

## Rôle spécifique et croissance du capital social

Michel Forsé

Directeur de recherche au CNRS  
Conseiller scientifique à l'OFCE

*S'agissant d'expliquer le statut social atteint, l'intervention du capital social ne se réduit pas à redoubler celle des autres formes de capitaux. Toutes choses égales d'ailleurs, le type de réseau sollicité pour trouver un emploi est, en France (d'après les données de l'enquête Emploi réalisée par l'INSEE), principalement susceptible de modifier la relation entre niveau d'éducation et niveau socioprofessionnel. De plus, parmi ceux qui sont à la recherche d'un emploi, le recours au réseau est plus fréquent aujourd'hui qu'avant la crise. Au cours des vingt dernières années, d'autres données montrent que la confiance dans les autres a crû dans la plupart des pays européens, comme aux États-Unis, et que la participation à la vie associative n'a connu aucun déclin. Au total, le capital social joue un rôle propre et son importance a plutôt augmenté.*

Durant les années 1960, des économistes tels que Schultz (1961) ou Becker (1964) ont proposé d'étendre le concept de capital, classiquement considéré sous son aspect matériel, résidant par exemple dans un équipement productif, à ses aspects humains. Si du capital physique est créé par des outils facilitant une production, du capital humain l'est aussi par les capacités et qualifications de ceux qui les manient. Selon cette même logique, comment ne pas remarquer que les relations entre individus constituent tout autant une part essentielle du capital ? Lorsque les relations changent de telle manière que l'action productive est facilitée, du capital social est créé. La théorie complète du capital à laquelle on parvient en distinguant ses trois dimensions fondamentales – physique, humaine et sociale – n'a cependant aucune raison de rester limitée à la seule sphère des actions à finalité purement économique. Dès lors que la réalisation d'un objectif implique une interaction entre plusieurs individus, la même conceptualisation est utilisable. Telle est du moins la thèse qu'a soutenue Coleman (1988) et qui a été à l'origine de nombreux travaux aussi bien en sociologie, qu'en sciences politiques ou économiques. Certaines de ces recherches débouchent pourtant sur deux questions qui, quoique d'une manière différente, pourraient amener à relativiser l'importance du capital social.

La première a trait à son statut vis-à-vis des autres types de capitaux, notamment lorsqu'il s'agit d'expliquer les inégalités sociales ou leurs évolutions. En regard de dimensions plus traditionnellement retenues par les sociologues, peut-on vraiment penser que le capital social joue un rôle propre ? Selon Bourdieu (1979), par exemple, le capital social est étroitement dépendant des capitaux économiques et culturels, eux-mêmes très fortement liés à l'origine sociale. Le capital social est d'autant plus important que l'on s'élève dans la hiérarchie sociale, si bien qu'il est en fait l'apanage de ceux qui se situent en haut de cette hiérarchie. Dans *La Distinction*, il est mentionné au titre de « capital de relations mondaines » et il vient redoubler les effets plus fondamentaux des autres capitaux. Il participe de la stratégie de reconversion des capitaux économiques en capitaux scolaires en permettant aux héritiers de la bourgeoisie une insertion sociale et professionnelle optimale, c'est-à-dire reproduisant la position de ceux dont ils héritent. Il reste donc tributaire de facteurs plus fondamentaux. Dans un court article postérieur, Bourdieu (1980) insiste sur « l'effet multiplicateur » du capital social, au sens où il démultiplie les effets de l'origine sociale et du diplôme qui en découle pour asseoir « la domination de la classe dominante ». Mais ce n'est pas une composante principale de l'espace social et il ne saurait jouer un rôle propre dans l'explication des inégalités sociales. Cette opinion est aussi celle de Héran (1988) qui, après avoir analysé la première grande enquête statistique réalisée en France (INSEE-INED, 1982-1983) sur les réseaux personnels, en conclut : « Les structures globales de la sociabilité ou le capital de relations s'avèrent suffisamment liés au capital économique et trop liés au capital culturel pour que l'on puisse en faire une dimension autonome de la vie sociale. » En prenant l'exemple de la part qui revient au capital social dans l'explication du statut social atteint par un individu, nous allons essayer de vérifier si l'on peut à ce point réduire son rôle ou s'il ne constitue pas au contraire une dimension explicative *spécifique* de la position atteinte dans la stratification sociale.

La seconde question est plus conjoncturelle, mais finalement tout aussi essentielle. Certains seraient prêts à admettre que le capital social n'est pas nécessairement subordonné à d'autres formes de capitaux, mais ils pensent qu'il connaît un déclin. Putnam (1995), dont la thèse est à présent fort connue, a ainsi cru déceler une décroissance du capital social aux États-Unis au cours du dernier quart de siècle. En utilisant les mêmes indicateurs que lui, nous allons revenir sur ce diagnostic pour nous demander si l'on ne doit pas au contraire conclure à une stabilité, voire à une augmentation du capital social en Europe, comme aux États-Unis. Toutefois, avant d'en venir à l'examen des réponses que l'on peut apporter à ces deux questions, un certain nombre de précisions s'impose sur la notion elle-même afin de bien cerner les différents niveaux d'analyse en cause dans ces raisonnements.

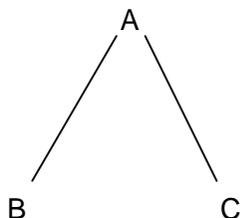
## Rationalité des acteurs et structures de leurs relations

Le capital social n'est pas une simple extension du capital humain. Alors que ce dernier renvoie à des caractéristiques individuelles, même si certaines d'entre elles comme le niveau d'études peuvent être agrégées, le capital social est inscrit (*embedded*) dans le réseau des relations d'un individu et est de ce fait une ressource d'emblée sociale. En utilisant la notion de capital social, on veut signifier que les individus ou les groupes peuvent trouver des ressources dans leurs connexions aux autres individus ou groupes, selon la forme que prennent ces connexions. Or, la mobilisation du réseau et sa productivité pour parvenir à un objectif donné ne dépendent pas que d'un individu considéré. Il ne suffit pas qu'il y ait relation pour qu'il y ait création de capital, encore faut-il que cette relation soit mobilisable et mobilisée. Pour qu'un individu parvienne à réaliser un objectif en sollicitant l'aide d'un ou de plusieurs des membres de son réseau, il faut bien sûr que ces derniers détiennent la ressource nécessaire, mais il faut surtout qu'ils soient prêts à lui accorder leur aide.

Pour rendre compte de ce processus, il faut supposer que chaque acteur procède à des investissements relationnels différenciés selon des stratégies qu'une théorie rationnelle de l'action permet de comprendre. Comme le montre Coleman, le mécanisme à l'œuvre relève de l'anticipation rationnelle et pose les problèmes de la confiance et de la réciprocité. Par exemple, si A fait quelque chose pour B, il attend en retour que B lui rende ce qu'il juge être la pareille le moment venu. A est en attente et B a une obligation. Cette obligation constitue une créance détenue par A. Plus un individu détient de créances de cette sorte, plus il détient de capital social qu'il pourra utiliser pour améliorer son bien-être, sauf s'il s'est trompé sur le niveau de confiance relationnelle, auquel cas les obligations peuvent devenir des dettes impayées. Le capital social est donc fonction du niveau d'obligations détenues par chacun, mais aussi du degré de *confiance* qui règne au sein du réseau — c'est-à-dire du degré auquel les obligations sont payées de retour. Il s'avère par là également lié aux normes de *réciprocité*. Si le non-paiement de la dette est une déviance, il dépend encore du degré auquel les sanctions sont appliquées, que ce soit sous la forme explicite de la coercition ou implicite du contrôle social.

Or, comme l'établit encore Coleman, la structure des relations a des effets décisifs sur ce degré de confiance et de sanction. Elle est, selon lui, favorisée par la fermeture des relations. Par exemple, dans un groupe de trois personnes, si A souhaite obtenir quelque chose de B, il peut éventuellement aussi compter sur la pression de C sur B, si cette relation existe, alors que ce n'est pas une option envisageable dans le cas contraire. En d'autres termes, une structure fermée permet un contrôle social qui favorise la confiance et un groupe soudé (un réseau dense de relations fortes) est potentiellement davantage porteur de soutien qu'un

groupe désuni et où ne règne que la défiance. On notera que pour d'autres auteurs, et notamment Burt (1992), une structure ouverte, c'est-à-dire dans laquelle il existe des « trous structuraux » (voir encadré), produit davantage de capital social pour certains individus. Un acteur qui cherche à optimiser l'utilité de ses investissements relationnels, le fera plus sûrement en « ouvrant » ses relations. A peut jouer B contre C s'ils ne se connaissent pas, ou encore, en ce cas qui correspond à l'existence d'un trou structural face à A, si la pression que lui impose éventuellement B n'est pas susceptible d'être relayée par C. En créant ou en ne réduisant pas les trous structuraux qui l'entourent, un acteur diminue les contraintes que les autres font peser sur lui, il augmente son autonomie et donc son capital social (Degenne et Forsé, 1994). Quoi qu'il en soit, pour Burt comme pour Coleman, la structure du réseau ou du groupe a des effets tout à fait décisifs sur le niveau des ressources sociales.



