre pour signifier son appartenance à la communauté sans pour autant réclamer de contrepartie, sinon l'inter-reconnaissance. La grille de lecture du capital social permet ainsi d'appréhender la dynamique de l'acte philanthropique sous le registre du lien social. Elle révèle également les conditions sociologiques de sa réalisation. Cela nous renvoie directement aux liens que le capital social entretient avec la formation et la représentation des identités.

## Les apports

Dans une société mondialisée qui subit les paradoxes liés à la modernité, la grille de lecture du capital social s'avère ainsi pertinente pour mieux comprendre et appréhender les conditions que nous devons remplir si nous voulons continuer de vivre ensemble en harmonie. Elle permet d'identifier certains enjeux majeurs auxquels nos sociétés se doivent dès à présent d'apporter des réponses.

D'un point de vue économique d'abord, en orientant une partie de la richesse des particuliers vers des œuvres d'intérêt général, la philanthropie représente aujourd'hui des ressources financières très significatives, indispensables à la mise en œuvre de certaines politiques

publiques au moment-même où les États restreignent leur action compte tenu de la crise de leurs finances publiques. Les développements très récents du champ de la philanthropie présentent toutefois un risque. Ils révèlent sous le concept de « philanthrocapitalisme » (Bishop et Green, 2008) un constat majeur : les individus les plus riches de la planète octroient des dons qui correspondent à une part très considérable de leur fortune personnelle. Ils sont en mesure de créer des organisations puissantes ayant un impact essentiel sur le traitement des problèmes sociaux. Les initiatives passées de Rockefeller et de Carnegie ne représentent que des actions proportionnellement négligeables comparativement au récent don de Warren Buffet à la fondation Gates. Ainsi, pour les tenants d'une philosophie néolibérale, ce « philanthrocapitalisme » se présente comme une alternative rêvée au retrait de l'État providence.

Le risque de cette dérive néolibérale peut sans doute être contrebalancé par deux mouvements de fond. Politiquement, puisque la philanthropie est dirigée pour l'essentiel vers les organismes du Tiers secteur, elle constitue une condition vitale du développement de la société civile. Celle-ci est force de contre-pouvoir et elle assure un rôle de médiation et de représentation alors que l'État connaît une crise de défiance de la part des citoyens. En d'autres termes, la place occupée par la société civile est, d'une certaine façon, garante de nos équilibres démocratiques. Socialement enfin, la philanthropie perçue comme système de réciprocité, participe directement au maintien de la cohésion sociale. Elle crée du lien social et peut être alors appréhendée comme une réponse au risque croissant d'atomisation sociale que nos pays rencontrent dans la mise en œuvre de ces logiques néo-libérales qui poussent à un individualisme exacerbé érigeant l'intérêt personnel comme valeur suprême.

Par ailleurs, notre recherche met en évidence le débat autour du rôle potentiel des organisations de l'économie sociale depuis le début des années 1980 dans le contexte des crises de l'État-Providence et du binôme traditionnel État-marché. Le discours néo-libéral sur la promotion du « tout marché » a perdu de sa crédibilité et incite le chercheur à s'interroger sur la place de ces initiatives privées, émanant d'une dynamique collective et caractérisées par une finalité de service aux membres ou à la collectivité (Defourny et al., 1999). Les entreprises et organisations de l'économie sociale entremêlent dans leurs actions une pluralité de logiques économiques, qui en garantit toute l'originalité au regard d'autres approches plus classiques (Laville et al., 2009).

Dès lors, comment peut-on appréhender l'action collective menée par ces initiatives ayant une dimension clairement économique mais se distinguant de la forme entrepreneuriale classique ?

En se fondant sur l'analyse de Polanyi relative à l'encastrement de l'économie et ses différentes formes d'intégration, nous apportons une meilleure compréhension de la dimension socioéconomique, voire politique de ces initiatives privées.

Les sciences sociales nous apprennent que la réciprocité est au cœur de tout échange. Mais les termes réciprocité et échange sont porteurs d'une polysémie conceptuelle qu'il convient de repenser en permanence. Comme le souligne Pierre Beaucage (1995), la notion d'échange comprend certes les biens, les personnes et les symboles, mais sous ses diverses formes et avec ses diverses connotations, l'échange devient la société même.

Les philosophes grecs ont été parmi les premiers à s'interroger sur les différents sens que recouvrait le concept de « réciprocité ». Bien plus tard, l'économie politique et la sociologie moderne ont présenté des approches radicalement opposées sur la portée du concept. L'œuvre de Karl Polanyi a permis alors de penser l'économie comme une activité encadrée dans les relations sociales et s'appuyant sur plusieurs formes d'échanges. La portée de sa réflexion alimente jusqu'à présent les débats sur l'économie sociale, en tant qu'économie hybride fondée sur la réciprocité.

La notion d'échange suggère, dans le contexte des sociétés modernes, celle des interactions économiques. De nombreux auteurs fondent ainsi le lien social sur le besoin économique. L'individu serait un être de besoins qui entrerait dans des rapports d'échanges de biens et de services avec ses pairs par impuissance à pourvoir seul à tous les besoins de son existence. Son besoin des autres serait fondé sur son besoin des choses que seules certaines aptitudes qu'il ne maîtrise pas, seraient en mesure de lui fournir. Le principe de réciprocité serait à l'œuvre dans les sociétés humaines puisque par la division du travail, chacun ne viserait pas que sa satisfaction personnelle mais contribuerait à l'intérêt de l'autre.



Aristote est l'un des premiers philosophes à tenter une théorisation de la réciprocité. Dans *Ethique à Nicomaque* (2008), il distingue deux catégories de réciprocité. Dans le livre III, il définit l'amitié en associant ce sentiment autant à l'intérêt qu'à l'altruisme. Il note que les différentes formes d'amitié sont toutes caractérisées par la mutualité systématique de la relation. Il identifie l'amitié fondée sur l'avantage mutuel qui relie deux personnes dans des démarches communes, l'amitié pour le plaisir qui permet la réalisation de manifestations communes telles qu'une activité sportive ou une fête et enfin, l'amitié qui repose sur des vertus partagées et dans laquelle la réciprocité demeure incommensurable. Cette relation mutuelle crée ces liens fondamentaux qui renforceraient la moralité d'un individu.

Pour Aristote, la parfaite amitié est ainsi celle des hommes semblables en vertu. Ceux-ci se souhaitent mutuellement du bien en tant qu'ils sont bons, et ils sont bons par eux-mêmes. La vertu est donc une prédisposition stable.

Le sentiment d'amitié, tel que décrit par Aristote, implique nécessairement l'égalité des deux individus concernés. Ces derniers retirent en effet les mêmes avantages l'un de l'autre et se souhaitent réciproquement les mêmes biens, ou encore échangent une chose contre une autre par exemple plaisir contre profit.

Toutefois, Aristote identifie également un concept de relations mutuelles qui va bien au-delà de l'amitié. Dans le livre V, argumentant sur la justice, il décrit la réciprocité qui se réalise en particulier dans l'échange marchand. En s'interrogeant sur le fait de savoir si la réciprocité constitue purement et simplement la justice, il note que réciprocité et justice punitive sont parfois en contradiction. Notamment, si un homme est investi d'une magistrature et qu'il frappe un individu, il ne doit pas être frappé en retour. Au contraire, si un simple individu frappe un magistrat, il ne doit pas seulement être frappé à son tour mais il se verra infliger sanction supplémentaire.

En outre, Aristote note la différence qui existe entre l'acte volontaire et l'acte prémédité. Mais dans les relations d'échange, il souligne que le juste sous sa forme de réciprocité est ce qui assure la cohésion des hommes entre eux. La réciprocité doit toutefois se fonder sur une proportion et non sur une stricte égalité. Pour le philosophe, cette réciprocité est aux fondements de la cité.

Mais Aristote introduit également la nécessité de calculer la valeur des activités échangées. La réciprocité n'est alors possible que lorsque les différentes valeurs sont mises en relation et l'échange trouve un accord entre les partenaires. Si tout repose ainsi sur l'accord des parties, la possibilité de renoncer à un échange perçu injuste demeure un élément clé de la transaction.

Ce débat aristotélicien sur les différentes dimensions de la réciprocité ouvre la voie à l'analyse de l'économie politique classique. Dès 1776, Adam Smith, dans *Recherche sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations* (2012), situe la division du travail comme génératrice d'un processus de croissance basé sur la hausse de la productivité et le développement des échanges. Il met en évidence le lien entre l'augmentation de la production d'une nation et l'augmentation de la capacité de consommer donc de satisfaire des besoins. Or l'augmentation de cette production ne peut venir que d'une plus grande productivité du travail.

Mais pour Adam Smith, ce n'est pas dans le dessein d'une plus grande productivité que la division du travail s'est mise en place. En effet : « *Cette division du travail, de laquelle découlent tant d'avantages, ne doit pas être regardée dans son origine comme l'effet d'une sagesse humaine qui ait prévu et qui ait eu pour but cette opulence qui en est le résultat... La division du travail est le produit d'un penchant naturel à tous les hommes qui les porte à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre... Cette propension est probablement la conséquence des facultés de raisonner et de parler, commune à tous les hommes* » (2012 : 24).

La théorie de l'échange d'Adam Smith, fondée sur ces présupposés anthropologiques, surmonte la distinction contractualiste entre « état de nature » et « état social ». Elle ouvre ainsi une perspective sur la société, dans laquelle l'échange est le moteur de la mise en relation des êtres humains. Adam Smith donne une dimension naturelle et universelle à l'échange. L'échange est, sans aucun doute possible, inscrit dans la nature humaine.

Marx, en 1847, dans *Misère de la philosophie* (1976), dénonce cette propension des économistes classiques à fonder la réalité économique et sociale sur la nature. « *Ils expriment les rapports de la production bourgeoise, la division du travail, le crédit, la monnaie comme des catégories fixes, immuables, éternelles* » (1976:74). Il reproche ainsi aux économistes de

présenter comme naturel et universel un fait qui est essentiellement historique. Il analyse l'échange et la réciprocité sous l'aspect de la détermination de la valeur et de la forme monnayable que prend l'échange. Il note en particulier que la réciprocité de l'échange n'est plus personnelle mais abstraite. En effet, la production capitaliste instaure une abstraction dans l'échange qui fait disparaître le travail investi. Sa réflexion est aux fondements de l'analyse sur l'aliénation de la classe ouvrière par le système d'échange et de production capitaliste.

Dès le début du 20<sup>ème</sup> siècle, l'anthropologie et la sociologie vont apporter un éclairage différent à la conception d'une réciprocité qui reposerait sur l'amitié. Le fondement de la réciprocité ne sera plus ainsi cantonné à la recherche aristotélicienne de la vertu. Malinowski et Mauss identifient alors les contraintes sociales qui relient les individus les uns aux autres. Ces contraintes créent ainsi la société.

Aux îles Trobriands, en 1922, Malinowski découvre le kula. Le sujet central des *Argonautes du Pacifique occidental* (1989) est le grand mouvement d'échange entre les îles d'un archipel situé à l'est de la Nouvelle-Guinée. Le kula est un système organisé, jusqu'aux moindres détails, d'échange de dons dans le but de renforcer l'intégration sociale.

Il note cependant aussi l'existence d'une réciprocité fondée sur des valeurs morales. Des biens de prestige circulent, qui incorporent une certaine quantité de travail, tout en étant dépourvus de valeur commerciale ; les colliers de coquillages rouges font un circuit inverse de celui des brassards de coquillages blancs. L'échange rituel à base de réciprocité entre partenaires attirés, qui se double ensuite de transactions avec marchandage portant sur des biens de consommation, a pour fonction de renouveler les relations qu'entretiennent des sociétés voisines, mais autonomes, les partenaires *kula* ayant entre eux des obligations mutuelles d'hospitalité et d'assistance.

La perspicacité de l'analyse des fondements de réciprocité de cette économie encadrée dans d'autres aspects du système social suscitent la réflexion : à côté de la réciprocité comme système d'organisation de l'économie non-monnaire, il existe une morale généralisée de la réciprocité qui définit certaines actions et certaines obligations (Cattacin, 2001). La réciprocité figure, dans cette morale, comme l'obligation d'offrir une compensation pour des dons ou des avantages reçus. L'échange et la réciprocité ne sont pas guidés par des intérêts immédiats, mais par une moralité et une confiance exigées par la vie en société.

Mauss, à la suite de Malinowski, développe cette approche, en 1924, dans son « *Essai sur le don* » (2007). Il révèle la place du don dans la complexité des échanges économiques. A l'échange moderne, fragmenté et impersonnel qui oppose les intérêts des partenaires, Mauss propose le don comme forme archaïque de l'échange. Pour Mauss, le don devient le « fait social total ». C'est donc la norme, et non le libre choix, qui détermine l'échange et donc, la société. L'échange dans les sociétés primitives dépasse le cadre d'une simple transaction qui contribuerait à la satisfaction d'un besoin. Il devient un fait social total ayant des répercussions sur l'organisation de toute société. Aucune institution n'y échappe. Qu'elles soient religieuse, juridique, morale et économique, les sociétés sont pénétrées par le don.

Cette approche conduira Mauss à concevoir la science économique qu'en tant qu'outil d'analyse de la société. L'échange primitif est en réalité profondément différent de l'échange marchand et de la logique de l'Homo œconomicus. Pour Mauss, la raison fondamentale du don est de permettre à l'individu d'être plutôt qu'avoir. L'important n'est pas de maximiser le profit matériel, mais bien de réaliser, par le croisement constant des dons et des contre-dons, l'équilibre et la cohésion de la société (Beaucage, 1995).

Le don ne peut, pour Mauss, être limité à l'environnement des sociétés primitives. Au contraire, il est situé au cœur des sociétés modernes. Il y constitue même la source de leur morale. Le don transmettrait une valeur utile en échange de l'amitié, et la réciprocité des dons ajouterait la confiance aux échanges de biens. Mauss va plus loin encore : par la réciprocité, les deux âmes se confondent, deviennent un ciment unique. Le don devient alors le lien social.

Lévi-Strauss conteste toutefois que la réciprocité des dons soit motivée par un lien affectif. Il reproche à Mauss de se laisser mystifier par les magiciens indigènes qui recourent chaque fois qu'ils doivent justifier d'événements qui leur paraissent inexplicables au *mana* comme à un *signifiant flottant, vide de sens, une valeur symbolique zéro*, un terme neutre, un passe-partout, qui pourrait servir à tout en suppléant de façon magique à la raison des choses (Haugeard, 2006:302).

Toutefois, Lévi-Strauss admet que le don apporte une valeur nouvelle, un lien d'amitié. Dans les sociétés primitives, l'alliance est au cœur du don. Lorsqu'un don est relayé par un contre-don, on peut dire, à condition d'appeler échange la réciprocité des dons, « *qu'il y a bien plus, dans l'échange, que les choses échangées* ».

Mais pour l'anthropologue, l'intérêt n'est jamais éloigné du don. On échange l'utile contre l'alliance parce que l'alliance est utile (Temple, 1997). L'échange est parfois assimilé au don réciproque et il peut alors être doté d'une valeur spécifique qui n'est pas constituée dans les objets donnés. Mais parfois, le don est cantonné à l'échange proprement dit, c'est-à-dire à la satisfaction d'intérêts.

Lévi-Strauss martèle toutefois le primat de l'échange :

*« Parce que le mariage est échange, parce que le mariage est archétype de l'échange, l'analyse de l'échange peut aider à comprendre cette solidarité qui unit le don et le contre don, le mariage aux autres mariages. L'émergence de la pensée symbolique devait exiger que les femmes, comme les paroles, fussent des choses qui s'échangent. C'était en effet, dans ce nouveau cas, le seul moyen de surmonter la contradiction qui faisait percevoir la même femme sous deux aspects incompatibles : d'une part, objet de désir propre, et donc excitant des instincts sexuels et d'appropriation ; et en même temps, sujet, perçu comme tel, du désir d'autrui, c'est-à-dire moyen de le lier en se l'alliant » (2002:554).*

Lévi-Strauss impose ainsi l'idée d'échange en termes d'intérêts : la jouissance de la femme et la sécurité que l'on veut obtenir de l'alliance d'autrui.

En somme, sur l'analyse de l'échange et de la réciprocité, une première approche contractualiste réfute l'idée d'échange spontané par le don et préfigure une société civile qui exigera la réciprocité contractuelle et l'échange quantifiable. D'autre part, une seconde approche met au centre l'échange détaché d'obligations (Blau, 1986) dans lequel la réciprocité est incommensurable, profondément morale, non seulement nécessaire aux sociétés traditionnelles, mais aussi aux sociétés modernes et ceci dans le but de garantir leur cohésion. La perspective anthropologique de Malinowski et de Mauss ouvre la voie à une conception de la réciprocité et de l'échange qui dépasse le simple cadre de relations individuelles. Elle inscrit la réciprocité au cœur de la société.

