Capital social, processus sociaux et capacité d'action collective

Emmanuel Lazega

▶ **To cite this version:**

Emmanuel Lazega. Capital social, processus sociaux et capacité d'action collective. Bevort Antoine, Lallement Michel. Le capital social, La Découverte, pp.213-225, 2006, 9782707148049. hal-01053953

HAL Id: hal-01053953

https://sciencespo.hal.science/hal-01053953

Submitted on 4 Aug 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.

12

Capital social, processus sociaux et capacité d'action collective

*par Emmanuel Lazega**

Capacités individuelles et capacités collectives

Il n'est pas rare de trouver des théories sur l'importance des relations sociales pour la capacité d'action individuelle. De ce point de vue, centré exclusivement sur l'individu, le capital social est défini comme un ensemble de ressources auxquelles les acteurs individuels ont accès grâce à leurs relations ou à leur position dans une structure relationnelle [Burt, 1992 ; Lin, 2001]. Il est plus rare, en revanche, de trouver des théories sur l'importance des relations sociales (en fait, des structures relationnelles relativement stables composées par ces relations sociales) pour la capacité d'action collective. Pourtant, il semble difficile de concevoir une action collective organisée qui ne s'appuie pas, par exemple, sur certaines formes de solidarité entre les membres du collectif. Cette solidarité peut être observée empiriquement, notamment, au travers de l'existence d'une réciprocité directe ou indirecte[1] dans les échanges entre les membres du collectif (ou entre certains membres seulement). De ce second point de vue, cette solidarité est un processus social. On peut concevoir le capital social du collectif comme un ensemble de *processus sociaux* qui facilitent, sous certaines conditions, l'action collective. Le capital social apparaît dès lors comme une capacité collective identifiable par la présence de processus spécifiques, eux-mêmes reconstitués grâce à l'analyse des réseaux sociaux.

Dans la vie au travail, par exemple, les relations sociales et les structures relationnelles sont des ressources de premier rang pour l'accomplissement de toutes sortes de tâches. Dans les ensembles organisés, la participation à l'action collective – par exemple, dans le travail en équipe, dans la négociation ou la délibération sur les règles à adopter, dans la mise en œuvre des accords – requiert

* Université de Lille I, IUF.

1. On retrouve ici la distinction de Claude Lévi-Strauss [1949] entre échange restreint et échange généralisé. Pour la méthodologie d'analyse et de modélisation de ces formes de réciprocité directe et indirecte, voir Lazega, Van Duijn [1997] et Lazega, Pattison [1999, 2001].

KSocial2.indd 213 13/01/06 1:08:54

l'échange de toutes sortes de ressources. Ces ressources comprennent les moyens utiles aux fins individuelles et collectives, comme par exemple, l'information, la bonne volonté des collègues, le conseil, ou encore des ressources qui n'ont pas de lien direct avec le processus de production, comme le soutien émotionnel ou la définition de la situation. Pour participer aux efforts collectifs (et en bénéficier), les membres doivent compter sur l'existence, dans leurs réseaux de relations, de sous-structures relationnelles (uniplexes ou multiplexes[2]) dont le rôle est de les aider à coopérer et à échanger de manière régulière, durable et adaptée à leurs objectifs collectifs. Ces sous-structures relationnelles témoignent à leur tour de l'existence de processus qui intéressent le sociologue. Dès lors, le fonctionnement de ces processus sociaux peut être considéré comme un atout collectif, une composante du capital social de l'organisation [Coleman, 1990 ; Leenders, Gabbay, 1999 ; Lazega, 1999, 2002 ; Godechot, Mariot, 2004 ; Lecoutre, 2005].