Dans le graphe ci-dessus, il existe un trou structural face à A. Techniquement, un trou structural se reconnaît à l'absence de relation redondante. Une relation est dite telle, si elle permet de lier deux individus qui le sont déjà en empruntant un autre chemin dans le réseau. Dans cet exemple, il existe un chemin qui va de B à C en passant par A. Si la relation BC existait, elle serait redondante. Son absence conduit donc à ce que Burt appelle un trou structural.

## Deux niveaux d'analyse

Ces ressources peuvent tout autant servir à la réalisation de fins individuelles que collectives ou, si l'on préfère, la production des biens autorisés par le capital social peut se réaliser à différents niveaux de la structure sociale. Le capital social peut permettre la production d'un bien individuel, comme lorsqu'un individu aide son ami à trouver un emploi, ou celle d'un bien collectif, qui se situe au niveau du groupe dans son ensemble, c'est-à-dire qui bénéficie à tous les membres d'un groupe ayant un intérêt commun, qu'ils aient ou non personnellement participé à la production de ce bien, comme lorsque le réseau des membres d'une association lui permet d'obtenir un local pour développer ses activités.

Plusieurs types d'analyses empiriques et de mesures sont donc possibles. La première se centre sur le niveau individuel. A partir de microdonnées, on s'interroge sur les ressources auxquelles un individu accède et qu'il peut mobiliser grâce à son réseau. Il peut s'agir de réseaux personnels ou complets (Lin, 1982 ; Burt, 1992 ; Flap, 1995 ; Forsé, 1997). Le second type d'analyse a trait au niveau collectif. Le capital social est alors lié aux ressources qu'un individu peut mobiliser du fait de son appartenance à une communauté. Les ressources au niveau de la communauté elle-même (confiance, réciprocité, réseau) sont considérées comme facilitant l'action collective en un sens large, voire pour Fukuyama (1995), la performance économique. Les communautés en question peuvent tout aussi bien être des ensembles relativement restreints (famille, associations, etc.) qu'une société tout entière. On s'attache là à comprendre comment, au niveau sociétal, le capital social facilite la production de biens collectifs tels que la démocratie <sup>1</sup>, l'industrialisation ou le développement <sup>2</sup>.

Il existe évidemment des liens entre ces différents niveaux. Par exemple, le capital social d'un individu lui bénéficie personnellement, mais il peut aussi bénéficier aux autres membres de la communauté dont il fait partie, notamment lorsque tous ses membres cherchent ensemble à produire un bien collectif. De même, c'est bien souvent par agrégation de ce qui est observé au niveau mésosocial qu'on en infère certaines caractéristiques macrosociales du capital social. Ainsi, les associations sont des communautés souvent porteuses de confiance et de réciprocité entre leurs membres et leur nombre est considéré, par Putnam (1995) et bien d'autres, comme un indicateur du capital social dans une société. Paxton (1999) fait toutefois remarquer que les liens entre les différents niveaux d'analyse ont sans doute trop vite été perçus comme quasi nécessairement positifs, alors qu'ils peuvent tout autant être négatifs. Pour reprendre son exemple, un groupe séparatiste est très fortement soudé et est porteur de capital social pour ses membres, mais il a des conséquences négatives sur le capital social de la société dans son ensemble. Elle en conclut à juste titre « qu'en reconnaissant que le capital social peut exister à différents niveaux, nous sommes mieux à même de comprendre qu'il n'a pas toujours des effets positifs pour tous les membres d'une communauté. »

---

1. Tocqueville est le premier d'une longue série de penseurs à avoir posé un lien entre la démocratie aux États-Unis et le nombre élevé d'associations qu'on y trouve. Il n'emploie bien sûr pas le terme de « capital social », mais son analyse est à la source des recherches contemporaines qui font du nombre d'associations un indicateur du capital social. De même, faisant des associations un des remparts contre les dangers de despotisme qui guettent les démocraties, il a ouvert la voie à ceux qui, comme Arendt (1948), pensent qu'un déclin des communautés peut entraîner un risque de totalitarisme.

2. La Banque mondiale ayant impulsé un important programme de recherche sur cette question, les travaux commencent à devenir nombreux. L'OCDE n'est d'ailleurs pas non plus en reste.

Si nous revenons à présent aux deux questions posées plus haut quant à la place et à l'évolution du capital social, il est clair que la première a trait au niveau individuel, tandis que la seconde vise le niveau collectif d'analyse. Les mesures, les données et les indicateurs seront donc différents. Avant de commencer par rechercher des éléments de réponse à la première question, essayons, à partir des théories qui viennent d'être résumées, de situer et de préciser les hypothèses qui peuvent être faites sur le lien entre le statut social au sens large et le capital social.

### Hypothèses sur le rôle du capital social dans le processus d'acquisition du statut social

Il est possible, pour ce faire, de partir des travaux de Granovetter (1973) sur la recherche d'emploi — les caractéristiques de l'emploi occupé par un individu contribuant fortement dans nos sociétés à la définition de son statut social. Bien que Granovetter n'emploie pas explicitement le terme de capital social, en suivant sa logique on peut dire qu'un individu dispose de davantage de capital social s'il a plus de liens faibles dans son réseau. Les liens forts se limitent aux groupes des proches de l'individu alors que les liens faibles ouvrent vers l'extérieur de ces groupes. Si un individu a besoin d'être aidé, par exemple pour trouver un emploi, et qu'il a épuisé les ressources de ses proches, il pourra encore espérer une aide de ses liens faibles, à laquelle ne peut prétendre celui qui n'en dispose pas. De plus, il est vraisemblable que les liens faibles ont davantage d'informations non redondantes et partant plus utiles que les liens forts dont les informations ont toutes chances d'être relativement similaires à celles déjà possédées par l'individu.

Empiriquement, Granovetter constate que les catégories supérieures (*professionals* et *managers*) qui utilisent leurs liens faibles sont en mesure de trouver de meilleurs emplois (dont il se disent plus satisfaits), mais d'autres études n'ont pas toujours corroboré l'hypothèse de l'efficacité des liens faibles (Wegener, 1991). Granovetter (1982) admet d'ailleurs qu'une information sur un emploi se doit aussi d'être pertinente. Un individu de milieu populaire disposant de liens faibles n'est pas forcément en position de pouvoir exploiter l'aide qui pourrait lui être apportée.

En fait, Granovetter n'a pas véritablement formulé de lien explicite entre statut social et force du lien ayant servi à acquérir ce statut. Cette formulation fut le résultat indirect d'une étude sur les réseaux du petit monde menée par Lin, Dayton et Greenwald (1978) dont il semblait pouvoir se déduire que les liens faibles donnaient plus facilement accès à des individus occupant des positions sociales supérieures. C'est à partir de cette étude empirique que Nan Lin (1982 ; 1990) a formulé la théorie des ressources sociales qui a, pour notre propos, une conséquence

importante : puisque les liens faibles ont davantage tendance à jeter des ponts entre des milieux différents, dans une structure hiérarchique ils permettent plus sûrement de relier des niveaux différents, alors que les liens forts ont davantage tendance à se tisser entre des individus de même niveau. Les niveaux en question peuvent parfaitement être ceux que l'on distingue sur une échelle de stratification sociale.

Il est dès lors possible d'avancer les quatre hypothèses ci-dessous. Elles sont proches de celles qui forment le cœur de la théorie des ressources sociales de Nan Lin, mais nous les reformulons dans le sens d'une théorie liant plus explicitement capital social et acquisition du statut.

a) le capital social, c'est-à-dire les ressources auxquelles un individu accède à travers son réseau, a un effet sur le résultat de ses actions instrumentales et par conséquent sur l'acquisition du statut ;

b) le capital social dépend de la position originelle de l'individu considéré (statuts assignés (*ascribed*) ou statut acquis antérieurement à l'action instrumentale étudiée) ;

c) le capital social mobilisable est plus important lorsque cet individu peut accéder à des liens faibles ; s'il peut les mobiliser effectivement, il se donne de meilleures chances de voir son action aboutir (une recherche d'emploi par exemple) ;

d) au sein d'une hiérarchie, comme ces liens relient davantage des niveaux différents, ils sont plus propices à une éventuelle mobilité (entre un statut assigné et un statut acquis ou entre un statut acquis antérieurement et celui obtenu par l'action instrumentale étudiée).

Ces hypothèses conduisent à une théorie de l'acquisition du statut qui cherche non pas à se substituer aux théories classiques existantes, mais plutôt à les compléter en suggérant une prise en compte plus systématique de la dimension réticulaire.