Parmi les approches orthodoxes de la science économique domine une conception formelle où l'économie est appréhendée comme la science qui étudie les choix humains face à des ressources rares sollicitées par des fins multiples et des besoins insatiables. Elle considère, en termes de comportement optimisateur, l'économie comme *« la relation entre des fins et des moyens rares ayant des usages alternatifs »* (Robbins, 2007). Pour sa part, Polanyi accorde

dans une approche anthropologique, un sens substantif à l'économie. L'économie substantive désigne l'étude des choix humains qui leur permettent de vivre dans leur environnement social et naturel. Cette approche contient l'idée que les relations sociales de l'homme englobent son économie (Polanyi, 2009). L'homme dépendrait ainsi de la nature et de ses semblables pour assurer sa subsistance. Polanyi renvoie l'analyse à l'échange entre l'homme et son environnement naturel et social.

Dès 1944, avec *La Grande transformation* (2009), l'identification et la mise en évidence des trajectoires d'apparition de l'économie de marché font de Polanyi l'un des principaux critiques de l'analyse de l'économie politique. La notion d'encastrement qui consiste à intégrer les faits économiques à l'intérieur d'un ensemble plus vaste, celui des faits sociaux, est au cœur de ses travaux.

Concrètement, l'action économique ne peut être appréhendée de manière autonome car elle est largement influencée par des institutions. L'encastrement consiste en l'intégration de règles sociales, politiques et culturelles dans les sphères de la production et des échanges économiques. Le fonctionnement économique des sociétés est ainsi assuré par une variété d'institutions autres que les marchés. Polanyi dira que c'est au sein d'institutions de nature religieuse, politique et sociale que sont encadrés les moyens de subsistance de l'homme. Dans cette perspective, les relations sociales intègrent l'économie. En réalité, le système économique n'est appréhendé qu'en simple fonction de l'organisation sociale.

Toutefois, la modernité aurait provoqué l'émergence de marchés autorégulateurs. Pendant cette période, les règles sociales auraient été détruites et les relations économiques se seraient émancipées. Ainsi, Polanyi soutient que l'économie de marché qui se fonde sur la rencontre de l'offre et de la demande dans laquelle les prix sont indépendants des rapports sociaux entre les personnes n'est pas une construction naturelle. Elle est la conséquence de ce long processus de désencastrement de la sphère sociale.

Pour Polanyi, le point initial de cette trajectoire vers le désencastrement de l'économie se situe vers 1780. On assiste alors à l'émergence d'une société qui n'est pas soumise aux lois de l'État mais qui, au contraire, soumet l'État à ses propres lois :

*« Le modèle du marché, comme il est apparenté avec un mobile particulier qui lui est propre [...] est capable de créer une institution spécifique, à savoir, le marché. C'est, en fin de compte, la raison pour*

*laquelle la maîtrise du système économique par le marché a des effets irrésistibles sur l'organisation tout entière de la société : elle signifie tout bonnement que la société est gérée en tant qu'auxiliaire du marché. » (2009:80)*

Polanyi souligne que le comportement humain n'a pas toujours été conditionné par des mobiles économiques. Les économies primitives fonctionnaient selon des réseaux complexes d'engagements partagés, ceux-ci motivant le comportement individuel. L'approche substantive permet ainsi à Polanyi de mettre en évidence plusieurs types de circulation de biens et services, que les sociétés entremêlent à travers le temps et l'espace.

Le premier type est celui de l'échange et son modèle de marché. Le deuxième relève de la redistribution qui requiert un modèle institutionnel de centralité gérée par l'Etat. Le troisième concerne la réciprocité promue par un modèle institutionnel de symétrie. Enfin le quatrième type de circulation est attribué à l'administration domestique à laquelle correspond l'autarcie. Ces quatre types de circulation et distribution des richesses permettent d'appréhender les interactions sociales entre individus et leur mode d'intégration à la société.

Ces formes d'échange ou principes de comportement, selon lesquels l'économie organise la production et la distribution des biens, permettent à Polanyi de mettre en évidence l'institutionnalisation du processus économique. En d'autres termes, il s'agit de comprendre comment une économie acquiert de la récurrence et de l'interdépendance entre ses éléments constitutifs, une certaine unité et stabilité (Sobel, 2007).

Prenant pour exemple la société des Trobriandais de Mélanésie, Polanyi met en évidence deux principes de comportement qui ne sont traditionnellement pas associés à l'économie : la réciprocité et la redistribution. Chez les Trobriandais, la réciprocité touche les relations entre individus issus d'une même famille tandis que la redistribution touche les individus qui dépendent d'un même chef. La réciprocité réside dans le fait que la prise en charge de la famille est assurée par les parents matrilinéaires. Cette prise en charge fonctionne sur le principe du don-contre-don mais entre membres différents au sein d'un même groupe : les frères pourvoient aux besoins des sœurs et de leur famille. En échange, ils reçoivent leur propre subsistance par leur épouse et leur famille.

La forme d'échange définie par la réciprocité se développe à partir de l'économie familiale et inclut des groupes extra-familiaux sur la base d'échanges symétriques. Elle demande l'existence de groupes intégrés de manière horizontale. La motivation à la réciprocité n'est

pas le profit personnel, mais la crainte d'être socialement rejeté. Dans les sociétés réglées par le mécanisme de réciprocité, les parties prenantes ont une volonté commune de manifester et de renforcer les liens sociaux qui les unissent. Sur ce principe, Mauss suggère ainsi que les phénomènes économiques ne sont pas dissociables de l'ensemble des aspects de la vie sociale. Biens et services sont produits et échangés, non pas en vue d'un gain, mais avec l'espérance que d'autres biens et services seront reçus en retour selon des normes sociales partagées. De telles normes de réciprocité se basent sur des institutions spécifiques qui les soutiennent et imposent des sanctions sur les individus qui ne les respectent pas. C'est donc au travers de cadres de référence socialement définis et construits, qui visent à soutenir le réseau de relations sociales et la vie matérielle, tels que la famille et groupes de parenté que la relation économique de la réciprocité se développe.

La redistribution est assurée par le chef de l'île qui se voit attribuer une partie de la production et la redistribue ensuite, la production non ponctionnée étant principalement affectée aux événements festifs de la communauté. Le souci d'équité est au cœur de l'action redistributrice, elle-même assurée par un centre politique. Il en découle un renforcement de l'identification avec une collectivité. Le principe de redistribution est fondé sur une logique qui soumet la production et la circulation des richesses à des objectifs collectifs et politiques. Elle est caractérisée par l'union des éléments qui convergent vers un sommet et qui ensuite en repartent. L'organisation prend donc la forme d'une pyramide dont la base nourrit le sommet et simultanément en dépend. Cette relation est donc dissymétrique. Une autre image de la redistribution est celle d'un centre vers lequel convergent les richesses et d'où elles repartent. Ces prélèvements peuvent apparaître comme des contributions qui intègrent, cimentent les sociétés par les prélèvements nécessaires à la redistribution. Cette redistribution repose alternativement sur l'existence d'une instance centrale (temple, pouvoir politique...) qui collectera les récoltes et les distribuera à l'ensemble de la société sur des critères de statut ou de besoin alimentaire.

Pour conforter ces deux premiers types de circulation (réciprocité et redistribution), l'organisation fonctionne respectivement sur les principes de la symétrie et de la centralité. La symétrie se lit dans les échanges entre villages, échanges qui s'effectuent sur le mode de la complémentarité : produits des villages côtiers contre produits des villages de l'intérieur. La centralité s'explique par le besoin de rendre compte de la collecte, de l'emmagasinage et de la redistribution du produit. Le chef de village qui reçoit les produits de la chasse les partage ensuite de façon à assurer la subsistance de tous et la cohésion.



Le troisième type de circulation des richesses relève de l'administration domestique. Il correspond à la satisfaction des besoins des membres d'un groupe autosuffisant, d'une unité autarcique (famille). Il consiste à produire et emmagasiner pour son propre usage. Ce principe n'est pas plus ancien que la réciprocité et la redistribution. Au contraire, on ne commence à voir de familles qui produisent pour leur propre compte que relativement tard, à un moment où les techniques agricoles deviennent plus avancées. Cette forme de production autarcique n'est donc pas considérée comme une forme primitive de vie économique dans la mesure où il faut avoir la maîtrise des techniques pour les utiliser à l'échelle de son groupe, sans plus dépendre de la division du travail (Polanyi, 2009)

Au-delà de ces trois premiers principes, le principe du marché représente une autre forme d'intégration. Il fait référence à l'échange de biens et services par le mécanisme de fixation des prix, qui fait rencontrer l'offre et la demande pour ces biens et services. Polanyi montre que la forme de marché telle que nous la connaissons aujourd'hui, comme lieu de transaction, a une histoire récente. Les marchés, depuis le 19<sup>ème</sup> siècle, sont autorégulateurs, c'est à dire qu'ils sont gouvernés « *par les prix du marché et par eux seuls* » (Polanyi, 2009). Contrairement aux autres formes d'intégration vues ci-dessus, le marché autorégulateur repose uniquement sur le mobile du gain comme moteur. Ce mobile correspond à l'accaparement individuel de richesses ou de biens.

Tableau 17 - Formes d'intégration, arrangements institutionnels et encastrement social des relations économiques

<b>Formes d'intégration</b> <b>Principes de comportement</b>	<b>Arrangements</b> <b>institutionnels</b>	<b>Encastrement de l'économie</b>
Réciprocité	Symétrie (famille, parenté, etc.)	Échange à base de dons
Redistribution	Centralité (tribu, noble, État)	Échange administré
Administration domestique	Autarcie (groupe autosuffisant)	Production pour son propre usage et échange du surplus
Echange	Marché	Recherche du profit

Dans l'esprit de Polanyi, les arrangements institutionnels et les principes de comportement s'ajustent mutuellement. Les structures institutionnelles qui soutiennent les formes d'intégration, leur organisation de base, et leur validation émanent de la sphère sociale car l'ajustement mutuel est le mécanisme fondamental au travers duquel l'encastrement social de l'économie opère.

Jusqu'à la fin de la féodalité, ce sont les trois premiers principes (réciprocité, redistribution et administration domestique) qui gouvernent prioritairement les sociétés, auxquels correspondent les arrangements institutionnels mentionnés plus haut (symétrie, centralité et autarcie). Pour fonctionner dans de telles formes d'intégration, les individus doivent se conformer à des mobiles parmi lesquels le gain est tout à fait minoritaire. Même une organisation commerciale aussi vaste que celle de la période gréco-romaine fonctionnait selon ces trois principes et les marchés n'y jouaient pas encore un rôle prédominant (Polanyi, 2009).

A partir du 16<sup>ème</sup> siècle en revanche, les marchés commencent à se multiplier. Il faut pourtant encore attendre le 19<sup>ème</sup> siècle pour se rendre compte qu'ils sont devenus autorégulateurs et répondent exclusivement sur un système de prix. C'est donc à partir de cette période que les États perdent le contrôle sur les marchés. Auparavant, des réglementations strictes assuraient qu'ils ne soient pas dominants dans les transactions économiques. Désormais, les marchés s'affranchissent de tout contrôle externe. Pour Polanyi, dans les sociétés précapitalistes, la formation des prix répondait à deux principes : la tradition en cas de société principalement gérée par la réciprocité ou la réglementation en cas de société principalement administrée par la redistribution. Autrement dit, si à toutes les époques, différentes formes d'intégration se combinent, le marché ne devient dominant sur les autres qu'à partir du 19<sup>ème</sup> siècle.

Il convient de préciser que, pour Polanyi, réciprocité, redistribution et administration domestique ne constituent pas une typologie évolutionniste. Ces formes d'intégration ne doivent donc pas être considérées comme les stades d'une séquence temporelle quelconque. Elles peuvent en réalité coexister. En effet, Polanyi insiste sur l'idée que les formes d'intégration ne doivent pas représenter des stades de développement car aucune succession dans le temps n'est sous-entendue (Servet, 1998). De fait, plusieurs formes secondaires peuvent être présentes en même temps que la forme dominante, qui peut elle-même réapparaître après une éclipse temporaire. Il suggère, par exemple, que la production et la

distribution sont organisées sur la base de la redistribution et de la réciprocité dans les économies primitives, et précise même que la réciprocité gagne beaucoup en efficacité du fait qu'elle peut utiliser la redistribution comme méthode subordonnée.

L'analyse de Polanyi révèle que le marché n'apparaît pas de manière naturelle, ni spontanée. Au contraire, il répond à une construction sociale qui s'impose en trois périodes historiques bien déterminées :

- la période hellénistique du 4<sup>ème</sup> au 3<sup>ème</sup> siècle avant Jésus Christ qui voit, pour la première fois dans l'histoire, se former une classe moyenne autonome de marchands ;
- la fin du Moyen-Âge où se forment, sous l'égide des États-nations naissants, des marchés régionaux puis nationaux intégrés.
- Et, enfin, après l'abolition en 1834 de l'Acte de Speenhamland. Cette loi sur les pauvres avait été promulguée en Grande-Bretagne en 1795. Elle assurait alors un revenu minimum aux pauvres, grâce à l'octroi d'un complément de ressources en numéraire indexé sur le prix du pain et le nombre d'enfants. Ce revenu était accordé en complément du salaire versé lorsque celui-ci ne suffisait pas à assurer l'existence du travailleur.

Certes, il pourrait être objecté à Polanyi que le commerce existe de tout temps. Mais Polanyi rappelle que la pratique du commerce ne saurait en aucun cas être assimilée au marché. Le commerce a pu naturellement se développer grâce à des instances d'échanges ou de foires. La production et la circulation des biens matériels existait bien naturellement mais l'économie n'était toutefois pas organisée et structurée par le marché à prix variables. La pratique du commerce peut s'organiser en effet selon trois logiques différentes, celles de la réciprocité, de la redistribution étatique ou du marché.

Polanyi souligne alors que l'activité économique a de tous temps, exception faite du marché, été encadrée dans la société, au cœur des relations sociales. Au contraire, lorsque l'économie marchande s'impose, la société devient soumise à l'impératif des marchés. L'activité économique s'autonomise ainsi de la société et elle se trouve conséquemment désencastrée des rapports sociaux. Dès lors, autonomisé, le marché s'autorégule notamment grâce à sa faculté de marchandisation universalisante. La société elle-même devient peu à peu une «société de marché ». Le marché est voué à une fonction unique, celle de faciliter les échanges. Il détient le pouvoir de dissoudre tout ordre social qui freinerait son propre

fonctionnement. Cette fonction économique prenant de l'importance et devenant éventuellement cruciale pour la satisfaction d'une société, le marché en viendra à assurer des fonctions économiques que les autres institutions avaient coutume d'assurer. Il s'accapare alors les fonctions économiques assumées préalablement par les autres institutions et s'émancipe de tout pouvoir.

Pour Polanyi, l'idée du marché autorégulable est bien évidemment irrecevable. Le désencastrement de l'économie par le biais de l'autorégulation entraîne nécessairement la société vers des « projets totalitaristes ». Face aux antagonismes entre société et marché, le fascisme et le communisme sont des régimes qui ont procédé autoritairement à des réencastrements de l'économie dans le social. En place et lieu, Polanyi propose une approche d'une société libérée du joug de l'État ou du marché. Dans la tradition de Jaurès et Mauss, il aspire à un socialisme associationniste caractérisé par le réencastrement du marché dans les relations sociales.

A cet égard, la convergence entre les œuvres de Polanyi et de Mauss est notable. Elle porte d'abord sur l'analyse de l'économie. L'emprise du marché sur la société ne peut être l'expression d'un ordre naturel. Elle est au contraire la conséquence d'une configuration particulière de logiques de production et de circulation des richesses. Cette convergence d'analyses porte également sur la vision du changement démocratique. Comme l'écrit Mauss, le changement ne peut passer par « *ces alternatives révolutionnaires et radicales, ces choix brutaux entre deux formes de sociétés contradictoires mais par des procédés de construction de groupes et d'institutions nouvelles à côté et au-dessous des anciennes* » (Institut Karl Polanyi, 2012).

Marché et réciprocité sont antinomiques. Le souci de l'autre, dans la réciprocité, s'oppose à l'intérêt pour soi du principe de marché. Selon Polanyi, la différence entre réciprocité et marché est basée sur deux éléments fondamentaux. D'une part, la réciprocité ne se réduit pas à une dualité de partenaires d'échange. Elle s'inscrit dans une totalité pensée comme telle. D'autre part, contrairement à l'économie de marché, les autres principes de fonctionnement (autarcie domestique, réciprocité, et redistribution) ne sont pas autonomisés dans une institution ayant pour objet les seules fonctions de production et d'échange. Au contraire, ces institutions ont d'autres fonctions religieuses, politiques, sociales, etc., sans lien direct avec la production, l'échange et le financement. (Servet, 2007).