Cette approche du capital social s'inscrit dans le cadre de la sociologie néostructurale. Cette sociologie part du principe que les comportements sont largement déterminés par le système de relations auquel l'acteur appartient, c'est-à-dire par un système d'interdépendances qu'il faut reconstituer pour comprendre les comportements et les performances. Le concept principal de la sociologie néostructurale est celui d'interdépendance. Les acteurs individuels sont interdépendants de manières multiples et multilatérales. Ces interdépendances se lisent dans leurs interactions et relations sociales. Le terme « structural » se réfère ici à des régularités observées dans des relations d'échange social multiples, formelles et informelles, entre membres[3]. Dans une organisation, des relations d'échange stables et durables représentent des interdépendances multilatérales en matière d'accès aux ressources. Elles s'agrègent et se combinent en une trame de liens réguliers, en une structure relationnelle. Celle-ci est appelée structure précisément du fait de la stabilité des opportunités offertes (et des contraintes imposées) par ces interdépendances. Les processus sociaux sont, en partie, le produit de ces régularités dans la gestion des interdépendances. L'accent mis sur les processus est ici fondamental. En effet, sans une telle approche des interdépendances de ressources et des engagements (qui définissent les relations sociales), il est difficile de comprendre les « mécanismes sociaux » génériques [Hedström, Swedberg, 1998] qui caractérisent toute forme d'action collective.

Les processus sociaux qui constituent le capital social d'un collectif (c'est-à-dire d'un capital social différent du capital relationnel des membres individuels de ce collectif) ne sont identifiables, dans leur dimension relationnelle, que par

2. La multiplexité renvoie à l'existence de plusieurs types de relations entre deux personne ou plus, et par conséquent à l'idée que différents types de ressources sont transférées ou échangées entre elles pour rendre possible la production en commun.

3. Le néostructuralisme contemporain est très différent du structuralisme des années soixante parce qu'il s'appuie sur une théorie de l'action individuelle [Lazega, 2003a].

l'analyse des réseaux dits « complets[4] ». Seule cette analyse des réseaux dits « complets » permet au sociologue de reconstituer un système complexe d'interdépendances et de comprendre les ressorts du capital social comme capacité collective. Les approches en termes de réseaux personnels et de sociabilité sont à cet égard stériles puisqu'elles ne permettent aucune analyse des interdépendances, des structures relationnelles que les acteurs stabilisent ou sur lesquelles ils s'appuient pour participer à l'action collective (voire, le cas échéant, pour refuser d'y participer). Par extension, faute de connaissance des interdépendances et des processus sociaux, les approches du capital social par la sociabilité manquent aussi les relations de pouvoir si importantes pour comprendre la société organisationnelle et marchande contemporaine.

La dimension relationnelle n'est pas la seule dimension des processus sociaux qui nous intéresse ici. Par exemple, constater qu'un collectif se caractérise par des formes de réciprocité indirecte (entre ses membres) particulièrement nombreuses et multiplexes conduit à se poser la question des conditions de possibilité de cette solidarité : notamment l'existence des frontières que le collectif se donne (avec toute la dimension stratégique de cette construction complexe basée sur des exclusions) et l'existence de règles que ses membres doivent formuler et mettre en œuvre [Favereau, Lazega, 2002]. Il s'ensuit, comme pour l'étude de tous les phénomènes sociaux, qu'une diversification des méthodes est nécessaire pour l'étude du capital social dans sa dimension collective. Le capital social du collectif est envisageable dès lors comme produit de toute l'activité « politique » de ses membres. Il n'est pas que le sous-produit d'interactions entre individus instrumentalisant leurs relations[5] en vue de l'accumulation de ressources appropriables individuellement.

Il ne s'ensuit pas que, en tant que capacité collective, telle ou telle forme de capital social constitue nécessairement un avantage et une ressource de même importance pour tous les membres du collectif[6]. On peut supposer, par exemple, que ces ressources ne sont accumulables et appropriables qu'à l'échelle minimale de ce que l'on a appelé par ailleurs des « niches sociales ». Le capital social du collectif peut dès lors accroître autant que diminuer des inégalités particularistes. La connaissance de l'apport différentiel des processus sociaux à telle ou telle sous-catégorie de membres du collectif dépend, notamment, de la connaissance

4. L'expression « méthode des réseaux complets » désigne la méthode de recueil de données sur laquelle est basée l'analyse structurale en sociologie. Elle signifie que le chercheur sait, après enquête dans un ensemble social aux contours prédéfinis, si une (ou plusieurs) relation(s) existe(nt) entre deux personnes, quelles qu'elles soient dans cet ensemble social. La définition du contour de cet ensemble et des relations dont on observe l'existence fait l'objet, de la part du chercheur, de décisions de nature substantive. Ces décisions dépendent de l'objectif prioritaire de la recherche.