De l'analyse weberienne des inégalités (Weber, 1922) il ressort, entre autres, que la position d'un individu dans la stratification sociale dépend de trois dimensions — économique (la situation de classe, liée aux chances d'accès aux biens ou services), symbolique (l'appartenance à un « groupe de statut » correspondant aux chances d'accès à l'honneur social ou au prestige) et politique (appartenance à un parti en lutte pour le contrôle de l'État) — entre lesquelles il n'y a pas de congruence *a priori*, définitive ou immuable. Même si l'on s'en tient aux chances d'accès aux biens ou services, c'est-à-dire dans le vocabulaire de Weber à la seule dimension économique de la « situation de classe », les facteurs susceptibles d'influencer ces chances sont nombreux. Les sociologues qui ont par la suite analysé la stratification sociale ont d'ailleurs retenu des variables très diverses : profession, éducation, localisation géographique notamment dans les études de petites villes (par exemple Warner et al., 1949), etc. Mais, les travaux actuels sur l'acquisition du statut (*achieved status*), dans la foulée de l'œuvre fondatrice de Duncan et Blau (1967 ;

cf. aussi Sewell et Hauser, 1975), admettent tous que, dans les sociétés industrielles contemporaines, cette acquisition repose au niveau individuel sur un noyau de trois facteurs principaux, entre lesquels il y a d'ailleurs un ordre : l'éducation explique en grande partie la profession, dont dépend pour une bonne part le revenu. Pour lier ces facteurs au statut assigné, on peut ajouter que l'origine sociale a un effet non négligeable sur le niveau d'éducation.

Il va donc ici s'agir de déterminer dans quelle mesure le capital social intervient comme une dimension tout aussi essentielle que ces quatre facteurs pour rendre compte du statut social. Par conséquent, la théorie standard doit-elle ou non être complétée ? Pour répondre, il va falloir éclairer l'ensemble des rapports existant entre les différentes ressources. Notamment, s'il peut être montré que le capital social a un effet propre sur le statut atteint, en retour par quoi est-il influencé ? Est-il d'autant plus important que l'on s'élève dans la hiérarchie sociale et dès lors n'a-t-il pour effet que de redoubler les effets de l'origine sociale et du niveau de diplôme qui s'en déduit fortement, ou bien constitue-t-il une ressource utilisable différemment mais par tous, ce qui signifierait qu'il est véritablement une dimension à part entière à côté des autres ? Pour l'établir à l'échelle d'une société complexe comme la France, et non d'un groupe particulier comme cela a surtout été fait jusqu'ici, nous devons tester l'hypothèse d'un rôle propre du capital social sur des données représentatives, en le considérant bien entendu dans sa dimension individuelle.

## Données et méthode

Ne disposant pas de données adéquates sur les réseaux personnels, nous utiliserons un indicateur permettant d'approximer l'intervention du capital social dans le processus d'acquisition du statut. Dans l'enquête « Emploi » (réalisée chaque année par l'INSEE), il est demandé aux enquêtés qui occupent leur emploi *depuis moins d'un an*, comment ils ont trouvé cet emploi, ou plutôt, dans la liste qui figure au tableau 1, et dont les items ne sont pas *a priori* exclusifs les uns des autres, il leur est demandé d'indiquer le mode d'obtention qui leur paraît avoir eu le plus d'importance dans leur cas personnel.

Sur les 150 000 individus en âge d'avoir un emploi composant l'échantillon aléatoire de l'enquête Emploi de 1998, et qui est celle que nous analyserons ici parce que la plus récente à notre disposition au moment où nous entamions cette recherche<sup>3</sup>, 10 901 (soit environ 15 % des actifs occupés au sens du BIT) entrent dans le champ de cette question. Pour ce sous-échantillon, les différents modes d'obtention de l'emploi actuel

3. L'extraction de ce fichier a été réalisée au LASMAS-IDL (CNRS, IRESO) avec l'amicale collaboration d'Irène Fournier.

se répartissent comme indiqué au tableau 1. Les chiffres qui y figurent, comme tous les autres au cours de cette étude, sont calculés sans pondération car, ayant effectué tous les calculs avec et sans pondération, nous avons constaté que cela ne changeait pratiquement rien aux relations établies. Comparés à l'ensemble de l'échantillon, ces 10 901 individus se signalent par deux caractéristiques particulières principales : il s'agit bien sûr d'actifs et ils sont en moyenne plus jeunes (environ 5 ans de moins que dans l'ensemble de l'échantillon). Par voie de conséquence sont ici sur-représentées toutes les caractéristiques les mieux associées à la jeunesse ou à l'activité : niveau de diplôme plus élevé, taux de célibat ou de concubinage plus forts, ménages de taille moins importante, etc. Puisque nous nous en tenons à l'étude de cette population, ces « biais » n'ont rien de gênant. Ces 10 901 individus sont bien représentatifs des Français occupant un emploi depuis moins d'un an.

### 1. Comment avez-vous trouvé votre emploi actuel, si vous l'occupez depuis un an ou moins ?

(Choisir la démarche qui vous semble la plus importante dans votre cas)

	1994		1998	
	Effectif	%	Effectif	%
1. Démarches personnelles	2 945	30,3	3 361	30,8
2. Relations familiales	617	6,3	598	5,5
3. Autres relations personnelles	1 897	19,5	1 903	17,5
4. Concours	293	3,0	286	2,6
5. Petites annonces	604	6,2	606	5,6
6. ANPE	1 297	13,3	1 968	18,1
7. École	399	4,1	469	4,3
8. Contacté directement par l'employeur	554	5,7	596	5,5
9. Création d'entreprise	458	4,7	418	3,8
10. Autre	668	6,9	696	6,4
Total	9 732	100,0	10 901	100,0

Source : INSEE, Enquêtes Emploi, 1994 et 1998.

Pour trouver cet emploi, ils ont d'abord eu recours à des démarches personnelles, comme des candidatures spontanées par l'envoi de *curriculum vitae*. En deuxième position vient la sollicitation des relations personnelles, qui devance l'utilisation des ressources de l'ANPE et l'aide de la famille. Le soutien apporté par le réseau de relations est donc de toute première importance en France aujourd'hui. D'autant que les réponses correspondant aux modalités « école » ou « contacté par un employeur » peuvent aussi s'interpréter, au moins en partie, comme révélant la mobilisation d'un réseau, à caractère certes moins personnel et plus professionnel, mais relevant également d'une certaine forme de capital social. Il peut s'agir par exemple d'un employeur rencontré

durant un stage ou un ancien travail, ou bien encore du réseau des anciens élèves d'une école. Si l'on accepte de considérer que chacune de ces quatre modalités de réponse (en italique au tableau 1) correspond bien à la sollicitation d'une forme de capital social, il apparaît que 33 % des emplois trouvés le sont par ce biais. Cette sollicitation peut tout aussi bien prendre la forme d'une information pertinente sur un emploi disponible que d'une recommandation directe. Les données ne nous permettent malheureusement pas de départager entre les deux.

Le dépouillement des réponses à cette même question dans l'enquête Emploi de 1994 (rappelé au tableau 1) conduit à des résultats quasiment identiques. D'une certaine manière, cette stabilité valide le choix unique demandé à l'enquêté. S'il était impossible de faire un tel choix, du fait de la multiplicité des modes de recherche d'emploi, et si donc les réponses se répartissaient de façon relativement aléatoire, il n'y aurait que peu de chances que l'on observe un tel résultat.

De nombreuses études statistiques antérieures ont utilisé les relations de rôle comme indicateurs de la force du lien. Nous ferons de même, tout en soulignant qu'il ne s'agit que d'une approximation. Les « relations personnelles » sont sûrement (Fisher, 1982) composées en grande partie de relations amicales, mais s'y ajoutent tous les autres types de relations non familiales : collègues, voisins, etc. Il s'agit donc d'une catégorie hétéroclite dont on ne voit pas ce qui permettrait de dire qu'elle ne recouvrirait que des liens faibles. Les amis sollicités pour trouver un emploi peuvent fort bien être des proches. De même, nous pouvons soupçonner une certaine faiblesse des liens lorsqu'il s'agit du contact avec un employeur ou lorsqu'ils se situent dans le contexte de la formation, mais nous n'avons aucun moyen de le tester. Nous n'avons pas non plus de certitude absolue en ce qui concerne les relations familiales. D'autres études (Bonvalet et al., 1993) et quelques dépouillements complémentaires que nous avons effectués incitent à penser qu'il s'agit le plus souvent des relations parents-enfants, mais rien ne permet de prouver ici que ce sont ces liens qui ont été sollicités et se sont avérés efficaces. Bref, si *a priori* il devrait plutôt y avoir congruence entre famille et liens forts d'une part, et relations personnelles ou professionnelles et liens faibles d'autre part, nous ne pourrions sur ce point qu'en rester au stade d'une conjecture plausible.