Polanyi définit l'encastrement comme étant l'inscription de l'économie dans l'ordre social, culturel et politique qui le contient. De manière générale, il utilise le terme d'encastrement lorsqu'il fait référence au fait que l'économie s'imbrique dans des ordres qui ne relèvent pas uniquement du mobile du gain. L'élément central de son analyse trouve son originalité dans le double mouvement de tension entre l'encastrement et le désencastrement, constitutif de l'économie dans les sociétés modernes.

Le désencastrement, décrit par Polanyi, représente un premier mouvement qui vise à réduire l'économie à l'échange marchand mu par le seul mobile du gain. Il devient alors le seul principe organisateur et envahit toutes les sphères de la société. Le second mouvement est une réponse en sens inverse qui est fournie par la société. Cette dernière réagit pour se protéger des effets néfastes sur le tissu social de ce marché autorégulateur en réencastrant l'économie et en la soumettant à des institutions garantes d'une pluralité de logiques autres que le seul mobile du gain. Les institutions qui inscrivent le fonctionnement de l'économie au sein d'un cadre démocratique sont non seulement les réglementations socialisant le marché et la mobilisation des autres formes d'intégration, telles que la redistribution et la réciprocité, mais aussi les entreprises et organisations d'économie sociale, c'est-à-dire la multitude d'inventions institutionnelles ancrées dans des pratiques sociales, recourant à d'autres formes de propriété et poursuivant d'autres finalités que les entreprises capitalistes (Evers et Laville, 2004).

La recherche sur le champ de l'économie sociale s'est largement inspirée des travaux de Polanyi. On y découvre que l'économie ne peut se limiter au seul marché mais intègre naturellement les principes de redistribution et réciprocité (Noya et Clarence, 2007). A partir de ces trois principes de base (marché, redistribution et réciprocité), les combinaisons sont variables. Toutefois, l'économie contemporaine se caractérise en trois pôles :

D'abord, l'économie marchande correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée prioritairement au marché. Pour autant, l'économie marchande n'est pas l'émanation du seul marché. Elle admet de nombreuses contributions non marchandes, ne serait-ce que les aides et subventions versées aux entreprises. Toutefois, la combinaison réalisée en son sein se singularise par la priorité accordée au marché et par la subordination des apports non marchands et non monétaires à celui-ci.

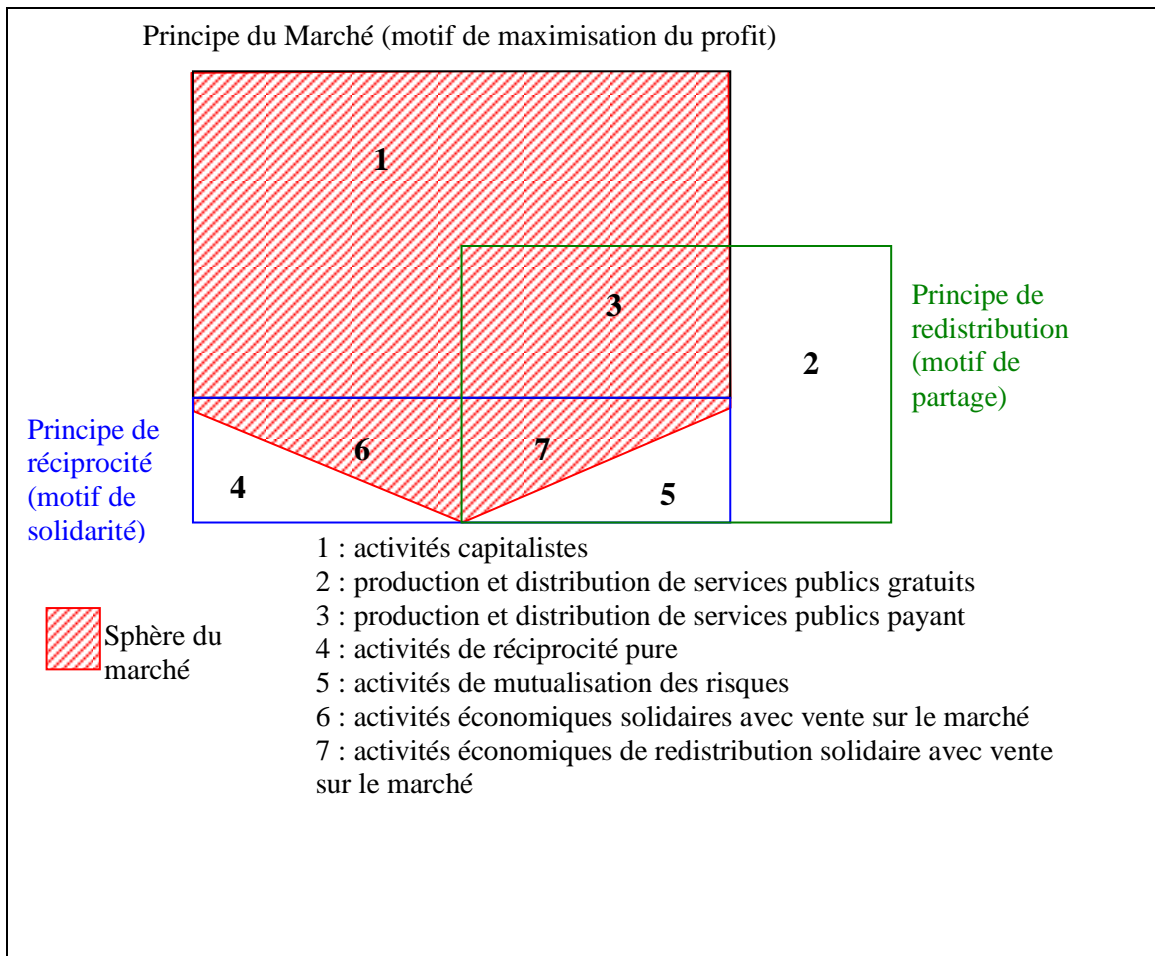
En second lieu, l'économie non marchande correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée prioritairement à la redistribution organisée sous la tutelle de l'État social. La redistribution s'y exerce largement par le biais du service public dont les règles sont édictées par une autorité publique soumise au contrôle démocratique.

Enfin, l'économie non monétaire correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée prioritairement à la réciprocité et à l'administration domestique. Certes, plusieurs relations réciprocaires peuvent emprunter des formes monétarisées (comme les donations) mais c'est bien au sein de l'économie non monétaire que se trouvent mis en œuvre les principaux apports réciprocaires par l'autoproduction et l'économie domestique.

Pour Laville (2009), l'originalité de l'économie sociale est de mettre l'accent sur l'hybridation entre ces trois pôles de l'économie. Dans cette perspective, c'est en combinant les ressources émanant des économies marchande, non marchande et non monétaire que les entreprises et organisations de l'économie sociale sont en mesure de se prémunir contre les phénomènes de banalisation ou de marginalisation.

Castel (2003a) propose d'établir, sur la base des trois principes de comportement économique, une grille de lecture des activités économiques. En effet, en croisant les trois principes avec la sphère du marché (lieux de réalisation de la valeur d'échange de la production), on obtient alors 7 champs distincts d'activités économiques.

Figure 21 - Les champs d'activités économiques



Source : Castel (2003)

Castel propose une analyse très pertinente :

- Toutes les activités économiques dont le fonctionnement est lié uniquement au principe de maximisation du profit sont regroupées dans le champ 1. Elles sont réalisées par des entreprises capitalistiques.
- Les activités économiques de redistribution organisées par une autorité centralisée, notamment celle de l'État, sont concentrées dans le champ 2. Il s'agit de la mise à disposition des usagers des biens et des services publics gratuits (police, justice, défense, éducation, routes, éclairage public ...). Cela inclut également le versement des prestations sociales. Ces activités économiques sont financées soit par l'impôt, soit par des prélèvements sociaux.

- Le champ 3 accueille les activités économiques fondées à la fois sur les principes du Marché et de la redistribution. Il s'agit de la production et de la distribution de services publics payants (télécommunications, électricité, transport, eau...). Ces biens et services sont produits soit par des entreprises publiques dans lesquelles l'État est alors le propriétaire des moyens de production), soit par des entreprises privées. Il convient de noter que, dans les deux cas, ces entreprises sont soumises le plus souvent à la concurrence et à la recherche de rentabilité financière, voire à la maximisation de leurs profits. Toutefois, l'État leur impose des contraintes de distribution équitable de leur production de biens et de services publics à des tarifs conventionnés. A terme, ces activités peuvent éventuellement être privatisées. Les champs 2 et 3 forment ainsi l'économie étatique.
  
- Le champ 4 regroupe l'ensemble des activités domestiques. Elles ne relèvent ni du principe du marché, ni du principe de redistribution, mais de « *relations entre individus que l'on peut appeler « relations primaires » parce qu'elles correspondent au domaine strictement privé ou à celui de la sociabilité pure, c'est-à-dire du champ de la production exclusive de valeur d'usage* » (Harribey, 2002). C'est le champ d'activités pour soi et sa famille. Si du fait de leur modalité propre de fonctionnement, ces activités sont difficiles à quantifier, elles jouent toutefois un rôle important dans l'économie car elles participent à la reproduction de la force de travail utilisée dans les autres types d'activités. Ces productions ne sont pas échangées sur le marché. Appartenant à la sphère de réciprocité pure, elles ne sont pas comptabilisées dans le coût de cette reproduction que doit couvrir normalement la rémunération du travail. Elles forment l'économie domestique.

L'économie sociale trouve également sa place dans le schéma. La caractéristique commune des activités ni capitalistes, ni de redistribution, ni domestiques est qu'elles sont mises en œuvre d'abord et avant tout pour un motif de solidarité au sein d'un groupe de personnes conscientes d'une communauté d'intérêts. Ces personnes utilisent le principe de réciprocité pour atteindre leurs objectifs. Comme l'a montré Polanyi (1975): « *La réciprocité gagne beaucoup en efficacité du fait qu'elle peut utiliser la redistribution ainsi que l'échange sur le marché comme méthodes subordonnées* ».



- Tout d'abord, le champ 5 illustre les activités de mutualisation des risques. Insérées dans des groupes de personnes, elles assurent la production de services sociaux collectifs (assurance santé, assurance chômage, ...) offerts à tous les membres du groupe. Les prestations versées sont indépendantes des cotisations prélevées préalablement et sont identiques pour tous. Mais pour remplir cette fonction de redistribution, elles doivent s'appuyer sur des liens sociaux forts dans lesquels s'inscrit le principe de réciprocité, puisqu'elles ne sont pas organisées et gérées par une autorité centrale, mais directement par les populations concernées. Le principe de redistribution est alors subordonné au principe de réciprocité. Les éventuels excédents réalisés par les mutuelles ne sont jamais redistribués aux membres. Ils constituent le plus souvent des réserves ou permettent le cas échéant une diminution des cotisations ou une augmentation des prestations.
  
- Ensuite, le champ 6 regroupe les activités économiques solidaires avec vente de la production sur le marché. Ces activités ne sont pas motivées par la recherche d'enrichissement personnel. Elles favorisent au contraire l'augmentation du revenu collectif d'un groupe de personnes qui prend en charge de façon solidaire les risques d'investissement, de production et de commercialisation des produits. Cette prise en charge collective des risques ne peut se réaliser que par le principe de réciprocité qui permet de mobiliser les ressources nécessaires (financières, relationnelles, savoir-faire, informations...) que les groupes de personnes concernés n'arrivent pas du fait de leur insolvabilité, ou ne veulent pas, les obtenir par le marché. En conséquence, l'échange sur le marché est subordonné au principe de réciprocité dans ces activités où il y a propriété collective des moyens de production. Ces activités sont mises en œuvre dans des coopératives, des entreprises autogérées et des initiatives solidaires. Ces entreprises autogérées peuvent être appréhendées comme un ensemble d'entreprises productives d'initiative collective, avec un certain degré de démocratie interne. Elles rémunèrent le travail de façon privilégiée par rapport au capital. Le modèle d'autogestion se comprend comme une organisation productive dans laquelle le pouvoir ultime de décision appartient exclusivement aux travailleurs propriétaires collectivement des moyens de production. Le pouvoir est réparti de manière égale entre tous, sans influence du niveau des qualifications ou des apports individuels au capital. Les profits sont également répartis selon des règles instituées collectivement.

La ressource fondamentale pour qu'une entreprise autogérée obtienne le succès est le savoir collectif des travailleurs. En effet, les travailleurs savent produire, mais cette connaissance existe de façon fragmentée dans l'usine ; celui qui possède une vision intégrale, c'est le gérant ou le propriétaire. Pour permettre la démocratisation de la gestion, il est nécessaire que se réalise une appropriation collective de cette connaissance. Parallèlement, les travailleurs exclus du marché du travail formel, au travers de leur auto-organisation, créent des initiatives solidaires qui forment des groupes de production à caractère familial ou communautaire. Mise en œuvre par des populations très pauvres, celles-ci doivent mobiliser les ressources (financières, relationnelles, savoir-faire, informations...) de leur groupe de parenté ou de leur communauté. Dans le cas des ateliers de production, les apprentis ont souvent la possibilité d'utiliser les équipements et les matières premières pour leur propre production. Certains finissent par s'installer à leur compte d'où une croissance extensive des initiatives solidaires. Ces initiatives ne recherchent pas la maximisation du profit. Lorsqu'elles dégagent des excédents, ceux-ci sont redistribués au sein du groupe. L'exemple cité par Guéneau (1998) est à ce titre très illustratif : *« les femmes commerçantes maliennes utilisent leurs bénéfices à entretenir des réseaux sociaux de parenté, d'ethnie et de clientèle. Les relations sociales sont donc utilisées comme un placement économique rentable. Ce système est considéré comme bien plus sûr qu'une capitalisation des bénéfices dont on n'est jamais certain de l'issue »*. Ces initiatives solidaires sont donc guidées par des intentions sociales, parfaitement rationnelles, car fondées sur des objectifs et des moyens, non centrées sur la maximisation du profit, mais sur d'autres motivations : reconnaissance sociale, informations, communication, animation de quartier, du village... Ces expériences étaient vues, il y a encore quelques années, comme des réponses urgentes, ponctuelles, à effet palliatif, ou comme un simple soulagement face à des situations de pauvreté et de misère. Actuellement, une nouvelle interprétation émerge qui, tout en admettant qu'elles restent des réponses nécessaires à des demandes urgentes, y voit en outre une base pour la reconstruction d'un tissu social dans lequel vivent les plus démunis. La force de ces initiatives solidaires réside dans « le fait de combiner, de façon originale, l'esprit d'entreprise – recherche de résultats par l'optimisation planifiée des facteurs productifs humains et matériels – et l'esprit solidaire de telle manière que la

coopération fonctionne comme vecteur de rationalisation économique, produisant des effets tangibles et des avantages réels, comparativement à une action individuelle ».

- Enfin, dans les activités économiques de redistribution solidaire avec vente de la production sur le marché (champ 7), l'échange sur le marché est subordonné au principe de réciprocité comme dans les activités économiques solidaires avec vente de la production sur le marché. Mais le motif de solidarité (augmentation du revenu collectif du groupe) est lié fortement au motif de partage. En effet, les activités économiques de redistribution solidaire cherchent à répondre d'abord à des objectifs sociaux qui conduisent à voir la production de biens et de services comme un moyen pour faire du bien au plus grand nombre, c'est-à-dire non seulement aux membres du groupe, mais plus largement de la communauté concernée. Dans ces activités économiques, le principe de redistribution est donc lui aussi subordonné au principe de réciprocité. Ces activités économiques sont mises en œuvre essentiellement par des associations. L'appui de ces associations répond souvent d'abord à des objectifs sociaux dans un esprit caritatif qui conduit à voir l'activité économique solidaire comme un moyen d'améliorer les conditions de vie du plus grand nombre. *« C'est ainsi que sont influencés des composantes importantes des activités économiques telle que par exemple l'organisation du travail (faire participer tout le monde) ou l'utilisation du bénéfice (qui doit bénéficier à tous). Les associations créent finalement des outils hybrides mi-économiques et mi-sociaux à des fins solidaires et communautaires »* (Guéneau, 1998) qui leur permet de mettre en œuvre des activités économiques de redistribution solidaire avec vente de la production sur le marché. Dans les pays du Nord, l'action des associations vise à briser les dépendances traditionnelles, en auto organisant les marginalisés au sein d'un projet ou d'une activité ayant une rentabilité minimale. Elles s'inscrivent dans les groupes d'auto assistance en Allemagne, les entreprises communautaires au Royaume-Uni, les coopératives de solidarité sociale en Italie, les associations d'insertion en France, les groupes populaires et communautaires au Québec, les corporations de développement communautaires aux États-Unis, etc.