5. L'idée que l'ordre social n'« émerge » que des interactions entre les membres du collectif a une longue histoire en sociologie. Dans le champ de la sociologie des organisations, voir par exemple, les travaux d'Anselm Strauss [1978] et une critique de cette approche [Lazega, 1992].

6. Cette idéalisation du capital social sans mesure convaincante est l'un des problèmes posés par les études du capital social en sciences politiques [Putnam, 2000].

KSocial2.indd 215 13/01/06 1:08:55

de la morphologie sociale de ce collectif au niveau méso-social. Par niveau méso-social, on entend toutes les formes organisationnelles d'affirmation collective au niveau « intermédiaire » entre l'État et la société civile, des grandes entreprises aux réseaux associatifs, aux professions et aux autres intérêts collectifs (y compris les parentèles) constitutifs du monde social réel [Rosanvallon, 2004]. Dans cette société organisationnelle, seule l'analyse des réseaux « complets » – malgré toutes ses limites – offre à ce jour des garanties suffisantes de robustesse pour procurer une connaissance fiable de ce niveau méso-social.

LES PROCESSUS SOCIAUX FACILITANT L'ACTION COLLECTIVE

Toute forme d'action collective repose sur de multiples processus sociaux qui dépendent eux-mêmes de formes variables de « discipline sociale » perçue comme légitime par les membres. Par discipline sociale, nous entendons la capacité de l'acteur à s'auto-restreindre, au cours de ses négociations avec autrui, dans la définition de ses propres intérêts individuels et dans la définition de l'étendue du champ de ses revendications, ainsi que dans l'exercice de son pouvoir individuel – notamment de son pouvoir d'exploitation. Cette auto-restriction n'est pas nécessairement permanente et ne vaut que dans des conditions limitées. Mais elle est synonyme d'une capacité de politisation qui incite l'acteur à introduire la durée dans ses échanges[7].

En sociologie économique, au cours des trente dernières années, la description de cette discipline a pris la forme d'études des relations et des normes sociales là où les transactions économiques étaient supposées n'exister que par elles-mêmes et dans le calcul maximisateur à court terme[8]. Pour accepter cette

7. La discipline sociale caractérise à la fois l'individu et le collectif. Du point de vue de l'individu, l'auto-restriction dans les négociations découle de la politisation des échanges, de la mise en œuvre des engagements constitutifs des relations sociales, mais aussi de la création ou de l'entretien de niches sociales et de la construction du statut. Du point de vue du collectif, il s'agit des processus sociaux qui s'appuient sur cette mise en œuvre : les processus de solidarité, de contrôle et de régulation par exemple. Cela ne signifie pas qu'il existe nécessairement un lien mécanique entre l'existence d'une discipline sociale (considérée comme légitime) et la performance/survie d'une organisation quelle qu'elle soit. Utiliser la notion de discipline sociale ne conduit pas nécessairement à un raisonnement fonctionnaliste car la politisation des échanges repose toujours sur la définition des intérêts et que ces définitions ne sont pas nécessairement convergentes dans un collectif. Bien au contraire : cette politisation s'appuie souvent sur des re-hiérarchisations des allégeances (ou recompositions identitaires) dont la violence est trop souvent ignorée par les théories de la socialisation.

8. Cette discipline relève de ce que Karl Polanyi [1944] appelait l'« encastrement » (*embeddedness*), terme repris dans un sens quelque peu différent, et avec le succès que l'on sait, par Mark Granovetter [1985]. Plus généralement, cette conception du capital social de l'organisation s'inscrit facilement dans une tradition sociologique qui s'intéresse aux mécanismes sociaux sous-tendant l'activité économique, à commencer par Émile Durkheim et Max Weber, et maintenant bien établie [voir Smelser, Swedberg, 1994, pour une vue d'ensemble]. Le concept de capital social est souvent utile pour situer les acteurs, au niveau individuel, par d'autres formes de capital que le capital économique et le « capital humain » (niveau d'éducation). Mais cette approche centrée sur l'individu n'épuise pas l'intérêt de ce concept comme articulation entre économie et sociologie.