Pour tester l'hypothèse d'un rôle propre du capital social dans le processus d'acquisition du statut, nous allons étudier, comme annoncé plus haut, sa relation avec quatre variables : l'origine sociale, le niveau d'éducation, la profession et le revenu<sup>4</sup>.

En ce qui concerne cette dernière variable, nous ne disposons dans l'enquête Emploi que du salaire (y compris les primes). Celui-ci est sans

4. Une variable telle que le statut du premier emploi occupé aurait pu être ajoutée, mais nous ne disposons pas de cette information dans l'enquête dont nous traitons.

doute un moins bon indicateur de niveau de vie effectif que le revenu individuel. Il existe cependant une étroite corrélation entre les deux et par ailleurs la problématique de cette étude conduit à se focaliser sur la dimension strictement individuelle des ressources financières, pour laquelle le salaire est un indicateur congruent. En contrepartie, puisque nous ne disposons pas des revenus d'activité des indépendants, l'investigation sera restreinte aux seuls salariés. Nous ne conserverons que ceux travaillant à temps plein, puisque la durée du travail a un effet immédiat et évident sur le niveau de salaire mais qui pose des problèmes d'un autre ordre que ceux sur lesquels nous centrons cette recherche. Nous ne pourrons ici retenir toutes les variables qui doivent être contrôlées lorsqu'il s'agit de tester l'effet net d'une variable sur le salaire. Compte tenu de son importance, l'âge fera toutefois l'objet d'une attention particulière, puisqu'il est bien connu que la progression dans la carrière se traduit dans l'immense majorité des cas par une hausse du salaire. Ce dernier sera codé en trois catégories correspondant aux « tiersiles » de la distribution.

La position dans la stratification des professions sera appréciée à l'aune du code français des Professions et catégories socioprofessionnelles (PCS). Afin de disposer d'une variable ordinale, ces professions seront regroupées en trois grandes catégories : supérieure (cadres), moyenne (professions intermédiaires) et modeste (ouvriers et employés). Le même regroupement sera effectué pour la profession du père (à l'âge où l'enquêté a achevé ses études) qui sera notre indicateur d'origine sociale. La profession de la mère, tout comme le diplôme des parents, ne sont pas connus dans cette enquête.

Le niveau d'éducation sera mesuré par le plus haut diplôme détenu par l'enquêté ; l'échelle correspondante sera divisée en trois grands groupes : supérieur (à Bac + 2) moyen (Bac à Bac + 2) et inférieur.

La variable indicatrice du capital social sera construite en conservant telles quelles les quatre modalités ayant trait au recours au réseau et en les opposant à l'ensemble de celles qui n'impliquent pas un tel recours.

Toutes les limitations évoquées amènent à finalement conserver un échantillon de 6 104 salariés<sup>5</sup>, travaillant à temps plein depuis un an ou moins dans l'entreprise qui les emploie en mars 1998, et sur lequel nous allons commencer par examiner les liaisons brutes entre le capital social et les quatre dimensions du statut retenues.

5. Sauf lorsque l'origine sociale intervient dans un modèle car, compte tenu des non-réponses plus nombreuses, il ne reste plus que 4 822 individus.

## Relations brutes entre capital social et différentes dimensions du statut social

L'origine sociale, qui a bien évidemment un fort impact sur le niveau d'éducation (nous ne reproduisons pas ici la table correspondante mais les chiffres vont dans le sens attendu d'une propension à obtenir des diplômes d'autant plus élevés que l'origine est elle-même élevée), a aussi un effet significatif (chi-deux = 36,92, degrés de liberté (ddl) = 8, probabilité qu'une telle liaison soit due au hasard ( $p < 0,001$ ) sur le mode d'obtention de l'emploi. Comme le montre le tableau 2, ceux qui sont issus des milieux défavorisés ont recours à leur famille. Les catégories intermédiaires sollicitent moins leurs réseaux familiaux ou personnels et ont surtout recours au contact direct avec un employeur ou à un réseau lié à la formation. Ceux qui sont issus des catégories supérieures font plus fréquemment appel à leurs réseaux pour trouver un emploi : relations personnelles non familiales, contact avec un employeur ou réseau lié à l'école. En moyenne, l'utilisation du capital social est plus forte dans ces milieux que dans les milieux intermédiaires ou modestes.

Le niveau d'éducation n'est pas non plus sans effet sur l'utilisation du capital social (chi-deux = 166,69, ddl = 8,  $p < 0,001$ , tableau 3). Les plus bas niveaux d'éducation choisissent surtout la famille et, dans une moindre mesure, les autres relations personnelles. Les niveaux intermédiaires sont ceux qui ont le moins recours à leur réseau, tandis que les

### 2. Moyen utilisé pour trouver l'emploi actuel selon l'origine sociale

En %

	Famille	Relation personnelle	École	Employeur	Autre	Total
Supérieure	4,0	21,6	6,3	7,5	60,5	100
Moyenne	3,5	14,3	6,1	5,9	70,2	100
Modeste	4,6	17,0	3,8	5,1	69,5	100
Ensemble	4,3	17,0	4,5	5,5	68,6	100

Source : INSEE, Enquête Emploi, 1998.

### 3. Moyen utilisé pour trouver l'emploi actuel selon le niveau d'éducation

En %

	Famille	Relation personnelle	École	Employeur	Autre	Total
Supérieur	1,2	11,7	10,7	8,5	68,0	100
Moyen	3,3	15,0	4,4	5,3	72,0	100
Inférieur	6,1	18,6	3,0	5,3	67,1	100
Ensemble	4,9	17,0	4,3	5,7	68,2	100

Source : INSEE, Enquête Emploi, 1998.

diplômés du supérieur préfèrent les contacts noués avec un employeur ou dans le cadre de leur formation.

Le fait d'utiliser ou non le capital social pour trouver un emploi a un effet assez neutre sur la strate sociale de cet emploi. En revanche, les différentes formes de capital social ont un effet très significatif sur la position dans la stratification sociale (chi-deux = 134,73, ddl = 8,  $p < 0,001$ , tableau 4). Le recours à la famille ou aux relations personnelles amène bien plus souvent à trouver un emploi de position inférieure, tandis que l'école et le contact direct avec un employeur procurent fréquemment des statuts moyens et surtout supérieurs.

L'utilisation du capital social par opposition aux autres manières d'obtenir l'emploi occupé n'a pas d'effet très fort sur les niveaux de salaire mais, comme pour la profession, le recours à telle ou telle forme de capital social a un effet significatif (chi-deux = 112,60, ddl = 8,  $p < 0,001$ , tableau 5). Ceux qui ont bénéficié du soutien de leur famille ont tendance à avoir de faibles rémunérations, alors que les autres relations personnelles sont davantage associées à des salaires moyens. Le recours à l'école débouche soit sur des salaires élevés, soit sur des salaires faibles, alors qu'avoir été contacté directement par son employeur actuel accroît unilatéralement les chances d'avoir un haut niveau de salaire.

#### 4. Niveau socioprofessionnel de l'emploi actuel selon le moyen utilisé pour le trouver

En %

	Supérieur	Moyen	Modeste	Total
Famille	1,7	8,1	90,2	100
Relation personnelle	8,9	17,5	73,6	100
Ecole	19,2	26,9	53,8	100
Employeur	14,4	28,2	57,5	100
Autre	9,0	20,5	70,5	100
Ensemble	9,4	20,1	70,5	100

Source : INSEE, Enquête Emploi, 1998.

#### 5. Niveau de salaire de l'emploi actuel selon le moyen utilisé pour le trouver

En %

	Supérieur	Moyen	Inférieur	Total
Famille	15,8	30,0	54,2	100
Relation personnelle	31,9	36,3	31,8	100
Ecole	35,8	26,2	38,1	100
Employeur	48,0	24,7	27,3	100
Autre	34,5	33,1	32,3	100
Ensemble	34,0	32,7	33,3	100

Source : INSEE, Enquête Emploi, 1998.

Les quatre formes de mobilisation du capital social distinguables à partir de ces données ne concernent pas, en terme de propension, les mêmes populations. C'est pourquoi en moyenne l'utilisation de toutes ces ressources amalgamées a un effet assez neutre sur la position sociale ou économique. Par contre, dès qu'on les distingue les unes des autres, des effets significatifs apparaissent.

Cela signifie que l'utilisation du capital social n'est pas le fait d'une seule catégorie sociale. Toutes les catégories utilisent ce mode d'obtention d'emploi, mais elles ne font pas forcément appel au même type de réseau. Sans revenir sur le détail, il apparaît que les relations familiales, correspondant vraisemblablement à des liens forts, sont surtout utilisées par ceux qui sont d'origine modeste ou ont un faible niveau de diplôme et elles ont tendance à aider à trouver des emplois de statuts sociaux ou économiques peu élevés. Les autres relations, plutôt nouées dans un contexte professionnel ou de formation et présumées plus faibles, sont davantage utilisées dans les milieux moyens ou supérieurs et conduisent plutôt à trouver des emplois ayant ce statut.