L'économie sociale n'est souvent perçue que comme une économie palliant aux défaillances des entreprises capitalistes et de l'État. Cette perception est portée par l'approche américaine

de Tiers secteur dominante au niveau international. Ce courant d'analyse relève initialement de l'économie néo-classique. Il appréhende le Tiers secteur par le biais des échecs du marché dans la fourniture de services individuels et par le biais des échecs de l'État dans la fourniture de services collectifs. Il s'agit de rendre compte des raisons du recours au marché, à l'État ou au secteur non lucratif. Cette approche suppose une séparation entre ces trois secteurs et une hiérarchisation, le Tiers secteur étant adopté comme une option de deuxième rang ou de troisième rang quand les solutions fournies par le marché et l'État s'avèrent inadéquates (Laville et al., 2007). Pourtant, au contraire, nous montrons ici que l'économie forme bien un tout organisé. Les activités ne sont pas indépendantes les unes des autres. Une dynamique à trois acteurs (État, entreprises capitalistes, organisations de l'économie sociale) s'impose bien au sein de l'économie. Les initiatives de l'économie sociale y trouvent toute leur place.

## Les limites

Au-delà de ces principaux apports, notre recherche présente également certaines limites qu'il convient de discuter. En accordant une place importante à la mesure des phénomènes sociaux, la sociologie a souhaité affirmer les vertus du positivisme dans la recherche d'explication. Toutefois, la nature des concepts sociologiques ne se prête pas toujours à un exercice aisé de mesure. L'évaluation des relations qui structurent nos systèmes sociaux n'en est pas facilitée.

Toute mesure connaît ses aléas. L'évolution des études statistiques a été très rapide au cours du 20<sup>ème</sup> siècle. Aux techniques traditionnelles du dénombrement, du recensement et du sondage, s'est ajoutée l'analyse de la relation causale qui n'a cessé de se perfectionner au fil des décennies. Les tests de vraisemblance qui permettent de connaître le crédit que l'on peut consentir aux analyses de corrélation accroissent le pouvoir explicatif. Les méthodes quantitatives utilisent ainsi des outils d'analyse mathématiques et statistiques, en vue de décrire, d'expliquer et prédire des phénomènes par le biais de concepts opérationnalisés sous forme de variables mesurables.

Les études quantitatives tirent ainsi leur légitimité de la loi des grands nombres. Cette loi nous dit que si l'on interroge un nombre minimum de personnes, ces personnes émettent une opinion identique à l'ensemble de la population qu'elles représentent. En principe, il s'agit

de produire des données permettant de compléter d'autres sources d'information afin que, au plan analytique, l'intégration permette de cumuler des résultats éclairant un phénomène de manière plus générale.

Après avoir défini le capital social, nous avons ainsi tenté d'identifier les différents niveaux de sa présence dans des pays comparables. Il s'agissait pour nous de vérifier si les différences observées pouvaient être à l'origine d'un autre phénomène, celui de la philanthropie. Nous avons recouru pour cela à des méthodes quantitatives en se fondant sur l'idée que le niveau de capital social serait révélé par certaines données chiffrées concernant les réseaux associatifs, les normes et les valeurs, la confiance et l'engagement. Dans ses travaux, Healy (2003) présente quelques exemples de grandes enquêtes européennes nationales et internationales potentiellement intéressantes pour la recherche sur le capital social. On retient de son analyse que la plupart des enquêtes recueillent des données sur ce qu'il considère comme étant « le capital social à l'échelle de la communauté » c'est-à-dire formulé en termes de participation à la vie communautaire.

Autrement dit, les enquêtes statistiques semblent s'intéresser davantage à la propension des individus à participer à l'action collective, donc au capital social comme une fin en soi, qu'à la contribution du capital social à l'atteinte de résultats spécifiques.

De plus, très peu d'intérêt semble avoir été accordé aux autres types de capital social comme le réseau familial et les relations au travail. Il s'agit pourtant de deux domaines particulièrement importants en termes de sociabilité et de soutien (Franke, 2005). La recherche orientée vers les politiques publiques se tourne de plus en plus vers l'analyse de données complexes, longitudinales et intégrées qui permettent de comprendre la trajectoire des individus et des familles, de même que l'interdépendance entre divers aspects de leur vie. Les domaines de la santé, du travail, de l'éducation, de la culture, de la famille et des réseaux sociaux sont reliés ; le temps, les efforts et les ressources individuelles et collectives investis, de même que les conditions qui affectent un secteur de notre vie, influencent nécessairement les autres aspects.

L'étude du capital social ne peut sans doute échapper à l'appel d'une perspective de parcours de vie. Mieux comprendre la contribution du capital social des individus à divers aspects et à

différents moments de leur vie permettrait sans doute d'optimiser les choix d'interventions. La situation idéale serait de disposer d'un outil flexible qui permettrait de suivre le fonctionnement des réseaux sociaux dans le temps et de comprendre comment et pourquoi ils sont activés (ou à l'inverse, pourquoi ils ne sont pas activés) dans des situations spécifiques de façon à ajuster les politiques publiques en conséquence.

De ce point de vue, la principale limite de notre approche porte certainement sur le manque d'importance donné au point de vue de l'individu. En effet, les approches quantitatives impliquent de créer des variables dont on cherchera à établir entre elles des relations statistiques.. (Couvreur et Lehuède, 2002). Mais ces approches peinent à analyser le sens que les acteurs donnent à leurs pratiques, aux événements dont ils ont pu être les témoins. Elles retranscrivent insuffisamment les systèmes de valeur et les repères normatifs à partir desquels les individus s'orientent et se déterminent.

Une autre limite tient au fait que les réponses recueillies par questionnaire ne sont pas spontanées mais suscitées. De ce fait, elles ne peuvent être tenues pour des indicateurs fiables des comportements qui se produisent effectivement en situation. Il existe, en effet, un écart entre ce que les individus disent et ce qu'ils font, entre les discours et les comportements. Par ailleurs, lors des enquêtes, les questionnaires sont posés par plusieurs personnes ce qui peut induire un biais dans le recueil d'information. Le questionnaire fermé limite en grande partie ce biais. Certains auteurs privilégient même le recours à un grand nombre d'enquêteurs postulant que plus ce nombre est grand, plus on neutralise l'effet d'interprétation subjective des enquêteurs est neutralisé.

Au final, les études quantitatives, aussi pertinentes qu'elles puissent l'être, ne peuvent prétendre à l'objectivité. Elles demeurent un objet des sciences sociales et c'est seulement à travers l'analyse que l'on peut donner du sens aux résultats. Un pourcentage ne veut rien dire en lui-même. C'est en le comparant, en le retraduisant au prisme de la réalité sociale qu'il devient significatif. On s'aperçoit ainsi, selon les différentes populations, que le biais lié à la représentation sociale est en grande partie stable, mais qu'en revanche, les pratiques sont différenciées. Avec un même biais, les différentes réponses donnent du sens. La limite de l'étude quantitative tient donc en partie dans la capacité d'analyse des résultats obtenus.

Ces résultats sont toujours signifiants, mais on serait dans l'erreur de penser qu'ils sont une parfaite traduction quantitative de la question posée.

Au-delà des approches quantitatives du capital social, certains chercheurs ont préféré utiliser des approches qualitatives dans la même tradition de Tocqueville lorsque ce dernier décrivait l'art de s'associer en Amérique. Dans la littérature scientifique, la recherche de Banfield sur la présence de capital social dans le sud de l'Italie dans les années 1950, témoigne de cette approche. Dans *Les bases morales d'une société sous-développée*, il démontre que la science de l'association est une condition nécessaire au développement d'une société. Son modèle est celui d'une société où les hommes ne s'associent pas au-delà du cercle familial. Au lieu de favoriser le développement du bien commun, chacun recherche son propre intérêt individuel. Ce phénomène est décrit par Banfield comme une forme de « familisme amoral ».

Depuis Banfield, plusieurs recherches ont introduit la méthodologie qualitative aux véhicules d'enquêtes statistiques. Cette technique permet notamment de mieux interpréter les données quantitatives ou encore de donner des pistes quant à la direction de certains liens de causalité. C'est aussi une manière d'explorer de nouveaux phénomènes pour lesquels nous ne disposons pas d'hypothèses fortes ou d'éclairer les dimensions plus complexes de concepts qui se traduisent difficilement en indicateurs quantitatifs.

De telles techniques d'investigation pourraient permettre d'améliorer notre connaissance du capital social, notamment pour éclairer certains aspects qui réclament sans doute davantage d'investigation. Franke (2005) préconise plus particulièrement d'explorer les moments où les individus activent leurs réseaux de relations, les règles informelles relatives à la circulation des ressources dans le réseau, les conséquences sur les liens lors de leur activation pour fins de mobilisation de ressources, les obstacles rencontrés lors de l'activation des réseaux et les raisons de changements dans la composition des réseaux.

## Travaux futurs

Ces limites une fois identifiées, la recherche sur le capital social doit se poursuivre. De nouvelles perspectives s'ouvrent dans le champ de la philanthropie et de l'économie sociale.

Sur la philanthropie, d'abord. Marcel Hénaff a pointé avec justesse le « chaînon manquant » entre le don rituel et la philanthropie moderne. Si l'« *Essai sur le don* » de Mauss continue de hanter les chercheurs sur la philanthropie contemporaine, toute extrapolation de Mauss lui paraît contestable. En effet, entre le don cérémoniel comme procédure de reconnaissance publique réciproque et les activités contemporaines de la philanthropie, il demeure difficile de constater une quelconque similitude. Dans le don cérémoniel, il ne s'agit ni d'enrichir son partenaire, ni de manifester une solidarité sociale, ni d'accomplir un geste moralement estimable. Toutefois, Hénaff émet l'hypothèse que ces deux formes du don pourraient se situer aux deux extrémités d'une même chaîne d'évolution.

Il convient, par ailleurs, de noter que Mauss a lui-même conclu son *Essai* en rappelant qu'il est possible d'étendre ses observations sur le don à nos propres sociétés :

*« Une partie considérable de notre morale et de notre vie elle-même stationne toujours dans cette même atmosphère du don, de l'obligation et de la liberté mêlés. Heureusement, tout n'est pas encore classé exclusivement en termes d'achat et de vente ..... Le don non rendu rend encore inférieur celui qui l'a accepté, surtout quand il est reçu sans esprit de retour.... La charité est encore blessante pour celui qui l'accepte et tout l'effort de notre morale tend à supprimer le patronage inconscient et injurieux du riche « aumônier ».*

Tout au long de son *Essai*, Mauss répète que le phénomène du don, qu'il décrit dès le départ comme « *un des rocs humains sur lesquels sont bâties nos sociétés* », présente des similitudes dans des cultures et à des périodes historiques très diverses. Il tient notamment à montrer que cela est tout aussi vrai du don moderne. Il recommande certes des pratiques plus ou moins volontaires ou forcées de bienfaisance ou de contribution au bien public qui avaient cours dans les civilisations antiques, sans toutefois préciser ce que pourraient être leurs équivalents modernes. En outre, il est intéressant de signaler que Mauss fait l'éloge du modèle anglo-saxon et des responsabilités qu'il attribue aux riches : « *Il faut que, comme en pays anglo-saxons, comme en tant d'autres sociétés contemporaines, sauvages et hautement civilisées, les riches reviennent – librement et aussi forcément – à se considérer comme des sortes de trésoriers de leurs concitoyens* ».

Il devient alors pertinent de s'interroger sur le don philanthropique moderne à la lumière de la conception maussienne.



Pour nombre d'auteurs s'exprimant dans la Revue du MAUSS<sup>4</sup>, la philanthropie réciprocaire parmi les systèmes de circulation des biens et des relations sociales relève d'une démarche fondamentale. En effet, interpréter le don moderne dans nos sociétés revient à mieux comprendre la nature du lien social. Ainsi, le don ne peut être limité à une simple transmission de bien. Il représente un fait social. Dans cette perspective maussienne, le don rend conceptuellement possible la compréhension d'expériences où domine le calcul marchand ou étatique, sans pour autant dissoudre la réciprocité, le bénévolat et le don dans le calcul. Il contient en quelque sorte le marché et la redistribution étatique. En effet, il est anti-utilitaire car il ne s'oppose au calcul et à l'intérêt que parce qu'il les suppose.

Pour les MAUSSiens, le don ne concerne pas uniquement les sociétés archaïques. Il s'inscrit également dans l'analyse des sociétés modernes. Caillé (2007) nomme « socialité primaire » le type de rapport social dans lequel la personnalité des individus importe plus que les fonctions qu'elles accomplissent. Autrement dit, la relation typique de la socialité primaire relève d'un lien inconditionnel. Par ailleurs, il appelle « socialité secondaire », le type de rapport soumis à la loi de l'impersonnalité, dans lequel les fonctions accomplies par les personnes importent plus que leur personnalité. Dans ce second registre, les relations relèvent d'une certaine conditionnalité. Pour Caillé, la triple obligation du don continue à structurer la sphère de la socialité primaire, celle des réseaux interpersonnels (famille, voisinage, amitié, associations). Par ailleurs, elle reste fortement agissante au sein même de la socialité secondaire.

Mais la modernité voit se développer une nouvelle forme de don : le don aux inconnus. Celui-ci n'a plus vocation à faire naître ou à consolider des relations interpersonnelles stables, quasi-communautaires, mais il alimente des réseaux ouverts potentiellement à l'infini, très au-delà de l'interconnaissance concrète (Godbout, 2000, 2007). Caillé et Godbout (2000, 2007) renvoient le don moderne aux travaux de Polanyi qui identifie quatre formes de circulation des richesses hétérocentrées ou autocentrées.

---

<sup>4</sup> La revue du MAUSS (Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales) est une revue interdisciplinaire fondée en 1981. Elle traite de thèmes de recherche dans le champ des sciences sociales. Son nom est à la fois un acronyme et un hommage au célèbre anthropologue Marcel Mauss. « Anti-utilitariste », elle critique l'économisme et le rationalisme instrumental en sciences sociales. Elle veut susciter et promouvoir le tiers paradigme, complétant le holisme et l'individualisme méthodologique.

Tableau 18 – Les formes de circulation des richesses

<b>Formes de circulation des richesses</b>	Autocentrée	<i>Principe de comportement</i>	Hétérocentrée	<i>Principe de comportement</i>
Don	<b>Economie domestique</b>	<i>Intérêt pour</i>	<b>Economie réciprocaire</b>	<i>Spontanéité</i>
Calcul	<b>Economie redistributive-étatique</b>	<i>Obligation</i>	<b>Economie marchande</b>	<i>Intérêt à</i>

À la fois intéressé, désintéressé, libre et obligé, le don selon les MAUSSiens invite à la critique de tout réductionnisme concernant les motifs de l'action humaine :

- L'« intérêt à » est de l'ordre de l'instrumentalité et de l'extériorité par rapport à une activité. On ne fait pas une chose, on ne se livre pas à une activité parce qu'on éprouve du plaisir. On le fait parce qu'on a *intérêt à* le faire.
- Lorsqu'on éprouve de l'*intérêt pour* quelqu'un ou pour une activité, l'action est effectuée pour elle-même. Elle est à elle-même sa propre fin. Elle est désintéressée en opposition à l'*intérêt à*.
- À ces deux motifs de l'action, Caillé ajoute l'obligation et la spontanéité : deux autres types de motivation éclairées par le début de l'*Essai sur le don*, lorsque Mauss met en lumière pour la première fois l'obligation paradoxale de donner, autrement dit l'obligation d'être spontané.

Caillé résume ainsi la manière dont le don dépasse les dualismes individu/société et liberté/obligation qui traversent les paradigmes dominants, ouvrant la voie à un autre paradigme possible qui relève de l'interactionnisme :

*« En nouant des rapports rendus déterminés par les obligations qu'ils contractent en s'alliant et en se donnant les uns aux autres, en se soumettant à la loi des symboles qu'ils créent et font*

*circuler, les hommes produisent simultanément leur individualité, leur communauté et l'ensemble social au sein duquel se déploie leur rivalité* » (Caillé, 1998).

Une seconde perspective de recherche concerne le champ de l'économie sociale. Pour Laville (2000), les expériences d'économie sociale s'analysent comme une hybridation des économies marchande, étatique et réciprocaire. Elles ne peuvent être comprises qu'une fois conceptuellement réconciliées deux logiques trop souvent séparées et opposées : celle du calcul et celle de son refus, ou encore celle de l'intérêt et du désintéressement pour parler comme Mauss.

Peut-on toutefois parler d'économie du don ?

Comme le souligne Alain Caillé (2007), économie sociale et don ne vont pas, à première vue, de pair. Il peut sembler en effet étrange d'associer ces deux concepts puisque l'économie sociale pourrait aisément être appréhendée en fonction de la recherche d'un intérêt bien compris et partagé plus que sur l'illusion d'un « esprit du don » tel que formulé par Godbout (2007).