KSocial2.indd 216 13/01/06 1:08:56

articulation entre discipline sociale et processus sociaux, il faut comprendre la relation sociale à la fois comme le lieu de circulation de ressources hétérogènes et le lieu d'un engagement, c'est-à-dire d'une promesse, d'une obligation ou d'une convention morale introduisant la durée dans cet échange de ressources et présupposant un dispositif de contrôle social rendant cette promesse crédible. On peut illustrer cette articulation entre discipline sociale et processus sociaux au moyen de trois exemples.

Un premier processus social facilitant l'action collective porte sur la création, souvent dans des niches sociales au sein du collectif, d'un système informel d'échange généralisé et multiplexe. Ce système aide les membres à échanger plusieurs types de ressources hétérogènes liées à la production, directement ou indirectement, permettant une circulation durable tout en suspendant partiellement le comportement perçu comme opportuniste. On l'a déjà mentionné, l'analyse de réseaux « complets » permet d'observer, dans une organisation, la présence de sous-structures relationnelles cycliques caractérisant la réciprocité indirecte et différée – et par extension la présence de ce processus. Le rapprochement analytique entre la notion de niche sociale et celle de solidarité tient à ce que la seconde repose notamment sur les frontières et les normes définies par la première.

Un deuxième processus générique consiste en une organisation informelle des rappels à l'ordre entre membres. Face à des comportements déviants ou perçus comme opportunistes, avant d'en arriver à la mise en œuvre des règles par des moyens juridiques coûteux, un collectif fait fonctionner un système de contrôle social qui aide à sélectionner des sanctionneurs et à construire un accès personnalisé aux déviants qu'il faut rappeler à leurs engagements. Ce processus permet de résoudre le problème du « passager clandestin de second ordre » en abaissant les coûts du contrôle par l'utilisation de relations personnelles entre sanctionneurs et déviants. Il s'appuie lui aussi sur l'existence de niches et sur celle de formes particulières et spécialisées de statut social, celui des « protecteurs du bien commun ». Le lien entre niches, statut et contrôle social est établi par l'observation de régularités dans les chemins relationnels informels par lesquels ces sanctions sont mises en œuvre pour protéger le bien commun.

Enfin, l'approche structurale permet de formaliser le processus « régulatoire », c'est-à-dire la redéfinition des règles du jeu entre membres, des normes de justice qui stabilisent leurs engagements et leurs échanges sociaux, y compris l'évaluation des ressources et les jugements d'équité [Kellerhals *et alii*, 1988 ; Reynaud, 1989]. La concurrence de statut (définie notamment dans sa dimension relationnelle, au moyen de mesures de centralité dans les réseaux sociaux) est un élément important de ce processus, qu'il aboutisse à de réels changements ou à des résistances au changement. En effet, une dynamique particulière caractérise ce processus : celle d'une négociation oligarchique de valeurs précaires. Il ne s'agit pas d'affirmer simplement que le plus fort impose ses règles. L'analyse de réseaux montre que ce sont les acteurs qui occupent des formes non congruentes de statut social qui sont les plus influents dans cette définition des règles priori-

KSocial2.indd 217 13/01/06 1:08:56

taires, car ils associent à leur pouvoir (le contrôle de ressources dont les autres ont besoin) une forme de légitimité (une capacité de parler de manière crédible au nom du collectif). Cette approche crée un lien entre normes ou valeurs d'une part, intérêts, pouvoir et structure relationnelle de l'autre.