### L'effet propre du capital social sur le statut social atteint

A ce stade, pour apprécier le rôle du capital social dans le processus d'acquisition du statut, il n'a pas été tenu compte des interactions entre les différentes variables décrivant ce statut dont on sait par ailleurs qu'elles sont extrêmement fortes. Il faut donc à présent essayer d'estimer l'effet *net* des différentes formes de mobilisation du capital social lorsque les autres variables sont contrôlées. Consiste-t-il en un renforcement des liaisons standards ou amène-t-il à des altérations significatives ?

Le tableau 6 résume les résultats d'un modèle logit<sup>6</sup> expliquant la position dans la stratification professionnelle par l'âge, le niveau d'études, l'origine sociale et le capital social. Même si l'effet de cette dernière variable est moins fort que celui de chacune des autres variables, il demeure significatif. Le capital social a donc un effet net de l'intervention de l'âge, du diplôme et de l'origine sociale sur la position de l'emploi occupé dans la stratification sociale. L'examen des paramètres<sup>7</sup> du modèle aboutit à une conclusion congruente avec ce qui vient d'être constaté pour les liaisons brutes. Les relations familiales amènent plutôt à avoir un emploi de catégorie inférieure, alors que l'école ou un contact direct avec un employeur sont plus propices à trouver un emploi de catégorie supérieure. Le rôle des relations personnelles n'est pas significatif.

6. Ce modèle consiste en une régression logistique permettant d'estimer les effets propres des variables explicatives qualitatives sur une variable à expliquer elle-même qualitative.

7. Que nous ne reproduirons pas ici par économie de place.

6. Un modèle logit où le niveau socioprofessionnel est expliqué par l'âge, l'origine sociale, le niveau de diplôme et le capital social

Effet de ...	ddl	L <sup>2</sup>	Prob>L <sup>2</sup>
Âge	8	167,52	< 0,0001
Origine sociale	4	115,40	< 0,0001
Éducation	4	1429,07	< 0,0001
Capital social	8	32,45	< 0,0001
Qualité d'ajustement globale	336	357,45	0,20

Comme ce modèle ajuste correctement les données (aux seuils usuels de significativité), on peut en déduire qu'il ne sert à rien d'y introduire des interactions entre variables indépendantes. En particulier, l'interaction entre capital social et origine sociale ne doit pas être significative. De fait, lorsqu'on ajoute cette interaction au modèle, chaque variable conserve un effet significatif, mais il y a 83 % de chances que l'effet de cette interaction soit dû au hasard seul. Dans le modèle log-linéaire équivalent à ce modèle logit, cette interaction correspond à l'effet du capital social sur la mobilité sociale (interaction d'ordre trois entre origine sociale, position professionnelle et capital social). Il n'y a donc pas d'effet net du capital social sur la mobilité sociale intergénérationnelle. En supprimant le contrôle de l'âge et du niveau d'éducation, on parvient à la même conclusion. Un modèle log-linéaire<sup>8</sup> comportant l'origine sociale, le statut professionnel et notre variable de capital social révèle que l'interaction d'ordre trois n'est pas significative, alors que toutes les interactions d'ordre deux le sont (tableau 7). Cela signifie que les tables de mobilité intergénérationnelle ne diffèrent pas significativement selon que l'emploi a été trouvé par tel ou tel moyen, correspondant à telle ou telle force du lien.

L'effet net du capital social sur le niveau de salaire est tout à fait parallèle à celui qui vient d'être établi à propos de la position dans la stratification professionnelle. Les résultats du modèle logit reproduits au tableau 8 montrent qu'il intervient de façon significative même avec contrôle de l'âge, du diplôme et de l'origine sociale, ces trois variables ayant elles-mêmes un rôle important dans l'explication du niveau de rémunération. Toutefois, en ajoutant la profession au modèle (tableau 9), l'effet du capital social (tout comme d'ailleurs celui de l'origine) devient beaucoup moins certain : il n'est plus significatif au seuil de 1 %. À l'inverse, en ajoutant le salaire au modèle logit précédent, expliquant la profession par l'âge, le diplôme, l'origine sociale et le capital social, l'effet de cette dernière variable demeure significatif ( $p = 0,0007$ ). Le capital

<sup>8</sup> Tous les modèles log-linéaires présentés dans cet article sont hiérarchiques. Ils permettent une notation abrégée qui simplifie la présentation des résultats : par convention, une interaction d'ordre  $k$  contient aussi toutes les interactions d'ordre  $k-1$  à 1. Par exemple, origine\*éducation contient aussi origine d'une part et éducation d'autre part.

social pèse donc plus sur le niveau professionnel que le niveau de salaire. Son influence sur les ressources financières est en grande partie médiatisée par l'influence du mode d'obtention de l'emploi sur la position de cet emploi dans la hiérarchie professionnelle. D'ailleurs, un modèle log-linéaire appliqué aux trois variables (capital social, profession et salaire) aboutit à une faible significativité de l'interaction d'ordre trois ( $p = 0,015$ ), tandis que les interactions d'ordre deux sont très significatives. A profession identique, obtenir son emploi par un lien familial donne des salaires plus faibles, alors que le fait d'avoir été contacté par son employeur actuel donne des salaires plus élevés que la moyenne, surtout dans les catégories professionnelles modestes. Les autres incidences du mode d'obtention de l'emploi sur la rémunération de cet emploi, toutes choses égales d'ailleurs, sont négligeables. Il en résulte que le capital social ne modifie pas fondamentalement la relation salaire-profession.

*7. Un modèle log-linéaire du croisement de l'origine sociale, de la profession et du capital social*

	ddl	L <sup>2</sup>	Prob.
Effet de l'interaction : (Origine * Profession * Capital social)	16	11,84	0,7547
Le meilleur modèle est :			
(Origine * Profession)	4	711,31	< 0,0001
(Origine * Capital social)	8	29,63	0,0002
(Profession * Capital social)	8	106,63	< 0,0001

*8. Un modèle logit où le niveau de salaire est expliqué par l'âge, l'origine sociale, le niveau de diplôme et le capital social*

effet de ...	ddl	L <sup>2</sup>	Prob>L <sup>2</sup>
Âge	8	553,68	< 0,0001
Origine sociale	4	37,88	< 0,0001
Éducation	4	496,49	< 0,0001
Capital social	8	21,54	0,0058

*9. Un modèle logit où le niveau de salaire est expliqué par l'âge, l'origine sociale, le niveau de diplôme, le niveau socioprofessionnel et le capital social*

effet de ...	ddl	L <sup>2</sup>	Prob>L <sup>2</sup>
Âge	8	442,82	< 0,0001
Origine sociale	4	10,89	0,0279
Éducation	4	57,74	< 0,0001
Profession	4	471,23	< 0,0001
Capital social	8	17,35	0,0267

Il ne modifie pas non plus de façon importante la relation entre origine sociale et niveau de salaire. Dans un modèle log-linéaire appliqué aux variables indicatrices de capital social, de niveau de salaire et d'origine sociale, l'interaction d'ordre trois n'est pas significative au seuil de 1 % (ddl = 16,  $L^2 = 27,61$ ,  $p = 0,0352$ ).

Le lien entre le niveau d'éducation et l'origine sociale n'a pas d'incidence sur le type de capital social auquel les individus accèdent. Dans un modèle log-linéaire, l'interaction entre ces trois variables s'avère non significative (ddl = 16,  $L^2 = 19,12$ ,  $p = 0,262$ ), alors que les interactions entre ces variables prises deux à deux le sont. Cela signifie que la relation entre éducation et capital social vaut quelle que soit l'origine sociale ou que celle entre cette origine et le capital social vaut pour chaque niveau d'éducation. Un examen des paramètres du modèle montrerait que ces relations sont proches de celles déjà constatées pour les liaisons brutes.

Bien que le capital social n'altère pas ou peu la relation origine sociale et destinée sociale ou économique, lorsqu'on prend pour point de départ le niveau d'éducation, les choses changent. Dans les modèles log-linéaires à trois variables correspondants, les interactions d'ordre trois sont significatives (tableau 10). L'effet propre du capital social se fait d'ailleurs davantage sentir sur la relation entre éducation et profession qu'entre éducation et niveau de salaire.