Toutefois, le champ de l'économie sociale interpelle forcément le chercheur sur la relation étroite qui existe entre l'économie et la société. En effet, Mauss pose la réciprocité à l'origine des sociétés primitives. Les rapports sociaux ne s'y développent ni sur la base du contrat, ni sur celle de l'échange, mais en fonction de ce qu'il appelle la triple obligation de donner, de recevoir et de rendre. La réciprocité est cette force qui oblige à effectuer un don en retour de celui qui vous a été fait. Elle inspire un système de générosité obligée qui précède et excède de beaucoup toute dimension contractualiste.

Caillé (2007) note bien l'ambiguïté des concepts étudiés. La réciprocité peut être comprise comme l'offre d'un équivalent qui annule toute dette ou, au contraire, comme la prestation d'un don nouveau, différent du premier, et qui réenclenche la dette.

Quant au don lui-même, pour certains philosophes dont Derrida, il impliquerait de fait l'idée de non-retour. Il se devrait d'être intégralement désintéressé et donc immotivé. Pour Mauss au contraire, et pour le courant anti-utilitariste, l'existence du don est conditionnée à la subordination de l'intérêt individuel et matériel à l'obligation de coopération, entretenue par la rivalité entre ceux qui veulent se montrer les plus généreux, c'est-à-dire les meilleurs

coopérateurs. Pour Caillé (2007), c'est donc bien dans l'esprit du don qu'il convient de chercher les principes de l'économie sociale.

Karsenti (1994) rappelle que, dans la tradition maussienne, le don n'est pas la forme originelle et lointaine de l'échange marchand. Le marché n'est pas coextensif au don. Néanmoins, le don est « *la forme principielle de la relation économique* » (Champetier, 1994), en tant qu'il est la forme originaire du lien social. Comme le soulignait Polanyi, les marchés ne sont pas naturels. Ils ne sont qu'une construction sociale.

# Bibliographie

## A

- Abélès, M. (2002). *Les nouveaux riches: un ethnologue dans la Silicone Valley* (Paris: Jacob).
- Adda, J. (2008). *Les secteurs associatifs et leurs relations avec l'Etat dans l'Europe des 27* (Paris: CPCA).
- Adler, P., and Kwon, S.-W. (2000). *Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly*. In *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, (Butterworth-Heinemann),.
- Aglietta, M., and Orléan, A. (1994). *Analyse économique des conventions* (Presses Universitaires de France - PUF).
- Akerlof, G.A. (1982). *Labor Contracts as Partial Gift Exchange*. *The Quarterly Journal of Economics* 97, 543–569.
- Akerlof, G.A. (1984a). *An Economic Theorist's Book of Tales* (Cambridge University Press).
- Akerlof, G.A. (1984b). *Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views*. *American Economic Review* 74, 79–83.
- Alessandrini, M.J. (2002). *Is Civil Society an Adequate Theory?* *Third Sector Review* 8, 105–119.
- Almond, G.A., and Verba, S. (1989). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations* (SAGE).
- Alter, N. (2002). *Théories du don et sociologie du monde du travail*. *Revue Du MAUSS* 2, 263–285.
- Ammari, R., and Ozçaglar-Toulouse, N. (2011). *Les racines religieuses du don*. In *Don et Pratiques Caritatives*, (De Boeck), pp. 51–66.
- Andrews, E. (1950). *Philanthropic Giving* (New York: Russell Sage Foundation).
- Angelet, N., and Weerts, L. (2005). *Société civile et démocratisation des organisations internationales* (Academia Press).
- Archambault, E. (1996). *Le secteur sans but lucratif: Associations et fondations en France* (Economica).
- Aristote (2008). *Éthique à Nicomaque* (Flammarion).
- Arrow, K. (2000). *Observations on Social Capital*. In *Social Capital - A Multifaceted Perspective*, (Washington: World Bank Publications),.

Aubert, N., and Collectif (2004). *L'individu hypermoderne* (Erès).

Augé, M. (1992). *Non-lieux* (Seuil).

Autès, M. (2004). Trois figures de la déliaison. In *L'Exclusion : Définir Pour En Finir*, S. Karsz, ed. (Dunod),.

Azam, G. (2003). Économie sociale, tiers secteur, économie solidaire, quelles frontières ? *Revue du MAUSS* 311.

## B

Badie, B. (1993). *Culture et politique* (Economica).

Badie, B. (1995). *La fin des territoires : essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect* (Fayard).

Balandier, G. (1994). *Le Dédale. Pour en finir avec le XXe siècle* (Fayard).

Banfield, E.C. (1967). *Moral Basis of a Backward Society* (Free Press).

Bank, W., and Staff, W.B. (2001). *The World Bank Research Program 2001: Abstracts of Current Studies* (World Bank Publications).

Baret, C., and Soto Maciel, A. (2004). Apports et limites de la mesure du capital social en recherche en gestion des ressources humaines. In *La GRH Mesurée*, (Montréal),.

Basset, J.-C. (1996). *Le dialogie interreligieux - Histoire et avenir* (Paris).

Batifoulier, P. (2001). *Théorie des conventions* (Paris: Economica).

Batifoulier, P., Zenou, Y., and Cordonnier, L. (1992). L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique. Le cas du don contre-don. *Revue Économique* 43, 917–946.

Baudassé, T., and Montalieu, T. (2007). L'hypothèse du capital social une application à la finance et au développement. *Tiers Monde* 190, 417.

Bauman, Z. (2000). *The Individualized Society* (Polity Press).

Beaucage, P. (1995). Donner et prendre : Garifunas et Yanomamis. *Anthropologie et Société* 19, 95–117.

Bebbington, A., Guggenheim, S., Olson, E., and Woolcock, M. (2004). Exploring Social Capital Debates at the World Bank. *Journal of Development Studies* 40, 33–64.

Beck, U. (2008). *La société du risque : Sur la voie d'une autre modernité* (Flammarion).

Becker, G. (1962). Investment in Human Capital. *Journal of Political Economy* 70, 9–49.

- Becker, G. (1974). A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy* 82, 1063–1093.
- Becker, G., and Murphy, K.M. (1988). The Family and the State. *Journal of Law and Economics* 31, 1–18.
- Beiner, R. (1995). *Theorizing Citizenship* (SUNY Press).
- Bendjilali, B. (1997). *La zaqat et le waaf*.
- Benoist, A. (1997). *Communautariens et Libéraux : le nouveau clivage*. Euro 1992.
- Bergada, M. (2011). *Don et pratiques caritatives*. ([S.l.]: De Boeck).
- Berger, P., and Luckmann, T. (2006). *La construction sociale de la réalité* (Armand Colin).
- Bevort, A., Lallement, M., and Collectif (2006). *Le capital social : Performance, équité et réciprocité* (Editions La Découverte).
- Bibeau, G. (2005). Le «capital social» : vicissitudes d'un concept. *Ruptures* 10, 134–168.
- Birnbaum, P., and Chazel, F. (1975). *Théorie Sociologique* (Paris).
- Bishop, M., and Green, M. (2008). *Philanthrocapitalism: How the rich can save the world*. (New York: Bloomsbury).
- Blau, P.M. (1986). *Exchange and Power in Social Life* (Transaction Publishers).
- Boas, F. (2010). *The Social Organization And The Secret Societies Of The Kwakiutl Indians* (Kessinger Publishing, LLC).
- Boltanski, L., and Thévenot, L. (1991). *De la justification : les économies de la grandeur* (Gallimard).
- Bonny, Y. (2004). *Sociologie du temps présent : Modernité avancée ou postmodernité ?* (Armand Colin).
- Boorstin, D.J., and Daniel J. Boorstin Collection (Library of Congress) (1993). *The creators* (New York: Vintage Books).
- Borzaga, C., and Defourny, J. (2004). *The Emergence Of Social Enterprise* (Routledge).
- Bouchard, M.J., and Rondeau, J. (2003). Le financement de l'économie sociale, à la croisée des intérêts privés et publics. *Economie et Sociétés* 34, 123–135.
- Boudon, R. (1999). *Dictionnaire de sociologie* (Larousse).
- Boudon, R. (2012). *La rationalité* (PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE - PUF).
- Bourcier de Carbon, L. (1998). *Essai sur l'histoire de la pensée et des doctrines économiques, tome 3* (LGDJ / Montchrestien).
- Bourdieu, P. (1979). *La distinction* (Paris).

- Bourdieu, P. (1980a). Le capital social. *Arss* 31, 2–3.
- Bourdieu, P. (1980b). Le capital social : notes provisoires. *Actes de La Recherche En Sciences Sociales* 2–3.
- Bourdieu, P. (1980c). *Le sens pratique* (Les Editions de Minuit).
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, (Greenwood),.
- Bourdieu, P. (1987). *Choses dites* (Paris: Seuil).
- Bourdieu, P. (1994). *Raisons Pratiques. Sur la théorie de l'action* (Paris).
- Bourdieu, P. (2000). *Les Structures sociales de l'économie* (Seuil).
- Bourgeois, L. (2009). *Solidarite* (BiblioBazaar).
- Bowles, S., and Gintis, H. (2002). Social Capital and Community Governance. *Economic Journal* 112, 419–436.
- Boyer, R. (1986). *La théorie de la régulation : une analyse critique* (La Découverte).
- Bradach, J.L., and Eccles, R.G. (1989). Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms. *Annual Review of Sociology* 15, 97–118.
- Bulboz, M.M. (2001). Family as a source, user, and builder of social capital. *Journal of Socio-Economics* 30, 129–134.
- Burt, R. (1995). *Structural Holes: The Social Structure of Competition* (Harvard University Press).
- Burt, R.S. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior* 22, 345–423.

## C

- Caillé, A. (1993). *La Démission des clercs : La Crise des sciences sociales et l'oubli du politique* (Paris: La Découverte).
- Caillé, A. (1997). *Lettre d'Alain Caillé en réponse à Michel Freitag*.
- Caillé, A. (1998). *Don et symbolisme. La revue du MAUSS*.
- Caillé, A. (2005). *Don, intérêt et désintéressement : Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres* (Editions La Découverte).
- Caillé, A. (2007). *Anthropologie du don : Le tiers paradigme* (Editions La Découverte).



- Camerer, C. (1988). Gifts as Economic Signals and Social Symbols. *American Journal of Sociology* 180–214.
- Carroll, M.C., and Stanfield, J.R. (2003). Social Capital, Karl Polanyi, and American Social and Institutional Economics. *Journal of Economic Issues* 37, 395–402.
- Carvalho, G., and Dzimira, S. (2000). Don et économie solidaire. La petite bibliothèque du MAUSS.
- Castel, O. (2003a). La dynamique institutionnelle de l'économie populaire solidaire dans les pays du Sud. *Revue de La Cjaire de Recherche Du Canada En Développement Des Collectivités* 21.
- Castel, R. (1999). *Les Métamorphoses de la question sociale* (Gallimard-Jeunesse).
- Castel, R. (2003b). *L'Insecurité sociale : Qu'est-ce qu'être protégé ?* (Seuil).
- Castle, E.N. (2002). Social Capital: An Interdisciplinary Concept\*. *Rural Sociology* 67, 331–349.
- Cattacin, S. (2001). Réciprocité et échange. *Revue Internationale de L'économie Sociale* 80, 71–82.
- Center for History and New Media Guide rapide pour débiter.
- Champetier, C. (1994). *Homo consumans: Archéologie du don et de la dépense* (Le Labyrinthe).
- Chanial, P., and Laville, J.-L. (2001). *Économie sociale et solidaire : le modèle français*. RECMA.
- Charbonneau, M. (2012). *Les cinq âges d'or de la philanthropie*. Les Cahiers Du CRISES.
- Charhon, F. (2012). *La philanthropie. Des entrepreneurs de solidarité* (Paris).
- Chaves Avila, R., and Monzon Campos, J.L. (2007). *L'économie sociale dans l'Union européenne* (CIRIEC).
- Claude Dubar (1992). Formes identitaires et socialisation professionnelle. *Revue Française de Sociologie* 505–529.
- Coase, R.H. (1987). La nature de la firme. *Rfeco* 2, 133–163.
- Cochard, N. (2010). *Alternatives Economiques Hors-Serie n°19* (Alter Eco).
- Cohen, W. (2003). Epilogue: The European Comparison. In *Charity, Philanthropy, and Civility in American History*, L.J. Friedman, and M.D. McGarvie, eds. (Cambridge, UK ; New York: Cambridge University Press),.
- Coing, H. (1981). Remarks on the history of foundations and their role in the promotion of learning. *Minerva* 19, 271–281.

Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*.

Coleman, J.S. (1994). *Foundations of Social Theory* (Harvard University Press).

Collectif (2002). *Crise de l'emploi de nouveaux partages s'imposent* (Pu Laval Presse Univers.).

Collombon, J., and Parodi, M. (1997). L'économie solidaire a-t-elle besoin de l'économie sociale ? RECMA.

Comeau, Y. (2001). *Emploi, Economie Sociale et Developpement Local: Les Nouvelles Filières* (PUQ).

Conseil, d'Etat *Rendre plus attractif le droit des fondations* (DOCUMENTATION FRANCAISE).

Coston, J.M. (1998). A Model and Typology of Government-NGO Relationships. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 27, 358–382.

Cotera, A. (2003). *La economia solidaria y el comercio justo en su aporte al desarrollo territorial*. (Porto Alegre),.

## D

Dacheux, E., and Collectif (2007). *Communiquer l'utopie : Economie solidaire et démocratie* (L'Harmattan).

Dacheux, É., and Laville, J.-L. (2003). *Penser les interactions entre politique et économie*.

Dasgupta, P., and Serageldin, I. (2000). *Social capital. A multifaced perspective*, (World Bank).

Davister, C. (2004). Le capital social dans l'économie sociale d'insertion. *Reflets et Perspectives de la vie économique XLIII*, 63–71.

Defourny, J. (2004). L'émergence du concept d'entreprise sociale. *Reflets et Perspectives de la vie économique XLIII*, 9–23.

Defourny, J., and Monzon Campos, J.L. (1992). *Economie sociale. Entre économie capitalistes et économie publique* (De Boeck Université).

Defourny, J., Favreau, L., and Laville, J.-L. (1998). *Insertion et nouvelle économie sociale* (Desclée de Brouwer).

Defourny, J., Develtere, P., and Fonteneau, B. (1999). *L'économie sociale au Nord et au Sud* (De Boeck Supérieur).

- Degenne, A., and Forsé, M. (2000). Analyse de réseau et structuralisme. In *Sociologie: épistémologie d'une discipline : textes fondamentaux*, (De Boeck Supérieur),.
- Demoustier, D. (2001). *Economie sociale et solidaire* (Syros la Découverte).
- Derrida, J. (1991). *Donner le temps* (Galilée).
- Desroche, H. (1976). *Le Projet Coopératif* (Éditions Économie et humanisme. Les Éditions ouvrières.).
- Desroche, H. (1983). *Pour un traite d'économie sociale* (Ciem/Coop.Inf.&Edit.Mut.).
- Desroche, H. (1991). *Histoires d'économies sociales. D'un tiers état aux tiers secteurs, 1971-1991* (Paris: Syros Alternatives).
- Develtere, P., and Fonteneau, B. (2001). *Société civile, ONG, Tiers secteur, Mouvement social et Economie sociale: conception au Nord, pertinence au Sud ?* (Liège: Higher Institute of Labour Studies).
- Diamond, L. (1999). *Developing Democracy: Toward Consolidation* (The Johns Hopkins University Press).
- Dijk, F. van (1996). *Social Ties and Economic Performance* (Springer).
- DiMaggio, P., and Anheier, H.K. (1990). A sociological conceptualization of the non-profit organizations and sectors. *Annual Review of Sociology* 137–159.
- Dogan, M., Prewitt, K., and Collectif (2007). *Fondations philanthropiques en Europe et aux Etats-Unis* (Maison des Sciences de l'Homme).
- Douglas, M. (2004). Comment pensent les institutions suivi de *La connaissance de soi et II n'y a pas de don gratuit* (La Découverte).
- Dowie, M. (2001). *American foundations: an investigative history* (Cambridge, Mass.: MIT).
- Draperi, J.-F. (2007). *Comprendre l'économie sociale : Fondements et enjeux* (Dunod).
- Draperi, J.-F. (2010). *Godin, inventeur de l'économie sociale: Mutualiser, coopérer, s'associer* (Editions REPAS).
- Draperi, J.-F. (2011). *L'économie sociale et solidaire : une réponse à la crise ? Capitalisme, territoires et démocratie* (Dunod).
- Dreessen, E. (2001). Tout ce que nous devrions savoir sur les organismes bénévoles, mais que nous ignorons. *Revue Canadienne de Recherche Sur Les Politiques* 2.
- Dreyfus, M. (1988). *La mutualité : une histoire maintenant accessible à tous* (Mutualité Française).
- Dreyfus, M. (2001). *Liberté, égalité, mutualité : mutualistes et syndicalistes* (De l' Atelier).