La liste des processus sociaux qui forment le capital social du collectif et qui sont modélisables par l'analyse de réseaux dits « complets » est indéfinie parce qu'il n'existe pas de liste finie de ces processus et parce qu'il n'existe pas de processus social sans dimension relationnelle. Ces processus ne sont séparés que de manière analytique, car leur existence dépend d'une discipline sociale commune et sous-jacente. À titre d'exemple, on a proposé ailleurs – avec l'aide de statisticiens créatifs – des modélisations de ces trois processus génériques, mais aussi d'autres processus relationnels et informels caractérisant l'action collective entre pairs : les processus d'équilibrage des pouvoirs, d'accentuation et de modération de la concurrence de statut, d'évaluation de la qualité de la production, d'apprentissage collectif, d'extraction de performances économiques étonnantes lorsque tout pousse au comportement opportuniste, de désolidarisation et d'exploitation de collaborateurs salariés et/ou subordonnés qui acceptent de jouer le jeu de l'association par cooptation [Lazega, 2001 ; Comet, 2004]. Tous ces processus peuvent être considérés comme faisant partie d'une forme collective du capital social de l'organisation étudiée – bien que cette dernière soit construite pour amasser des profits au bénéfice premier de certains de ses membres.

L'ANALYSE DES RÉSEAUX « COMPLETS » : UNE MÉTHODE POUR L'ÉTUDE DES PROCESSUS SOCIAUX

Cette approche du capital social comme ensemble de processus relationnels facilitant l'action collective prend toute sa dimension dans l'analyse des réseaux dits « complets » des relations entre participants. C'est dans cette formalisation – seule capable de rendre compréhensible un système complexe d'interdépendances – que se trouve aujourd'hui la valeur ajoutée de cette notion de capital social – notion par ailleurs trop générale pour innover conceptuellement sans l'apport de cette méthode. La notion d'équivalence structurale est à cet égard exemplaire. Les modèles algébriques et statistiques d'analyse de réseaux « complets » proposés par Harrisson White *et alii* [1976] et par leurs successeurs [Wasserman, Faust, 1994] sont des modèles basés sur cette notion d'équivalence structurale et sur ses approximations. Ces modèles permettent d'exploiter de manière systématique (et multi-niveaux) des informations sur les relations entre acteurs : ils sont proches des acteurs, de leurs relations, de leurs positions et des relations entre ces positions – et ainsi du niveau d'analyse méso-social. C'est cette dimension méthodologique qui éclaire de manière plus pénétrante que par le passé le fonctionnement des acteurs collectifs organisés. L'avantage de cette formalisation est qu'elle permet du même coup de reconstituer les processus sociaux qui nous intéressent en

KSocial2.indd 218 13/01/06 1:08:56

s'appuyant sur une description systématique de la morphologie méso-sociale du collectif. On ne peut se passer de l'analyse de réseaux « complets » si l'on donne une priorité analytique à l'étude de ce niveau méso-social.

On concèdera que l'expression « réseaux complets » est absurde dans la mesure ou cette « complétude » n'est pas substantive. Elle ne signifie pas que l'on cherche à tracer des frontières artificielles autour d'un objet (« le réseau ») dont on pourrait penser par ailleurs que sa spécificité est de ne pas avoir de frontières[9]. Cette complétude est plutôt technique : elle renvoie à l'idée que, dans un collectif aux frontières déjà définies (même si cette définition n'est jamais que stratégique et temporaire), on cherche à connaître de manière exhaustive la présence ou l'absence d'une relation spécifique entre deux membres de ce collectif quels qu'ils soient, c'est-à-dire entre tous les membres de ce collectif. Ainsi, l'usage de données (statiques ou longitudinales) sur des organisations de petite taille est particulièrement propice à l'illustration du fonctionnement des processus sociaux puisque les organisations définissent le contexte de l'action individuelle et collective (par exemple, en termes d'incitation et de fixation d'interdépendances fonctionnelles).

Ce n'est donc pas parce que l'expression « réseaux complets » est absurde que le sociologue doit se priver de l'algèbre matricielle et d'une forme nouvelle (et encore balbutiante) de statistique qui lui permettent d'analyser des systèmes d'interdépendances (relationnelles) extraordinairement complexes. C'est l'examen systématique de la dimension relationnelle des processus sociaux qui exige une approche en termes de réseaux « complets » ; mais cette approche, malgré ses limites, trouve toute sa justification dans le fait que nous vivons dans une société organisationnelle et que les réseaux sociaux n'ont aucun sens, autre que métaphorique, sans l'étude des appareils formels qui structurent le niveau méso-social dans cette société organisationnelle[10].