En revanche, dans un modèle quadri-dimensionnel, l'interaction d'ordre quatre entre capital social, éducation, profession et salaire n'est pas significative (ddl = 32,  $L^2 = 32$ ,  $p = 0,48$ ). La congruence entre les trois facteurs classiquement considérés comme les plus essentiels pour déterminer le statut social acquis (éducation, profession, revenu) n'est pas altéré par le type de capital social mobilisé pour trouver l'emploi occupé ou, ce qui revient au même, l'interaction la plus importante trouvée, celle entre capital social, éducation et profession, n'est pas différente selon les niveaux de salaire. Elle ne diffère pas non plus selon l'origine sociale. Dans le cadre d'un modèle log-linéaire appliqué aux quatre variables en cause (capital social, éducation, profession, origine sociale), l'interaction d'ordre quatre est loin d'être significative ( $p = 0,98$ ).

### 10. Deux modèles log-linéaires

Effet du capital social

- a) Sur la relation entre niveaux d'éducation et socioprofessionnel ;  
b) Sur la relation entre niveaux d'éducation et de salaire

	ddl	$L^2$	Prob.
a : (Éducation*Capital social*Profession)	16	40,14	0,0007
b : (Éducation*Capital social*Salaire)	16	35,26	0,0037

En résumé, c'est principalement sur la relation entre deux composantes du statut acquis, le niveau d'éducation et la position dans la stratification professionnelle, que le capital social a un impact. Le tableau 11 permet de s'en faire une idée. Il montre que quel que soit le niveau d'éducation, un emploi trouvé par des liens familiaux amène toujours à occuper une position sociale plus basse que la moyenne. Pour chaque niveau d'éducation, l'école est un intermédiaire plutôt neutre qui vient légèrement renforcer la relation entre niveau d'éducation et strate sociale d'appartenance, alors que le contact direct avec l'employeur a plutôt un effet d'ascension sociale. Les relations personnelles ont tendance à avoir ce même effet pour les niveaux d'éducation les plus élevés ou les plus faibles. Aux niveaux moyens, elles peuvent conduire soit à un déclassement, soit à un surclassement.

**11. Niveau socioprofessionnel selon le niveau d'éducation et le moyen utilisé pour trouver l'emploi actuel**

En %

			Niveau socioprofessionnel			
			Supérieur	Moyen	Inférieur	Total
Éducation Supérieure	Capital social	Famille	22,2	11,1	66,7	100
		Relation perso	60,0	25,6	14,4	100
		Ecole	54,9	40,2	4,9	100
		Employeur	53,8	38,5	7,7	100
		Autre	51,8	33,8	14,3	100
	Total	52,9	33,7	13,4	100	
Moyenne	Capital social	Famille	2,4	33,3	64,3	100
		Relation perso	10,4	36,5	53,1	100
		Ecole	8,8	57,9	33,3	100
		Employeur	13,2	54,4	32,4	100
		Autre	7,6	46,2	46,2	100
	Total	8,2	45,3	46,5	100	
Inférieure	Capital social	Famille	0,8	3,7	95,5	100
		Relation perso	2,4	11,7	85,9	100
		Ecole	—	3,3	96,7	100
		Employeur	2,8	16,7	80,5	100
		Autre	1,3	9,2	89,5	100
	Total	1,5	9,6	88,9	100	

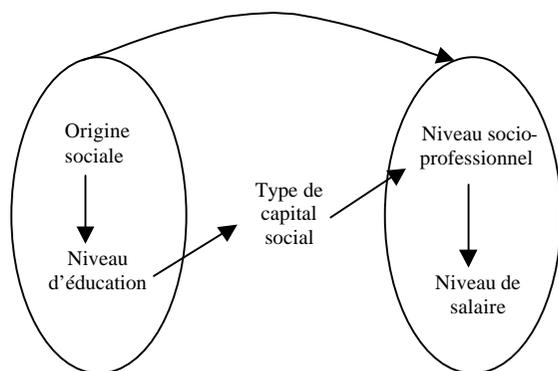
Source : INSEE, Enquête Emploi, 1998.

Sur ce tableau, comme d'une manière générale sur l'ensemble des autres croisements examinés jusqu'ici, on ne distingue pas véritablement d'effet du capital social par opposition aux autres manières de trouver l'emploi occupé. Lorsqu'un effet se fait sentir, il est le fruit des différences entre les divers types de réseau utilisé. Parler d'effet net ou brut du capital social est donc un raccourci de langage. Sous cette expression, il faut toujours lire en réalité : effet du type de réseau mobilisé. Même

après contrôle de plusieurs dimensions, l'opposition principale continue de se situer entre les liens présumés plus forts, les relations familiales entraînant à des statuts peu élevés, et les autres, présumés plus faibles, notamment ceux qui sont noués dans un contexte professionnel antérieur ou de formation et qui sont davantage liés à des statuts plus élevés.

Toutes choses égales par ailleurs, l'influence du capital social sur le statut social atteint peut finalement se représenter par le graphique 1. Il montre qu'une fois tenu compte des liens entre les dimensions standards du statut, le type de capital social mobilisé a un effet propre sur le statut atteint, qui est principalement dû au fait qu'il est susceptible de modifier la relation entre niveau d'éducation et position dans la stratification sociale ; cette altération étant à peu près identique quelle que soit l'origine sociale.

### 1. Capital social et acquisition du statut



En fin de compte, à côté du capital humain qui reste un facteur primordial, le recours aux réseaux est bien aujourd'hui en France une manière privilégiée de trouver un emploi (de façon stable dans les années 1990). Toutefois, les hypothèses que l'on pouvait formuler à la suite des travaux de Granovetter ne sont que partiellement vérifiées. Les liens présumés faibles ne sont pas nécessairement plus efficaces que les liens présumés forts : dans les milieux défavorisés, c'est plutôt l'inverse, et dans les milieux favorisés, cela est surtout vrai des relations nouées dans un cadre institutionnel qui n'est pas sans rapport avec l'emploi trouvé, que ce soit à l'occasion de la formation ou d'un travail antérieur. La force des liens, tout comme l'utilisation de ressources de sociabilité en général, n'ont que peu de rapport avec la mobilité sociale entre générations et donc l'inégalité des chances sociales sous l'angle de la congruence entre un statut assigné et un statut acquis. Elles n'ont pas non plus d'effet sur la congruence entre les trois dimensions principales du statut acquis.

Le type de capital social mobilisé a cependant un effet *propre* sur le statut atteint, notamment sur la strate socioprofessionnelle et plus indirectement sur le salaire. En retour, il est plus influencé par le niveau d'éducation que l'origine sociale, si bien que, toutes choses égales par ailleurs, la relation qui est la plus fortement modifiée par le recours à tel ou tel type de réseau pour trouver son emploi est celle existant entre éducation et statut socioprofessionnel. On peut donc conclure que le capital social joue un rôle qui ne saurait être négligé lorsqu'on cherche à expliquer la position dans la stratification sociale. Mais ce rôle ne s'est-il pas affaibli à moyen terme ?

### Augmentation du recours au capital social pour trouver un emploi

Pour ce qui est du statut social, on trouve dans l'enquête étudiée ici une autre question qui est posée depuis beaucoup plus longtemps et qui permet d'avancer quelques éléments de réponse. A tous ceux qui sont à la recherche d'un emploi, il est demandé quel(s) moyen(s) ils utilisent, mais cette fois l'enquêté peut en citer plusieurs. Parmi ceux qui ont fait des démarches et en excluant ceux qui ont fondé leur propre entreprise, il s'avère que 71 % ont sollicité des relations personnelles en 1971 (il s'agit ici de tout type de relations personnelles, y compris familiales, soit comme seule démarche, soit comme une démarche parmi d'autres). En 1998, ils sont 78 %<sup>9</sup>. Entre la première date, qui correspond à une période de plein emploi et de croissance forte, et la seconde, caractérisée par une crise économique se traduisant par un taux de chômage élevé, on constate donc une augmentation du recours aux réseaux comme mode de recherche d'emploi.

On aurait pourtant pu conjecturer qu'avec l'extension du chômage et la perte de certaines relations de sociabilité qu'il peut entraîner<sup>10</sup>, les réseaux auraient été moins sollicités. C'est toutefois l'inverse qui se produit et il y a à cela quelques bonnes raisons. En période de plein emploi, l'investissement en capital humain peut souvent s'avérer suffisant pour trouver un emploi. Mais, les transformations de l'appareil productif et le développement des nouvelles technologies ont eu pour conséquence d'élever le niveau de qualification. Si l'on y ajoute la plus

9. En 1971, l'intervalle de confiance à 99 % de la proportion de recours au réseau va de 69 % à 73 % ; en 1998, il va de 77 % à 79 %. Ces intervalles de confiance ne se recouvrant pas, le changement intervenu entre les deux dates peut être considéré comme significatif.