- Dreyfus, M., Gibaud, B., and Gueslin, A. (1999). *Démocratie, solidarité et mutualité (Economica)*.
- Dubar, C. (2010a). *La socialisation construction des identités sociales et professionnelles (Paris: A. Colin)*.
- Dubar, C. (2010b). *La crise des identités (Presses Universitaires de France - PUF)*.
- Dubet, F. (1994). *Sociologie de l'expérience (Paris: Editions du Seuil)*.
- Dufourcq, N. (1995). *Le don entre pureté et impureté. Esprit 34–58*.
- Dunoyer, C. (1830). *Nouveau traité d'économie sociale, ou Simple exposition des causes sous l'influence desquelles les hommes parviennent à user de leurs forces avec le plus de liberté, c'est-à-dire avec le plus de facilité et de puissance (H. Fournier)*.
- Dupuy, J.-P., Salais, R., Orléan, A., Favereau, O., Eymard-Duvernay, F., and Thévenot, L. (1989). *Introduction. Reco 40, 141–146*.
- Durkheim, E. (2007). *De la division du travail social (Presses Universitaires de France - PUF)*.
- Durkheim, É. (2012). *Éducation et sociologie (Paris: Presses universitaires de France)*.
- Durlauf, S.N. (2002). *On the Empirics of Social Capital. Economic Journal 112, 459–479*.
- Durlauf, S.N., and Fafchamps, M. (2004). *Social capital (Wisconsin Madison - Social Systems)*.
- Dworkin, R. (1996). *Une question de principe (Presses Universitaires de France - PUF)*.

## E

- Edwards, B., and Foley, M.W. (1998). *Civil Society and Social Capital Beyond Putnam. American Behavioral Scientist 42, 124–139*.
- Ehrenberg, A. (1999). *L'Individu incertain (Hachette Littérature)*.
- Elbaz, M., Fortin, A., and Laforest, G. (1996). *Les frontières de l'identité (L'Harmattan)*.
- Elias, N. (1985). *La société de cour (Flammarion)*.
- Elias, N. (1998). *La Société des individus (Pocket)*.
- Elias, N. (2003). *La Dynamique de l'Occident (Pocket)*.
- Enjolras, B. (1995). *Comment expliquer la présence d'organisations à but non lucratif dans une économie de marché?: l'apport de la théorie économique. Rfeco 10, 37–66*.

Enjolras, B. (2004). Formes institutionnelles, rationalité axiologique et conventions. *Annals of Public and Cooperative Economics* 75, 595–617.

Esping-Andersen, G. (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies* (OUP Oxford).

Esping-Andersen, G. (2007). *Les trois mondes de l'Etat-providence : Essai sur le capitalisme moderne* (Presses Universitaires de France - PUF).

Evans, P. (1996). Government action, social capital and development: Reviewing the evidence on synergy. *World Development* 24, 1119–1132.

Evers, A. (1995). Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area. *Voluntas* 6, 159–182.

Evers, A. (2003). Social capital and civic commitment: On Putnam's way of understanding. *Social Policy and Society* 2, 1–9.

## F

Favreau, O. (1989). Marchés internes, marchés externes. *Reco* 40, 273–328.

Favreau, L. (2005). *Qu'est-ce que l'économie sociale ? synthèse introductive* (Gatineau: Université du Québec en Outaouais, Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités).

Favreau, L. *Qu'est-ce que l'économie sociale ?*

Favreau, L., and Lévesque, B. (2005). *DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE COMMUNAUTAIRE, ECONOMIE SOCIALE ET INTERVENTION* (Presses de l'Université du Québec).

Favreau, L., Larose, G., and Fall, A.S. (2004). *Altermondialisation, économie et coopération internationale* (Les presses de l'université du Québec).

Favreau, L., Fréchette, L., and Lachapelle, R. (2010). *Les défis d'une mondialisation solidaire : Mouvements sociaux, démocratie et développement* (Presses de l'Université du Québec).

Fénelon, F. de S., and Gaillard, J. (1994). *Dialogues des morts* ([Arles]: Actes Sud).

Ferréol, G., and Autès, M. (1992). *Intégration et exclusion dans la société française contemporaine* (Presses Univ. Septentrion).

Field, J. (2008). *Social Capital* (Routledge).

Fine, B. (2000). *Social Capital Versus Social Theory* (Routledge).

Fischer, G.-N. (2010). *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale - 4ème édition* (Dunod).

FLORIS, B. (2003). *L'espace public et la sphère économique*.

Foley, M.W., and Edwards, B. (1998). *Beyond Tocqueville: Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective: Editors' Introduction*. *American Behavioral Scientist* 42, 5–20.

Fontan, J.-M., Lévesque, B., and Klein, J.-L. (2003). *Rendez-vous Montréal 2002 : les initiatives de reconversion industrielle à partir de la société civile*. (Montréal: ARUC-économie sociale),.

Forsé, M. (2002). *Les réseaux sociaux chez Simmel : les fondements d'un modèle individualiste et structural*. In *La Sociologie de Georg Simmel, 1908 : Eléments Actuels de Modélisation Sociale*, (Presses Universitaires de France - PUF),.

Foucault, M. (1997). *L'usage des plaisirs* (Paris).

Foucault, M. (1998). *Surveiller et punir* (Gallimard).

Foucault, M. (2004). *Naissance de la biopolitique : Cours au collège de France* (Seuil).

Fraisse, L. (2007). *La dimension politique de l'économie solidaire*. In *L'économie solidaire : Une perspective internationale*, (Paris: Hachette),.

Friedman, M. (1970/09/10). *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. *New York Times*.

Fukuyama, F. (1995a). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (The Free Press).

Fukuyama, F. (1995b). *Social Capital and the Global Economy: A Redrawn Map of the World*. *Foreign Affairs*.

Fukuyama, F. (2000). *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order* (Free Press).

## G

Gardin, L. (2009). *Les entreprises sociales*.

Garrabé, M. (2001). *Evaluation économique et sociale de l'économie sociale en Languedoc-Roussion*. RECMA.

Gaudron, G. (2009). *L'économie sociale emploie un salarié sur dix en 2006*. INSEE Première.

Gaulejac, V. de, and Taboada-Léonetti, I. (1997). *La lutte des places* (Desclée de Brouwer).

- Gauléjac, V. de (2004). De la lutte des classes à la lutte des places. In *Que Reste-t-il Des Classes Sociales ?*, (Ecole des Hautes Etudes en Santé Publique),.
- Gazibo, M., and Jenson, J. (2004). *La politique comparée: Fondements, enjeux et approches théoriques* (PUM).
- Geertz, C. (1977). *The Interpretation Of Cultures* (Basic Books).
- Gellner, E. (1996). *Conditions of Liberty: Civil Society and its Rivals* (Penguin Books).
- Giddens, A. (1991). *Modernity and Self-identity: Self and Society in the Late Modern Age* (Polity Press).
- Glaeser, E.. (2001). *The formation of Capital Social*. (Québec),.
- Godart, F., and Grossetti, M. (2007). *Harrison White : des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action*. SociologieS.
- Godbout, J. (2000). *Le don, la dette et l'identité* (La Découverte).
- Godbout, J. (2007). *L'esprit du don* (Editions La Découverte).
- Godelier, M. (2007). *Au fondement des sociétés humaines: Ce que nous apprend l'anthropologie* (Albin Michel).
- Godelier, M. (2008). *L'énigme du don* (Flammarion).
- Goffman, E. (1975). *Stigmate : les usages sociaux des handicaps ;* (Paris: Editions de Minuit).
- Gotman, A. (1989). *Le vase c'est ma tante. De quelques propriétés des biens hérités*. *Nouvelle Revue D'ethnopsychiatrie* 125–150.
- Goulbourne, H., and Solomos, J. (2003). *Families, Ethnicity and Social Capital*. *Social Policy and Society* 2, 329–338.
- Granovetter, M. (1973). *The strenght of weak ties*. *American Journal of Sociology* 1360–1380.
- Granovetter, M. (1985). *Economic action and social structure : The problem of embeddedness*. *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Granovetter, M. (1990). *The old and the new economic sociology*. In *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, (Transaction Publishers),.
- Granovetter, M. (1994). *Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse*. In *Analyse Économique Des Conventions*, (Paris),.
- Granovetter, M. (2008). *Sociologie économique* (Seuil).
- Grootaert, C., and Bastelaer, T. (2001). *Understanding and Measuring Social Capital : A Synthesis of findings and Recommendations frm the Social Capital Initiative*.

Guéneau, M. (1998). Les ONG et l'économie : l'entreprise méconnue mais diabolisée. In *ONG et Développement : Société, Économie, Politique*, (Karthala),.

Gueslin, A. (1998). L'Invention de l'économie sociale. Idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIXe siècle (*Economica*).

Gui, B. (1999). Capital social et biens relationnels. *Économie et Humanisme* 76–77.

Guilhot, N. (2006). *Financiers, philanthropes: sociologie de Wall Street* (Paris: Raisons d'agir).

## H

Habermas, J. (1988). *L'espace public* (Payot).

Habermas, J. (1997). *Droit et démocratie* (Gallimard).

Hall, P. (2004). Great Britain : The Role of Government and the Distribution of Social Capital". In *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, R.D. Putnam, ed. (Oxford University Press, USA),.

Hall, P.A. (1999). Social Capital in Britain. *British Journal of Political Science* 29, 417–461.

Hall, R.E., and Jones, C.I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics* 114, 83–116.

Halpern, D. (2005). *Social capital* (Cambridge, UK; Malden, MA: Polity).

Hanifan, L.J. (1916). The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 130–138.

Hanifan, L.J. (2012). *The Community Center...* (Nabu Press).

Hansmann, H. (1980). *The Role of Non-profit Enterprise* (Institution for Social and Policy Studies, Yale University).

Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science* 1243–1248.

Harribey, J.-M. (2002). L'économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant ? *Mouvement* 42–49.

Harriss, J. Missing link or analytically missing?: The concept of social capital. *Journal of International Development* 9, 937, 919.

Haugeard, P. (2006). L'enchantement du don. Une approche anthropologique de la largesse royale dans la littérature médiévale (XIIe-XIIIe siècles). *Ccmed* 49, 295–312.

Hayek, F.A. (2010). *La route de la servitude* (Presses Universitaires de France - PUF).



Healy, T., and Côté, S. (2001). *Du bien-être des nations: Le rôle du capital humain et social* (OECD Publishing).

Hechter, M., and Opp, K.-D. (2001). *Social Norms* (Russell Sage Foundation).

Hédoux, J. (1992). Dubar (Claude). — La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles. *Revue Française de Pédagogie* 100, 177–121.

Hedström, P., and Swedberg, R. (1998a). *Social mechanisms : an analytical approach to social theory* (Cambridge; New York: Cambridge University Press).

Hedström, P., and Swedberg, R. (1998b). *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory* (Cambridge University Press).

Heilbron, J., and Convert, B. (2004). *Pour une histoire des sciences sociales : Hommage à Pierre Bourdieu* (Fayard).

Helliwell, J.F. (1996). *Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States and Canadian Provinces* (National Bureau of Economic Research, Inc).

Helliwell, J.F., and Putnam, R.D. (1999). *Education and Social Capital* (National Bureau of Economic Research).

Helly, D. (1999). Une injonction : appartenir, participer. Le retour de la cohésion sociale et du bon citoyen. *Lien social et Politiques*.

Hénaff, M. (2002). *Le Prix de la vérité : Le Don, l'argent, la philosophie* (Seuil).

Hénaff, M. (2003). La nouvelle Philanthropie capitaliste. *L'homme* 3, 307–313.

Hewitt, P. (2002). *Social Enterprise. A Strategy for Success* (Londres: Department of Trade and Industry).

Hill, E. (2010). *Worker Identity, Agency and Economic Development: Women's Empowerment in the Indian Informal Economy* (Taylor & Francis).

Hogan, D., and Owen, D. (2000). *Social Capital, Active Citizenship and Political Equality in Australia*. In *Social Capital and Public Policy in Australia*, (Melbourne: Australian Institute of Family Studies),.

Houard, J., and Jacquemain, M. (2005). *Capital Social et Dynamique Régionale* (De Boeck Supérieur).

## I

Inglehart, R. (1989). *Culture Shift in Advanced Industrial Society* (Princeton University Press).

Inglehart, R. (1990). La transition culturelle dans les sociétés industrielles avancées (Economica).

Inglehart, R. (1997). Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies (Princeton University Press).

Inglehart, R. (2004). Human Beliefs and Values: A Cross-cultural Sourcebook Based on the 1999-2002 Values Surveys (Siglo XXI).

## J

Jacobs, J. (1984). The death and life of great American cities (Harmondsworth: Penguin in association with Cape).

James, E. (2006). The nonprofit sector in comparative perspective. In *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, (Yale University Press),.

Jeantet, T. (2008). L'économie sociale : Une alternative au capitalisme (Economica).

Jensen, M.C., and Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 305–360.

Jenson, J. (1998). Les contours de la cohésion sociale: l'état de la recherche au Canada (Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques).

## K

Kaminski, P. (2009). Le poids de l'économie sociale. (ADDES), p. 4.

Karl, B., and Katz, S. (1981). The American Private Philanthropic Foundation and the Public Sphere: 1890-1930. *Minerva* 19, 236–270.

Karsenti, B. (1994). Marcel Mauss : Le fait social total (Presses Universitaires de France - PUF).

Kath, E. (2004). Beyond the Liberal Development Model: Linking Social Capital with State Capacity. (La Havane),.

Kawachi, I., Kennedy, B., and Lochner, K. (1997). Long Live Community: Social Capital as Public Health. *The American Prospect* 56–59.

Klausen, K.-K., and Selle, P. (1996). The Third Sector in Scandinavia. *Voluntas* 7, 99–122.

Knack, S., and Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics* 112, 1251–1288.

Krafess, J. (2005). L'influence de la religion musulmane dans l'aide humanitaire. *Revue Internationale de La Croix-Rouge*.

Kreuter, M.W., Young, L.A., and Lezin, N.A. (1999). Measuring Social Capital in Small Communities (Atlanta).

Kumlin, S., and Rothstein, B. (2005). Making and Breaking Social Capital The Impact of Welfare-State Institutions. *Comparative Political Studies* 38, 339–365.

Kymlicka, W. (2001). *La Citoyenneté multiculturelle* (La Découverte).

Kymlicka, W., and Norman, W. (1994). Return of the Citizen : a Survey of Recent Work on Citizenship Theory. In *Theorizing Citizenship*, (SUNY Press), pp. 283–322.

## L

Larquier, G., Batifoulier, P., and Abecassis, P. (2001). La dynamique des conventions en théorie des jeux. In *Théorie Des Conventions*, pp. 99–126.

Laville, J.-L. (2000). *L'économie sociale et solidaire en Europe* (Paris).

Laville, J.-L. (2002). L'association comme lien social. *Connexions* 77, 43.

Laville, J.-L. (2006). *Dictionnaire de l'autre économie* (Gallimard).

Laville, J.-L. (2010). *Politique de l'association* (Seuil).

Laville, J.-L. (2011a). *Agir à gauche : l'économie sociale et solidaire : Suivre de Propositions pour une politique en faveur de l'économie sociale* (Desclée de Brouwer).

Laville, J.-L. (2011b). *L'Économie solidaire* (CNRS).

Laville, J.-L. *Du tiers secteur à l'économie sociale et solidaire Débat théorique et réalité européenne*.

Laville, J.-L., and Nyssens, M. (2003). *L'entreprise sociale : éléments pour une approche théorique*. In *Le Capital Social*, (Rouen: GRIS - Université de Rouen),.

Laville, J.-L., and Sainsaulieu, R. (2004). *Sociologie de l'association* (Desclée de Brouwer).

Laville, J.-L., and Vaillancourt, Y. (1998). Les rapports entre associations et État : un enjeu politique. *La Revue Du MAUSS* 119–135.

Laville, J.-L., Chaniel, P., and Alain, C. (2001). *Association, démocratie et société civile* (La Découverte).