9. Nous pensons par ailleurs que « le réseau » comme acteur collectif (distinct d'autres types d'acteur collectif comme l'organisation) n'existe que de manière métaphorique. Cela signifie qu'en toute rigueur, « le réseau » n'existe pas – en tout cas pas pour une approche scientifique qui, dans ce domaine spécifique, a de loin dépassé le temps des métaphores. La méthode de l'analyse de réseaux est au service de cette approche : elle sert à modéliser ces processus. Elle ne présuppose aucune « théorie des réseaux » et ne considère en rien « le réseau » comme une entité (qui se mobilise, qui accueille, qui exclut, qui coordonne, etc.) indépendante des appareils organisationnels construits par les acteurs individuels et collectifs. Lorsque l'on dit que l'analyse de réseaux est une méthode sociologique qui formalise pour exploiter des informations sur les relations entre acteurs, on ne dit pas nécessairement que l'analyse de réseaux n'est qu'une « boîte à outils ». Il ne viendrait à personne l'idée de diminuer les mérites de Galilée sous prétexte que l'une de ses lunettes a permis de vérifier les idées de Copernic. La théorie néostructurale de l'action individuelle et collective et les méthodes d'étude des interdépendances relationnelles ne sont pas plus séparables que ne le sont Copernic et Galilée.

10. La critique de l'approche par les réseaux « complets » [Grossetti, 2003] est aussi absurde que l'expression « réseau complet » elle-même. Comment imaginer l'étude systématique de la solidarité sans modélisation de la réciprocité directe, indirecte et multiplexe, c'est-à-dire sans cette méthode dite d'analyse des réseaux « complets » ? Comment comprendre le sens d'une position sociale sans la situer dans un système de positions méso-social et comment examiner ce système sans données de réseaux « complets » compris au sens défini ci-dessus ? Les méthodes qui se centrent sur (ou s'arrêtent

Le caractère multi-niveaux de cette approche tient au fait que les processus sociaux sont expliqués par les caractéristiques des individus, des relations entre eux et du collectif dans son ensemble. Comme dans la théorie classique, le lien conceptuel entre structure et comportement est souvent assuré par la notion de rôle, même s'il ne s'agit pas de rôle et de fonction prescrits *ex ante*, à la manière des fonctionnalistes. Ici, l'identification inductive de rôles est d'autant plus pertinente que, dans une organisation, les membres ont des relations souvent multiplexes, que l'acteur est supposé capable d'endogénéiser la structure, de gérer des relations (des ressources et des engagements) d'une manière qui permet de reconnaître une discipline sociale comme légitime[11].

LES PROCESSUS SOCIAUX DANS LA SOCIÉTÉ ORGANISATIONNELLE ET MARCHANDE

En résumé, l'analyse de réseaux « complets » a peu d'intérêt pour la sociologie contemporaine indépendamment de la prise en compte des appareils organisationnels grâce auxquels les acteurs sociaux essaient de se coordonner entre eux. Cette méthode est donc utile à la compréhension des processus sociaux caractérisant la société organisationnelle. Son apport réside avant tout dans la mise au jour de la dimension relationnelle de tous les processus sociaux qui rendent possible l'action collective et qui donnent vie à ces appareils. C'est aussi dans les méthodes de modélisation qu'elle propose que se trouve aujourd'hui la valeur ajoutée de cette mise au jour. Cette dimension méthodologique éclaire de manière originale le fonctionnement des appareils organisationnels quels qu'ils soient.

Le développement de cette méthode par H. White et ses élèves à partir des années soixante[12] est contemporain – et ce n'est certainement pas un hasard – de préoccupations fortes soulevées par l'émergence d'organisations énormes qui deviennent des entités sociales d'un genre nouveau autant que des entités économique. De nombreux auteurs – de Robert Presthus [1962] à James Coleman [1982] et Charles Perrow [1991] – affirment que la sociologie contemporaine doit s'intéresser de prime abord au fait que nous vivons dans une société dominée par de grandes machines organisationnelles. Par « société organisationnelle », il

à) l'étude des réseaux « personnels » (interactionnisme purement « égo-centré ») et de sociabilité à l'échelle macro sont totalement incapables de reconstituer des processus sociaux et ne peuvent que spéculer de manière déréalisée sur des dimensions essentielles de la vie collective.