10. A partir de l'enquête « contacts sociaux » réalisée par l'INSEE en 1997, Blanpain et Pan Ké Shon (1998) montrent que le nombre d'interlocuteurs en face à face au cours d'une semaine est de 9,7 pour un actif occupé et de 7,7 pour un chômeur. Des monographies locales (Mendras et Stankiewicz, 1986) amènent à penser que la perte de relations a des effets plus sensibles en milieu urbain qu'en milieu rural.

grande concurrence sur le marché du travail, il en a résulté une élévation du niveau de diplôme, mais aussi le fait que si ce dernier est devenu quasiment nécessaire pour trouver un emploi, il n'est plus toujours suffisant. Le recours à des ressources informelles, telles que des relations personnelles pour trouver des informations ou des recommandations, est dès lors devenu plus crucial.

Or, ce recours, comme nous l'avons vu, ne croît pas linéairement avec le statut social pour n'être finalement que l'apanage d'une minorité se situant en haut de la hiérarchie. Toutes les catégories ont la possibilité d'accéder à certaines formes de capital social et toutes manifestent une certaine propension à mobiliser cette ressource ; ce qui n'empêche pas le type de capital social utilisé de varier selon les milieux sociaux. Les chômeurs (surtout ceux de longue durée) qui n'auraient plus aucun recours relationnel possible, sont ceux qui risquent le plus de basculer dans l'exclusion (Paugam, 1995). Mais les autres, même s'ils ont perdu certaines de leurs anciennes relations, peuvent encore compter sur le soutien de celles qui leur restent, et notamment de leurs parents lorsqu'ils sont jeunes. Si le soutien relationnel, effectivement mobilisable, est ainsi devenu plus indispensable qu'auparavant, il est logique qu'il soit plus souvent mobilisé.

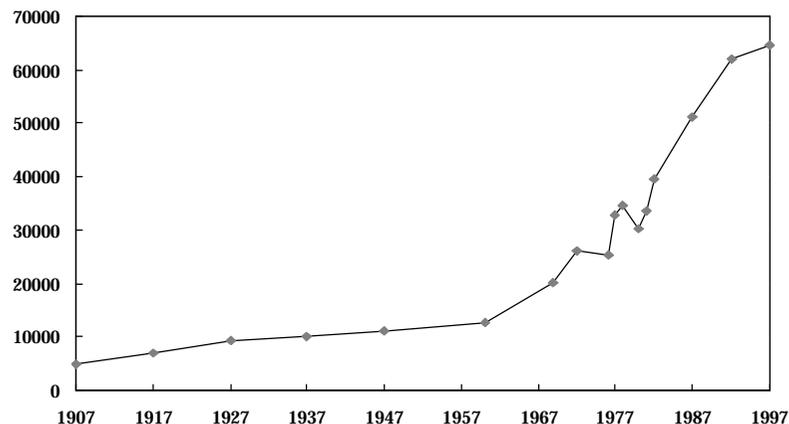
En somme, dans la France d'aujourd'hui, le capital social a non seulement un effet propre et significatif sur le statut social atteint, mais il est vraisemblable que cet effet soit légèrement plus important qu'il y a trente ans<sup>11</sup>.

### La croissance du capital social au niveau collectif

Jusqu'ici nous avons analysé le capital social au niveau individuel, mais c'est au niveau collectif que Putnam a argumenté de son déclin aux États-Unis depuis les années 1970. En utilisant, comme lui, des indicateurs de participation sociale, il s'avère que l'on ne parvient pas à sa conclusion en ce qui concerne la France où les données amènent plutôt à un diagnostic inverse (voir graphique 2 et tableau 12). Les adhésions, les nombres de créations d'association, comme les nombres d'associations, ont eu tendance à augmenter depuis 1965, même si l'essentiel de cette hausse s'est faite durant les années 1970 et 1980, alors que les années 1990 ont été marquées par une relative stabilisation.

11. Du côté des employeurs, on peut conjecturer, qu'en cas de pénurie d'offre de travail sur un marché donné, ils feront de plus en plus souvent appel aux réseaux personnels de leurs employés pour parvenir à recruter. Nous ne disposons pas de données sur ce point, mais d'ores et déjà on sait que certaines entreprises, n'arrivant pas à trouver du personnel par les canaux habituels, offrent une prime d'un montant non négligeable à ceux de leurs salariés qui, en sollicitant leurs relations (voisins, amis, famille), ont permis une embauche effective.

## 2. Créations annuelles brutes d'associations en France



Source : Forsé M., 1998, « Les associations se développent selon un rythme ralenti », in Louis Dirn (ed.) *La société française en tendances*, Paris, PUF, p. 257-266.

## 12. Adhésion à au moins une association

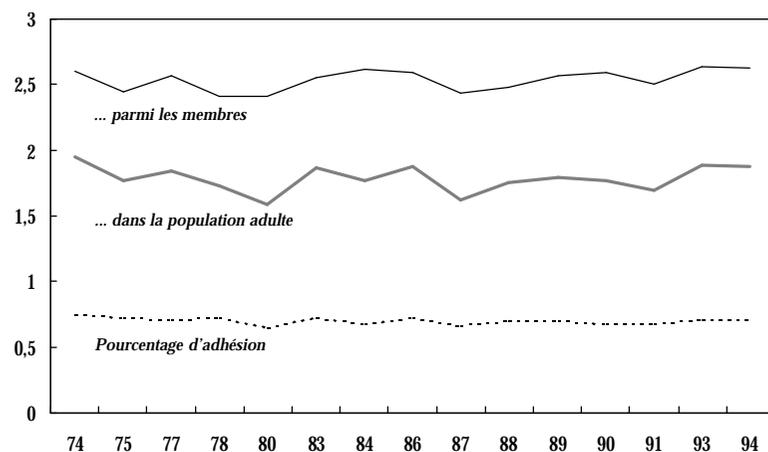
(parmi les 18 ans et plus, en France)

Année	en %
1967	37
1983	42
1985	44
1990	45
1996	45

Sources : INSEE pour 1967 1983 et 1996 ; CREDOC ailleurs.

Pour les États-Unis, plusieurs recherches ont déjà fortement remis en cause l'idée d'un déclin (Ladd, 1996 ; Paxton, 1999). Nous avons donc réanalysé les données du *General Social Survey* sur lesquelles s'appuie Putnam. Or, nous doutons que l'on puisse conclure, comme il le fait, à une décroissance depuis le milieu des années 1970. Il y aurait plutôt eu une légère augmentation, notamment dans les années 1990 (graphique 3). Il est vrai que Putnam parvient à son résultat après contrôle de l'évolution du niveau d'éducation. Mais, ce contrôle ne s'impose pas à ce stade, puisqu'il s'agit d'établir un diagnostic d'ensemble sur l'évolution de la participation sociale avant de l'expliquer. D'autres facteurs devraient être de toute façon pris en compte pour une telle explication. Pour ce qui est de la tendance d'ensemble, et sans s'arrêter à ses facteurs explicatifs propres, il y a, à tout le moins, stabilité sur l'ensemble de la période.

### 3. Pourcentage d'adhésion à au moins une association, nombre d'adhésions dans la population adulte et parmi les seuls membres aux États-Unis



Source : General Social Survey, USA.

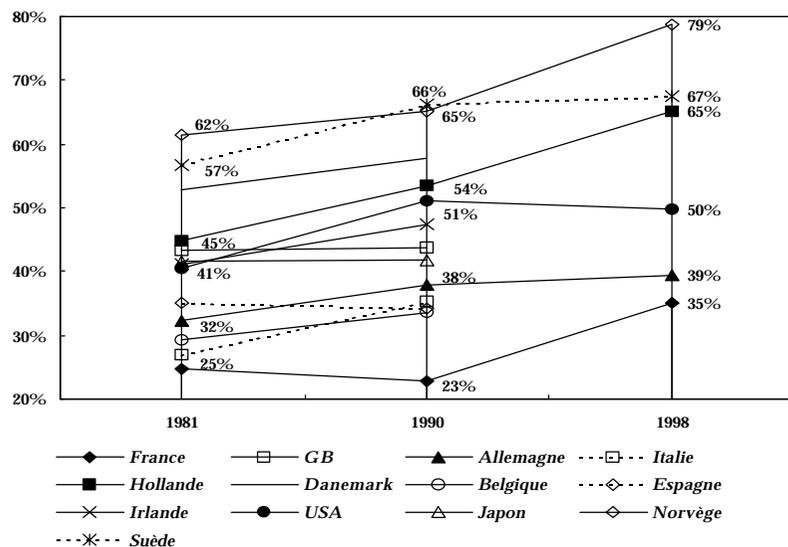
L'examen des données sur l'évolution de la confiance dans les autres (ou confiance sociale au sens de Putnam) entre le début des années 1980 et le début des années 1990 pour différents pays où ont été effectuées les *World Value Surveys* amène à une conclusion similaire. Comme le montre Galland (1999), on constate en général une augmentation de la confiance sociale. Ces données confirment par ailleurs l'existence d'une relation significative entre adhésion à au moins une association et confiance, comme prévu par la théorie du capital social<sup>12</sup>. Cette relation a même eu tendance à s'intensifier entre 1980 et 1991 (le V de Cramer passe de 0,16 à 0,20).