- Laville, J.-L., Gardin, L., Lévesque, B., and Nyssens, M. (2007). *L'économie solidaire : Une perspective internationale* (Hachette Littératures).
- Laville, J.-L., Glémain, P., and Collectif (2009). *L'économie sociale et solidaire aux prises avec la gestion* (Desclée de Brouwer).
- Lazarsfeld, P. (1970). *Qu'est-ce que la sociologie ?* (Paris: Gallimard).
- Lecours, A. (2002). L'approche néo-institutionnaliste en science politique : unité ou diversité ? *Politique et Sociétés* 21, 1–7.
- Leibenstein, H. (2000). *Inside the Firm: The Inefficiencies of Hierarchy* (iUniverse.com).
- Lemaître, A. (2009). De la théorie des organisations au concept d'encastrement. In *L'économie sociale et solidaire aux prises avec la gestion*, (Paris: Desclée de Brouwer),.
- Lesser, E. (2000). *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (Butterworth-Heinemann).
- Letts, C., Ryan, W., and Allen, A. (1997). Virtuous capital: what foundations can learn from venture capitalists. *Harvard Business Review* 75, 36–42.
- Lévesque, B. (2002). Démocratisation de l'économie et économie sociale. In *Crise de l'Emploi de Nouveaux Partages s Imposent*, (Pu Laval Presse Univers.),.
- Lévesque, B., and Mendell, M. (2005). L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques. *Revue Interventions économiques*. Papers in Political Economy.
- Lévesque, M., and White, D. (1999). Le concept de capital social et ses usages. *Lien social et Politiques*.
- Lévesque, B., Joyal, A., and Chouinard, O. (1989). *L'autre économie : une économie alternative ?* (Presses de l'Université du Québec).
- Lévesque, B., Malo, M.-C., and Girard, J.-P. (1992). L'ancienne et la nouvelle économie sociale : deux dynamiques, un mouvement ? Le cas du Québec. *Chaire de Coopération Guy Bernier 004*.
- Lévesque, B., Bourque, G., and Forgues, E. (2001). *Nouvelle sociologie économique* (Desclée de Brouwer).
- Levi, M. (1996). Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*. *Politics Society* 24, 45–55.
- Lévi-Strauss, C. (2002). *Les Structures élémentaires de la parenté* (Mouton de Gruyter).
- Lewis, D. (2002). *Convention: A Philosophical Study* (Blackwell Publishers).
- Lichbach, M.I., and Zuckerman, A.S. (1997). *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure* (Cambridge University Press).
- Lin, N. (1995). Les ressources sociales : une théorie du capital social. *Rfsoc* 36, 685–704.

- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections* 22, 28–51.
- Lin, N. (2002). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action* (Cambridge University Press).
- Lin, N., and Dumin, M. (1986). Access to occupations through social ties. *Social Networks* 8, 365–385.
- Lordon, F. (2011). *L'intérêt souverain: Essai d'anthropologie économique spinoziste* (Editions La Découverte).
- Loury, G.C. (2002). *The anatomy of racial inequality* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Lowndes, V. (2004). Getting On or Getting By? Women, Social Capital and Political Participation. *The British Journal of Politics & International Relations* 6, 45–64.
- Lyotard, J.-F. (1979). *La condition postmoderne* (Editions de Minuit).

## M

- Maffesoli, M. (2000). *Le temps des tribus* (Table ronde).
- Malinowski, B. (1989). *Les Argonautes du Pacifique occidental* (Gallimard).
- Many, A. (2009). *Venture philanthropy in 2009: Developments in the field since Virtuous Capital* (Pace university).
- Marks, K., and Proudhon, P.J. (1847). *Misère de la philosophie, réponse à la Philosophie de la misère de m. Proudhon*.
- Marshall, T.H. (1985). *Social Policy in the Twentieth Century* (Hutchinson Educational).
- Marshall, T.H. (1991). *Citizenship and Social Class* (Pluto Press).
- Marshall, T.H. (2000). *Class, Citizenship, & Social Development* (Univ of Chicago Pr (Tx)).
- Martuccelli, D., Caradec, V., and Collectif (2005). *Matériaux pour une sociologie de l'individu : Perspectives et débats* (Presses Universitaires du Septentrion).
- Marty, F. (2010). *Politiques européennes de concurrence et économie sociale de marché* (European competition policy and social market economy) (Observatoire Français des Conjonctures Economiques (OFCE)).
- Marx, K. (1976). *Misère de la philosophie: Réponse à la Philosophie de la misère de M. Proudhon* (La Dispute).
- Maslow, A.H. (1954). *Motivation and Personality* (Harper & Brothers).

- Masseys-Bertonèche, C. (2006). *Philanthropie et grandes universités privées américaines: pouvoir et réseaux d'influence* (Pessac, France: Presses universitaires de Bordeaux).
- Mather, C. (1967). *Bonifacius: an essay ...* (Gainesville, Fla.: Scholars' Facsimiles & Reprints).
- Mauss, M. (2004). *Sociologie et anthropologie* (Presses Universitaires de France - PUF).
- Mauss, M. (2007). *Essai sur le don : Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques* (Presses Universitaires de France - PUF).
- Mauss, M., and Lévi-Strauss, C. (1966). *Marcel Mauss. Sociologie et anthropologie : . Précédé d'une introduction à l'oeuvre de Marcel Mauss, par Claude Lévi-Strauss,...* 3e édition (Presses universitaires de France).
- Maxwell, J. (2001). Introduction. *Isuma. Revue Canadienne de Recherche Sur Les Politiques* 2.
- McOrmond, T., and Babb, P. (2005). *Conceptualising and Defining Social Capital*.
- Méda, D. (2002). Le capital social : un point de vue critique. *L'Économie Politique* 14, 36.
- Mendell, M., and Neamtan, N. (2003). The social economy in Quebec. Towards a new political economy. In *Critical Political Studies: Debates and Dialogues from the Left*, A.B. Bakan, and E. MacDonald, eds. (McGill Queens Univ Pr),.
- Mercklé, P. (2004). *Sociologie des réseaux sociaux* (La Découverte).
- Merton, R.K. (1949). *Social Theory and Social Structure* (New York: Free Press).
- Mill, J.S. (1854). *Principes d'économie politique - Quelques-unes de leurs applications à l'économie sociale* (Guillaumin et Cie).
- Mill, J.S. (1873). *Principes d'économie politique: avec quelques-unes de leur applications à l'économie sociale* (Guillaumin et cie).
- Milner, H. (2002). *Civic Literacy: How Informed Citizens Make Democracy Work* (Tufts).
- Mises, L.V. (1983). *Politique économique , Réflexions pour aujourd'hui et pour demain* (éditions de l'Institut Economique de Paris).
- Moore, B. (1969). *Les origines sociales de la dictature et de la démocratie*.
- Moscovici, P. (2000). *Les formes élémentaires de l'altruisme*.

## N

- Nahapiet, J., and Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review* 23, 242–266.
- Najam, A. (2000). The four-C's of Third Sector-Government Relations. Cooperation, Confrontation, Complementary and Co-optation. *Nonprofit Management and Leadership* 10, 375–396.
- Narayan, D., and Cassidy, M.F. (2001). A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory. *Current Sociology* 49, 59–102.
- Narayan, D., and Pritchett, L. (1997). Cents and sociability : household income and social capital in rural Tanzania (The World Bank).
- Néfissa, S.B. (2004). *ONG et gouvernance dans le monde arabe* (KARTHALA Editions).
- Ben-Ner, A. (1993). *The Nonprofit Sector in the Mixed Economy* (Univ of Michigan Pr).
- Ben-Ner, A., and Van Hoomissen, T. (1991). Nonprofit organizations in the mixed economy. *Annals of Public and Cooperative Economics* 62, 519–550.
- Neumann, J.V., Morgenstern, O., and sociales, U. des sciences (1976). *Théorie des jeux et comportement économique* (Université des sciences sociales de Toulouse I).
- Nombo, C.I. (2008). *When AIDS Meets Poverty: Implications for Social Capital in a Village in Tanzania* (Wageningen Academic Publishers).
- Noya, A., and Clarence, E. (2007). *The social economy : building inclusive economies* (Paris: OECD).
- Nozick, R. (2003). *Anarchie, état et utopie* (Presses Universitaires de France - PUF).

## O

- Observatoire national de l'économie sociale et solidaire (France), Rousseau, F., and Braley, E. (2012). *Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire* (Paris: Juris éditions).
- OCDE (2009). *Panorama des statistiques de l'OCDE 2009 : Economie, environnement et société* (OCDE).
- Olson, M. (1987). *Logique de l'action collective* (Presses Universitaires de France - PUF).

Omori, T. (2001). L'équilibre entre la croissance économique et le bien-être : les implications de l'expérience japonaise. *Isuma. Revue Canadienne de Recherche Sur Les Politiques* 2.

Onyx, J., and Bullen, P. (1997). *Measuring Social Capital in Five Communities in Nsw: An Analysis* (University of Technology, Sydney, Centre for Australian Community Organisations and Management (CACOM)).

Oorschot, W. van, and Arts, W. (2005). The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited. *Journal of European Social Policy* 15, 5–26.

Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Cambridge University Press).

Ostrom, E. (1994). Constituting social capital and collective action. *Journal of Theoretical Politics* 6, 527–562.

Ostrom, E. (1998). A behavioural approach to the rational-choice theory of collective action. *American Political Science Review* 1–22.

Ostrom, T. late E. (2006). *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies* (OUP Oxford).

Ostrom, E., and Ahn, T.. (2009). The Meaning of Social Capital and Its Link to Collective Action. In *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, (Edward Elgar Publishing),.

Ostrom, E., and Ahn, T.K. (2003). *Foundations of Social Capital* (Edward Elgar Pub).

## P

Paldam, M., and Svendsen, G.T. (2000). An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke. *European Journal of Political Economy* 16, 339–366.

Pareto, V. (1966). *Manuel d'économie politique* (Genève).

Parsons, T. (1991). *The Social System* (Routledge).

Patulny, R. (2004). Bonding, bridging and investment: Important aspects of a national social capital policy strategy. *Melbourne Journal of Politics* 29, 68–81.

Paugam, S. (2009). *La disqualification sociale : essai sur la nouvelle pauvreté* (Presses Universitaires de France - PUF).

Paugam, S. (2011). *Repenser la solidarité* (Presses Universitaires de France - PUF).

Paxton, P. (1999). Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. *American Journal of Sociology* 105, 88–127.



- Paxton, P. (2002). Social capital and democracy : an interdependent relationship. *American Journal of Sociology* 67, 254–277.
- Perez, R. (2011). Sur la contingence des modes de gouvernance de l'action collective entendue dans ses complexités : Elinor Ostrom et le « Nobel » d'Economie.
- Pesqueux, Y. (2012). De l'économie informelle. (ISC Paris),.
- Pestoff, V.A. (1991). *Between Markets and Politics: Co-Operatives in Sweden* (Westview Press Inc).
- Pestoff, V.A. (1998). *Beyond the Market & State: Social Enterprise & Civil Democracy in a Welfare Society* (Ashgate Pub Ltd).
- Petitclerc, M. (2007). *Nous protégeons l'infortune : les origines populaires de l'économie sociale au Québec* (Montréal: VLB).
- Piazza-Georgi, B. (2002). The role of human and social capital in growth: extending our understanding. *Camb. J. Econ.* 26, 461–479.
- Pineault, E. (1997). Le retour de la charité. La solidarité saisie par la main invisible. *Cahiers de Recherche Sociologique* 79–101.
- Pirotte, G. (2007). *La notion de société civile* (Editions La Découverte).
- Plociniczak, S. (2002). Action économique et relations sociales : un éclairage sur la notion d'encastrement chez Karl Polanyi et Mark Granovetter.
- Podolny, J.M., and Baron, J.N. (1997). Resources and relationships: Social networks and mobility in the workplace. *American Sociological Review* 62, 673–693.
- Polanyi, K. (1975). L'économie en tant que procès institutionnalisé. In *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, (Paris), pp. 239–260.
- Polanyi, K. (2008). *Essais* (Seuil).
- Polanyi, K. (2009). *La Grande Transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps* (Editions Gallimard).
- Ponthieux, S. (2004). *Le concept de capital social, analyse critique*. (Paris: Insee),.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* 24, 1–24.
- Portes, A., and Landolt, P. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect* 26, 18–21.
- Prewitt, K. (2006). Foundations. In *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, (New Heaven London: Powell W.W.),.
- Putnam, R.D. (1993). The Prosperous Community – Social Capital and Public Life. *The American Prospect* 35–42.

Putnam, R.D. (1995a). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy* 6, 65–78.

Putnam, R.D. (1995b). Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *P.S.: Political Science and Politics* 28, 1–20.

Putnam, R.D. (1996). The Strange Disappearance of Civic America. *The American Prospect*.

Putnam, R.D. (1999). Le déclin du capital social aux États-Unis. *Lien Social et Politiques* 13–22.

Putnam, R.D. (2001a). Social Capital: Measurement and Consequences. *Isuma: Canadian Journal of Policy Research* 2, 41–51.

Putnam, R.D. (2001b). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (Touchstone Books by Simon & Schuster).

Putnam, R.D. (2002). *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society* (Oxford University Press).

Putnam, R.D., Leonardi, R., and Nanetti, R.Y. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton University Press).

## Q

Queiroz, J.M. de (1994). *L'interactionnisme symbolique* (Rennes (Ile-et-Vilaine): Presses universitaires de Rennes).

## R

Rawls (1997). *Théorie de la justice* (Seuil).

Razeto, L. (1988). *Economía de solidarid y el comercio democratico* (Santiago de Chile).

Reynaud, E. (1980). Olson Mancur, ~~Logique de l'action collective~~. *Rfsoc* 21, 451–454.

Richardson, J. (1986). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (Greenwood).

Rifkin, J. (1999). *Work, Social Capital and the Rebirth of the Civil Society : A Blueprint for a New Third Sector Politics* (Conseil de l'Europe).

Riutort, P. (2010). *Précis de sociologie* (Paris: Presses universitaires de France).

Robbins, L. (2007). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (Ludwig von Mises Institute).

Robbins, L.R., Medema, S.G., Samuels, W.J., and London School of Economics and Political Science (1998). *A history of economic thought* (Princeton, N.J.: Princeton University Press).

Robison, L., Schmid, A.A., and Siles, M. (2002). Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy* 60, 1–21.

Rokkan, S. (1975). Dimensions of State Formation and Nation-Building: A possible Paradigm for Research on Variations within Europe. In *The Formation of National States in Western Europe*, (Princeton University Press),.

Rosanvallon, P. (1998). *La nouvelle question sociale* (Seuil).

Rose, R. (1993). *Lesson-Drawing in Public Policy: A Guide to Learning Across Time and Space* (Chatham House Publishers).

Ross, M.H. (1997). Comparative Politics. In *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure*, (Cambridge University Press), pp. 42–80.

Roustang, G. (1996). *Vers un nouveau contrat social* (Desclée de Brouwer).

Rubio, M. (1997). Perverse social capital - some evidence from Colombia. *Journal of Economic Issues* 31, 805–816.

## S

Sabourin, E. (2007). Organisation paysanne au Brésil : capital social, réciprocité et valeurs humaines. *Revue Du MAUSS Permanente*.

Sahlins, M. (1976). *Âge de pierre, âge d'abondance. Economie des sociétés primitives* (Gallimard).

Salamon, L.M., and Anheier, H.K. (1992). In search of the non-profit sector. I: The question of definitions. *Voluntas* 3, 125–151.

Salamon, L.M., Sokolowski, S.W., List, R., and Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (2003). *Global civil society : an overview* (Baltimore, MD: Center for Civil Society Studies, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University).

Sandel, M. (1999). *Le libéralisme et les limites de la justice* (Seuil).

Saxton, G.D., and Benson, M. (2005). Social Capital and the Growth of the Nonprofit Sector. *Social Science Quarterly* 86, 16–35.

Schelling, T.C. (1990). *Strategy of Conflict* (Harvard University Press).

- Schiff, M. (1992). Social Capital, Labor Mobility, and Welfare The Impact of Uniting States. *Rationality and Society* 4, 157–175.
- Schotter, A. (2008). *The Economic Theory of Social Institutions* (Cambridge University Press).
- Schultz, T.W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review* 51, 1–17.
- Sen, A. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs* 6, 317–344.
- Servet, J.M. (1998). *La modernité de Karl Polanyi* (L'Harmattan).
- Servet, J.M. (2007). Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire. *Revue Tiers Monde* 225–273.
- Silber, I.F. (1995). Gift-Giving in the Great Traditions: The Case of Donations to Monasteries in the Medieval West. *European Journal of Sociology / Archives Européennes de Sociologie* 36, 209–243.
- Silber, I.F. (1998). Modern Philanthropy: Reassessing the Viability of a Maussian Perspective. In *Marcel Mauss: A Centenary Tribute*, (Berghahn Books),.
- Silva, F. (2007). *Etre e-DRH: Postmodernité, nouvelles technologies et fonctions RH* (Editions Liaisons).
- Simmel, G. (1991). *Sociologie et Epistémologie* (Presses Universitaires de France - PUF).
- Simmel, G. (2009). *Philosophie de l'argent*.
- Singly, F. (de) (2010). *Les uns avec les autres: Quand l'individualisme crée du lien* (Fayard/Pluriel).
- Sixsmith, J.A., Boneham, M., and Goldring, J.E. (2001). The relationship between social capital and health: a case study of a socially deprived community.
- Skocpol, T. (1996). Unravelling from Above. *The American Prospect* 25, 20–24.
- Smith, A. (2012). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*.
- Smithson, C.W. (1982). *Capital, A Factor of Production* (New York: Greenwald).
- Sobel, R., and Collectif (2007). *Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi* (L'Harmattan).
- Solow, R. (2000). Notes on Social Capital and Economic Performance. In *Social Capital - A Multifaceted Perspective*, (World Bank Publications),.
- Steinberg, R., and Gray, B.H. (1993). “The Role of Nonprofit Enterprise” in 1993: Hansmann Revisited. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 22, 297–316.

Steiner, P. (1999). *La sociologie économique (LA DECOUVERTE)*.

Stiglitz, J.E. *Asymétrie de l'information et politique économique*.

Stone, W. (2001). *Measuring social capital: Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life (Australian Institute of Family Studies)*.

Stone, W., Hughes, J., and Australian Institute of Family Studies (2002). *Social capital : empirical meaning and measurement validity (Melbourne: Australian Institute of Family Studies)*.

Svendsen, G.T., and Svendsen, G.L.H. (2009). *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics (Edward Elgar Publishing)*.

Swedberg, R. (1986). *The Critique of the "Economy and Society" Perspective During the Paradigm Crisis: From the United States to Sweden. Acta Sociologica 29, 91–112.*

Swedberg, R., and Granovetter, M. (1994). *La sociologie économique. Les propositions fondamentales de la sociologie économique. Revue Du MAUSS 115–140.*

## T

Tajfel, H., and Turner, J.. (1978). *An integrative theory of intergroup conflict. In Social Psychology of Intergroup Relations, (Not Avail),.*

Tarot, C. (2008). *Le symbolique et le sacré: théories de la religion (Paris: La Découverte : MAUSS)*.

Tarrow, S. (1996). *Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work. American Political Science Review.*

Taylor, C. (1998). *Les sources du moi (Seuil)*.

Tchernogog, V., Tabariés, M., Thiéry, P., and Hubert, A. (2007). *Le paysage associatif français. Stat-Info 12.*

Temple, J. (1998). *Initial Conditions, Social Capital and Growth in Africa. J Afr Econ 7, 309–347.*

Terestchenko, M. (2007). *Philosophie politique : Tome 1, Individu et société (Hachette Supérieur)*.

Timberlake, S. (2005). *Social capital and gender in the workplace. Journal of Management Development 24, 34–44.*

Tocqueville, A. de (1973). *L' Ancien Régime et la Révolution (Editions Flammarion)*.

Tocqueville, A. de (2008). *De la Démocratie en Amérique* (BiblioLife).

Touraine, A. (1973). *La société post-industrielle. naissance d'une société.* (Editions Denoël.).

Turner, R. (1956). Role-taking, Role Standpoint and Reference Group Behaviour. *American Journal Of Sociology* 61, 317.

## V

Vaillancourt, Y. (1999). Tiers secteur et reconfiguration des politiques sociales : introduction au dossier. *Nouvelles pratiques sociales* 12.

Vandenberghe, F. (2001). *La sociologie de Georg Simmel* (La Découverte).

Vandevelde, A. (2000). *Gifts and Interests* (Peeters Publishers).

Ventolini, S. (2011). *L'analyse des réseaux sociaux : pour une autre approche du développement professionnel.*

Verba, S., Schlozman, K.L., and Brady, H. (1995). *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics* (Harvard University Press).

Vercamer, F. (2010). *Rapport sur l'économie sociale et solidaire - "L'économie sociale et solidaire, entreprendre autrement pour la croissance et l'emploi"* (Paris: Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi).

Vienney, C. (1966). *L'économie du secteur coopératif* (Editions Cujas).

Vienney, C. (1982). *Socio-économie des organisations coopératives: Formation et transformations des institutions du secteur coopératif français* (CIEM).

Vienney, C. (1994). *L'économie sociale* (La Découverte).

## W

Walras, L. (1988). *Oeuvres économique complètes VIII : Elements d'économie politique pure* (Economica).

Walzer, M. (1980). *Radical Principles: Reflections of an Unreconstructed Democrat* (Basic Books).

Weiner, A.. (1988). La richesse inaliénable. *La Revue Du MAUSS* 126–160.

Weisbrod, B.A. (1978). *Voluntary Nonprofit Sector: An Economic Analysis* (Aero Publishers Inc., U.S.).

Wentworth Higginson, T. (1875). *The Word Philanthropy*. In *Freedom and Fellowship in Religion*, (Boston: Roberts Brothers), pp. 323–337.

White, H. (1981). *Where do Markets Come From ?* *American Journal of Sociology* 87, 517–547.

Wieviorka, M. (2011). *L'Argent* (Editions Sciences Humaines).

Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (The Free Press).

Woolcock, M. (1998). *Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework*. *Theory and Society* 27, 151–208.

Woolcock, M. (2000). *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*. (Québec),.

Woolcock, M. (2001). *Le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques*. *Isuma. Revue Canadienne de Recherche Sur Les Politiques* 2, 13 – 16.

Woolcock, M., and Narayan, D. (2000). *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy*.

Wrong, D. (1961). *The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology*. *American Sociological Review* 183–193.

## Y

Young, D.R. (2000). *Alternative Models of Government-Nonprofit Sector Relations: Theoretical and International Perspectives*. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 29, 149–172.

## Z

Zavalloni, M., and Louis-Guerin, C. (1984). *Identité sociale et conscience: introduction à l'égo-écologie* (Montreal et Toulouse: PUM - Privat).

Zelizer, V. (1992). *Repenser le marché*. *Arss* 94, 3–26.

Zelizer, V.A. (1988). *Beyond the polemics on the market: Establishing a theoretical and empirical agenda*. *Sociological Forum* 3, 614–634.

Zelizer, V.A. (2010). *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy* (Princeton University Press).

Zelizer, V.A.R. (1982). *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (Transaction Publishers).

Zevi, A., and Monzón Campos, J.L. (1995). *Coopératives, marchés, principes coopératifs* (Bruxelles: De Boeck Université).

Zunz, O., and Barreyre, N. (2012). *La philanthropie en Amérique: argent privé, affaires d'État* ([Paris]: Fayard).



# Annexes

Annexe 1 – Economie sociale : volume et poids des rémunérations

	Rémunérations (Milliard d'€)	Répartition des rémunérations	Répartition des emplois
ESS	53,1	8,1 %	9,9 %
Privé hors ESS	449,8	68,6 %	64,6 %
Public	153	23 ,3 %	25,5%
Total	656	100 %	100 %

Source : INSEE Clap (2008)

Annexe 2 – Economie sociale : entreprises et emplois : Volume et taux de croissance

	Organisations et entreprises		Etablissements		Effectifs		ETP	
	Volume	Croissance	Volume	Croissance	Volume	Croissance	Volume	Croissance
ESS	162 421	+1,6 %	214 994	+2,4%	2 259 656	+2,4%	1 885 734	+2,3%
Privé (hors ESS)	1 652 383	+1,3 %	1 951 959	+1,9 %	14 723 663	+ 1,8%	13 308 390	+1,7 %
Public	76647	-0,2%	180452	-0,2%	5 815 777	-0,3 %	5 189 852	-0,1%
Total	1 891 451	+1,2%	2 347 405	+1,8%	22 799 096	+1,3%	20 383 976	+1,3%

Source : INSEE Clap (2008)

Annexe 3 – Economie sociale : Entreprises et emploi par catégorie juridique

	Organisations et entreprises		Etablissements		Effectifs		ETP	
	Volume	Croissance	Volume	Croissance	Volume	Croissance	Volume	Croissance
Coopératives	7 933	+ 7,3 %	25 413	+ 5,3 %	308 493	+ 1,1 %	292 685	+ 1 %
Mutuelles	1 190	-4,4 %	6 672	-1,6 %	119 816	+ 1,2 %	922	-0,6 %
Associations	152 911	-1,4%	181 732	+ 2,2 %	1 768 168	+ 2,7 %	1 434 147	+ 2,7 %
Fondations	387	+ 9,2%	1 177	+10,2 %	63 179	+ 4,6 %	52 980	+ 4,3%
Total ESS	162 421	+ 1,6 %	214 994	+ 2,4 %	2 259 656	+ 2,4 %	1 885 734	+ 2,3%

Source : INSEE Clap (2008)

#### Annexe 4 – Chiffre d'affaire dans l'Economie sociale

	Volume (Milliard €)	Répartition
Coopératives	260 (COOP FR)	71 %
Associations	40 (INSEE)	16,2 %
Assurances mutuelles	22,4 (GEMA)	6,1 %
Mutuelles de santé	19,9 (FNMF)	5,4 %
Fondation	4,9 (Fondation de France)	1,3 %
Total	366,6	100 %

Sources : Coop, Insee, Gema, FNMF, Fondation de France

Annexe 5 - Emplois rémunérés dans les coopératives, mutuelles et associations dans l'Union européenne (2002-2003)

Pays	Coopératives	Mutuelles	Associations	TOTAL
Belgique	17.047	12.864	249.700	279.611
France	439.720	110.100	1.435.330	1.985.150
Irlande	35.992	650	118.664	155.306
Italie	837.024	pour mémoire**	499.389	1.336.413
Portugal	51.000	pour mémoire**	159.950	210.950
Espagne	488.606	3.548	380.060	872.214
Suède	99.500	11.000	95.197	205.697
Autriche	62.145	8.000	190.000	260.145
Danemark	39.107	1.000	120.657	160.764
Finlande	95.000	5.405	74.992	175.397
Allemagne	466.900	150.000	1.414.937	2.031.837
Grèce	12.345	489	57.000	69.834
Luxembourg	748	non disponible	6.500	7.248
Pays-Bas	110.710	non disponible	661.400	772.110
Royaume-Uni	190.458	47.818	1.473.000	1.711.276
Chypre	4.491	non disponible	non disponible	4.491
République tchèque	90.874	147	74.200	165.221
Estonie	15.250	non disponible	8.000	23.250
Hongrie	42.787	non disponible	32.882	75.669
Lettonie	300	non disponible	non disponible	300
Lituanie	7.700	0	non disponible	7.700
Malte	238	non disponible	non disponible	238
Pologne	469.179	non disponible	60.000	529.179
Slovaquie	82.012	non disponible	16.200	98.212
Slovénie	4.401	270	non disponible	4.671
TOTAL	3.663.534	351.291	7.128.058	11.142.883

\* La période de référence principale est 2002-2003. Pour la méthodologie, on se reportera aux explications en début de chapitre.

Les données concernant les mutuelles se présentent sous une forme amalgamée avec celles des coopératives dans le cas de l'Italie et des associations dans celui du Portugal.

Annexe 6 – Emplois rémunérés dans les coopératives, mutuelles, associations dans l'Union européenne (2002-2003)

Pays	Emplois dans l'économie sociale	Volume total de l'emploi*	%
Belgique	279.611	4.048.499	6,9
France	1.985.150	23.859.402	8,3
Irlande	155.306	1.730.381	9,0
Italie	1.336.413	21.477.906	6,2
Portugal	210.950	4.783.988	4,4
Espagne	872.214	16.155.305	5,4
Suède	205.697	4.252.211	4,8
Autriche	260.145	3.786.969	6,9
Danemark	160.764	2.684.311	6,0
Finlande	175.397	2.354.265	7,5
Allemagne	2.031.837	35.850.878	5,7
Grèce	69.834	3.832.994	1,8
Luxembourg	7.248	187.809	3,9
Pays-Bas	772.110	8.089.071	9,5
Royaume-Uni	1.711.276	27.960.649	6,1
Chypre	4.491	307.305	1,5
République tchèque	165.221	4.707.477	3,5
Estonie	23.250	565.567	4,1
Hongrie	75.669	3.831.391	2,0
Lettonie	300	960.304	0,0
Lituanie	7.700	1.378.900	0,6
Malte	238	146.500	0,2
Pologne	529.179	13.470.375	3,9
Slovaquie	98.212	2.118.029	4,6
Slovénie	4.671	888.949	0,5
TOTAL	11.142.883	189.429.435	5,9
Europe des quinze	10.233.952	161.054.638	6,4
Dix nouveaux États membres	908.931	28.374.797	3,2

\* Population active occupée de 16 à 65 ans, Eurostat, 2002.

Annexe 7 - Nombre d'emplois rémunérés dans l'économie sociale par rapport au volume total de l'emploi salarié Union européenne (2002-2003)

Pays	Emplois dans l'économie sociale	Emplois salariés	Emplois dans l'économie par rapport au volume total de l'emploi salarié (en%)
Belgique	279.611	3.505.908	8,0
France	1.985.150	22.725.763	8,7
Irlande	155.306	1.460.230	10,6
Italie	1.336.413	17.725.710	7,5
Portugal	210.950	3.807.255	5,5
Espagne	872.214	14.708.984	5,9
Suède	205.697	4.138.561	5,0
Autriche	260.145	3.292.572	7,9
Danemark	160.764	2.599.789	6,2
Finlande	175.397	2.074.993	8,5
Allemagne	2.031.837	35.103.987	5,8
Grèce	69.834	2.380.206	2,9
Luxembourg	7.248	266.731	2,7
Pays-Bas	772.110	7.200.519	10,7
Royaume-Uni	1.711.276	24.568.280	7,0
Chypre	4.491	255.184	1,8
République tchèque	165.221	3.997.309	4,1
Estonie	23.250	536.787	4,3
Hongrie	75.669	3.323.441	2,3
Lettonie	300	850.794	0,0
Lituanie	7.700	1.128.720	0,7
Malte	238	133.022	0,2
Pologne	529.179	8.682.597	6,1
Slovaquie	98.212	1.717.749	5,7
Slovénie	4.671	751.900	0,6
TOTAL	11.142.883	166.936.991	6,7
Europe des quinze	10.233.952	145.559.488	7,0
Dix nouveaux États membres	908.931	21.377.503	4,3

\* Source: Eurostat, 2002.



Annexe 8 - Pourcentage de volontaires par rapport à la population économiquement active (PEA) et à la population adulte (PA) Union européenne

Pays	Nombre de volontaires par rapport à la population économiquement active % (1)	Nombre de volontaires par rapport à la population adulte % (2)	Nombre de volontaires (en milliers)
Belgique	2,3	32	99,1
France	3,7	23	1.021,7
Irlande	2,1	28	31,7
Italie	1,5	25	381,6
Portugal	1,1	15	67,3
Espagne	1,5	15	253,6
Suède	5,1	54	260,3
Autriche	1,1	28	40,7
Danemark	non disponible	33	non disponible
Finlande	2,8	37	74,8
Allemagne	2,3	21	978,1
Grèce	non disponible	31	non disponible
Pays-Bas	5,1	31	390,1
Royaume-Uni	3,6	43	1.120,3
République tchèque	0,7	30	40,9
Estonie	non disponible	16	non disponible
Hongrie	0,2	14	9,9
Lettonie	non disponible	18	non disponible
Lituanie	non disponible	12	non disponible
Pologne	0,2	12	32,1
Slovaquie	0,2	49	6,9

(1) Pourcentage de volontaires en équivalents temps plein par rapport à la population active. Données pour 1995, tirées du Projet de comparaison des secteurs non lucratifs de l'Université Johns Hopkins.

(2) Pourcentage du nombre total de volontaires par rapport à la population active. Données pour 1999-2001, tirées de l'étude "Enquête européenne sur les valeurs / Enquête mondiale sur les valeurs" (EVS/WVS).



**Denis SIBONY**  
**CAPITAL SOCIAL,**  
**DON ET IDENTITE**

## Résumé

Comment expliquer les variations du niveau de don dans des pays comparables ? Le don est directement relié à la présence de capital social et il peut être appréhendé comme un mode de représentation des identités. Cette analyse a des implications directes pour la recherche dans le champ de l'économie sociale. En se fondant sur l'analyse de Polanyi sur l'encastrement de l'économie, nous tentons d'éclairer la dimension socioéconomique, voire politique de l'économie sociale. Celle-ci peut être appréhendée comme une « économie du don », comprise comme économie plurielle. Par ailleurs, en se fondant sur les analyses réticulaire et culturelle de l'économie, proposée par la Nouvelle sociologie économique, l'économie sociale peut être perçue comme une « économie du capital social », entendu comme facteur organisationnel et générateur de sens.

Mots- clés : Philanthropie, Capital social, Identité, Economie sociale

## Résumé en anglais

How to explain variations in the level of giving in comparable countries? Giving is directly related to the presence of social capital and it can be seen as a mode of representation of identities. This analysis has direct implications for research in the field of social economy. Based on the analysis of Polanyi on the embedded economy, we try to shed light on the socio-economic dimension, or policy of the social economy. This can be seen as a "gift economy", understood as plural economy. Moreover, based on the analysis of reticular and cultural economy, proposed by New economic sociology, the social economy can be seen as an "social capital economy", social capital understood as organizational factor and meaning factor.

Key words : Philanthropy, Social capital, Identity, Social economy