Les réponses à une question posée sur la confiance sociale dans l'enquête *International Social Survey Programme* de 1998 permettent de se faire une idée du devenir récent de cette confiance. Ces données ne sont pas à l'heure actuelle disponibles pour tous les pays participant à ce programme, mais elles indiquent clairement d'une part que la hiérarchie des niveaux de confiance selon les pays est relativement stable et, d'autre part, que la tendance est partout à l'élévation de la confiance sociale ; et ce, même si au début de la décennie elle atteignait déjà, comme en Norvège, un niveau très élevé (graphique 4).

Quel que soit l'indicateur de capital social retenu, il semble donc difficile de parler de déclin. Au cours des 25 dernières années, aux États-Unis comme dans la plupart des pays européens, le capital social a légèrement augmenté ou est demeuré stable.

12. Confiance et participation sociale par ailleurs sont d'autant plus importantes que le niveau d'études s'élève (toutes choses égales).

## 4. La confiance dans les autres



Question : « D'une façon générale, diriez-vous que vous faites confiance aux gens ou que l'on est jamais trop prudent avec les autres ? ».

Sources : 1981 et 1990 World Value Survey ; 1998 International Social Survey Programme.

## Conclusion

Finalement, nous retrouvons le très classique débat sociologique sur le destin des communautés. Certains pensent que la modernisation amène à leur disparition au profit d'autres formes d'organisation sociales, tandis que d'autres, et notamment Simmel (1908), argumentent que si les communautés traditionnelles, reposant essentiellement sur des statuts assignés et formant des cercles se recouvrant fortement, changent de forme pour devenir des communautés d'intérêts, elles n'en demeurent pas moins des communautés. Ces communautés modernes s'affranchissent de la distance, sont plus hétérogènes, se recoupent de moins en moins, tout en étant plus larges et plus nombreuses. Les cercles sociaux qui leur correspondent sont moins denses et la part des liens faibles y est plus importante. Reposant sur des intérêts de plus en plus spécifiques, elles sont beaucoup plus spécialisées. Toutes ces tendances les transforment profondément en regard de ce qu'elles étaient par le passé dans des sociétés essentiellement rurales, mais elles n'en continuent pas moins d'assurer leur rôle de soutien social. Comme Wellman (1988) l'a montré grâce à des enquêtes locales, ce n'est plus d'un seul ou d'un petit nombre de cercles de liens forts et se recouvrant fortement

que l'on tire aujourd'hui tout son secours et son identité. Il n'en demeure pas moins que les communautés urbaines contemporaines restent porteuses de capital social pour leurs membres. Wellman parle de « communautés personnelles » là où Simmel parle de « communautés d'intérêts » mais, pour l'un comme pour l'autre, c'est à la transformation et non à la disparition des communautés que nous assistons. Or, au travers de ce mouvement de relativement long terme, rien ne permet d'augurer d'un déclin du capital social.

Cette tendance vaut aussi pour le moyen terme. On peut en effet conclure des différentes données qui ont été examinées, et sans risque de se tromper, qu'en France (et sans doute plus largement en Europe) comme aux États-Unis, les vingt-cinq dernières années ont été marquées par un accroissement du capital social et de son rôle, rôle qui est par ailleurs spécifique en regard de celui d'autres formes de capitaux lorsqu'il s'agit d'expliquer le statut social.

Ce diagnostic est d'autant plus sûr que nous nous sommes ici limités aux communautés d'intérêts ou associations du « monde réel ». Or, il ne faut pas oublier que le développement de l'Internet a entraîné l'apparition et la multiplication de communautés d'intérêts virtuelles (*web communities, news groups, chat rooms, etc.*) qui représentent aussi une forme de capital social, incontestablement en forte expansion. La recherche d'information, de soutien relationnel ou plus simplement de sociabilité a crû et a été satisfaite par des communautés réelles et, de plus en plus souvent, virtuelles. Le recours à ces nouvelles communautés n'est pas le signe d'une rupture dans les évolutions des sociétés contemporaines. Bien au contraire, un examen des caractéristiques de ces cercles sociaux « en ligne » montrerait que le développement de cette forme de capital social traduit un approfondissement et une intensification des mêmes tendances que celles décelées par Simmel au début du siècle dans le passage des communautés traditionnelles aux communautés modernes.

## Références bibliographiques

- ARENDE H., 1948 : *The origins of totalitarianism*, New York, Harcourt & Brace.
- BECKER G. S., 1964 : *Human capital*, New York, Columbia University Press.
- BLANPIN N. et PAN KÉ SHON, 1998 : « 1983-1997 : Les Français se parlent de moins en moins », *INSEE Première*, n° 571.
- BONVALET C., MAISON D., LE BRAS H. et CHARLES L., 1993 : « Proches et parents », *Population*, 1, 83-110.
- BOURDIEU P., 1979 : *La distinction, Critique sociale du jugement*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P., 1980 : « Le capital social, Notes provisoires », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- BURT R., 1992 : *Structural holes. The social structure of competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- COLEMAN J. S., 1988 : « Social capital in the creation of human capital », *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- DEGENNE A., FORSÉ M., 1994 : *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin.
- DUNCAN O., BLAU P., 1967 : *The American occupational structure*, New York, John Wiley.
- FISCHER C., 1982 : *To dwell among friends, Personal networks in town and city*, Chicago, University of Chicago Press.
- FLAP H., 1995 : « No man is an island », London, *XV International conference on social networks*.
- FORSÉ M., 1997 : « Capital social et emploi », *L'Année Sociologique*, Vol. 47 (1), 143-181.
- FUKUYAMA F., 1995 : *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, New York, Free Press.
- GALLAND O., 1999 : « Les relations de confiance », *The Tocqueville Review, La Revue Tocqueville*, Vol. XX, no 1, 45-57.
- GRANOVETTER M. S., 1973 : « The strength of weak ties », *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- GRANOVETTER M. S., 1982 : « The strength of weak ties : a network theory revisited », in P. V. Marsden , N. Lin (eds.), *Social structure and network analysis*, Beverly Hills, Sage, 105-130.
- HÉLAN F., 1988 : « La sociabilité, une pratique culturelle », *Economie et Statistique*, 216, 3-22.

- LADD E. C., 1996 : « The data just don't show erosion of America's social capital », *Public Perspective*, 7, 1-30.
- LIN N., 1982 : « Social resources and instrumental action », in *Social structure and network analysis*, Peter V. MARSDEN et NAN LIN (eds), Beverly Hills, CA, Sage, 131-145.
- LIN N., 1990 : « Social resources and social mobility : A structural theory of status attainment », in R. BREIGER (ed.), *Social mobility and social structure*, Cambridge, Cambridge University Press, 247-271.
- LIN N., DAYTON P. et GREENWALD P., 1978 : « Analyzing the instrumental use of relations in the context of social structure », *Sociological Methods and Research*, 7, 149-166.
- MENDRAS H., STANKIEWICZ F., 1986 : « Diversités locales de l'économie non comptabilisée », in *L'esprit des lieux, Localités et changement social en France*, Paris, Ed. du CNRS, 233-253.
- PAUGAM S., 1995 : « The spiral of precariousness : A multidimensional approach to the process of social disqualification in France », in Graham Room (ed), *Beyond the threshold. The measurement and analysis of social exclusion*, Bristol, The Polity Press, 49-72.
- PAXTON P., 1999 : « Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment », *American Journal of Sociology*, 105, 88-127.
- 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 », *Political Science and Politics*, Décembre, 664-683.
- SCHULTZ Th. W., 1961 : « Investment in human capital », *American Economic Review*, 51, 1-17.
- SEWELL W., Hauser R., 1975 : *Education, occupation and earnings*, New York, Academic Press.
- SIMMEL G., 1908 : *Soziologie*, tr. fr., *Sociologie, Études sur les formes de la socialisation*, Paris, PUF, 1999.
- TOCQUEVILLE A. de, 1835-1840 : *De la démocratie en Amérique*, Paris, Gallimard, 1967.
- WARNER L., MEEKER M., EELLS K., 1949 : *Social class and America : A manual of procedure for the measurement of social status*, Chicago, Science Research Associates.
- WEBER M., 1922 : *Economie et Société*, tr. fr., Paris, Plon, 1971.

WEGENER B., 1991 : « Job mobility and social ties : Social resources, prior job and status attainment », *American Sociological Review*, 56, 1-12.

WELLMAN B., CARRINGTON P. J., HALL A., 1988 : « Networks as personal communities », in Wellman B. and Berkowitz S. D. (eds), *Social structures, A network approach*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 130-184.