11. L'étude de la société organisationnelle requiert une théorie de l'action où l'acteur est capable, dans ses interactions et négociations, de percevoir un collectif comme structure d'opportunités et de contraintes, de politiser les échanges pour structurer les contextes d'interaction en faisant appel à des autorités et à des normes de comportement. Pour une théorie de l'endogénéisation de la structure par le jugement de pertinence et pour une théorie de la relation entre rationalité de l'acteur et processus sociaux, voir Lazega [1992, 2003a].

12. L'idée d'équivalence structurale est née de l'étude, par H. White [1970], d'un marché interne du travail. Voir aussi, à ce sujet, l'apport fondamental de Ronald Breiger [1974].

KSocial2.indd 220 13/01/06 1:08:57

faut aussi entendre une société qui exige une quantité inédite de coordination étroite entre membres hautement interdépendants – sans pour autant que les responsabilités sociales de ces grands acteurs collectifs soient, pour l'instant, clairement définies. La condition d'existence de cette société organisationnelle est la généralisation et le développement de l'action collective formalisée dans un ordre social multi-niveaux, hypertrophiant le niveau *méso-social* (entre les niveaux micro et macro-sociaux, entre l'État et la société civile).

Les grandes organisations publiques et privées constituent donc des institutions clés de la société contemporaine, y compris toutes les formes d'affirmation collective au niveau intermédiaire [Rosanvallon, 2004]. Dans cette société « organisationnelle », elles imposent des règles et des politiques qui normalisent fortement les comportements des citoyens, gérant de manière formelle, omniprésente et sophistiquée leurs interdépendances. Par exemple, les règles qu'imposent les assurances structurent directement ou indirectement les pratiques de populations entières de ménages et d'entreprises. Or nous ne savons que peu de choses sur cette dimension méso-sociale de la société contemporaine, sur la manière variable dont ses multiples sources de contraintes et d'opportunités s'articulent pour des acteurs hétérogènes. Nous disposons en effet de peu d'informations systématiques sur les interrelations entre organisations et donc sur les systèmes d'action qu'elles constituent « ensemble[13] ».

L'étude des interdépendances de ressources à l'échelle intra et inter-organisationnelle est importante notamment pour les sociologues de l'activité économique. Les organisations (administrations publiques ou entreprises privées) n'agissent pas comme des unités isolées. Elles entretiennent des liens de coopération avec d'autres organisations, souvent concurrentes par ailleurs. Elles gèrent leurs interdépendances par une sélection et un contrôle très systématique de leurs partenaires d'échange. En effet, les échanges inter-organisationnels ne sont pas tous des échanges purement marchands. Par exemple, les cadres supérieurs d'entreprises, même lorsqu'ils cherchent à agir de la manière la plus utilitariste, s'engagent dans des activités marquées par une discipline sociale soigneusement entretenue. Sans cette discipline, les alliances stratégiques, la recherche et développement,

13. Voir à ce sujet la notion d'*organizational field* de Paul DiMaggio [1986]. La statistique publique actuelle n'est pas encore faite pour l'étude de cet ordre méso-social et la recherche sociologique manque de données systématiques sur les relations inter-organisationnelles d'échange, de contrôle et de régulation. Ce manque est d'autant plus inquiétant que les données existantes sont très difficilement accessibles – alors même que les méthodes de formalisation permettant l'étude systématique des interdépendances (les contrats, les transactions, les relations d'échange social multiplexes) entre acteurs ont beaucoup progressé au cours des dernières décennies. Le cœur de la statistique d'entreprises actuelle concerne leurs activités, leurs performances et les « facteurs de production » qu'elles mobilisent. Les relations entre statistique d'entreprise et comptabilité d'entreprise sont notoirement faibles. On trouve heureusement quelques travaux qui parviennent à contourner quelques-unes de ces limites. Dans le travail de Sébastien Delarre [2005], les groupes d'entreprises n'apparaissent pas seulement comme des entités économiques et juridiques, mais aussi comme des entités sociales. Reste que la connaissance de ces entités sociales n'a pas atteint un niveau suffisant pour que l'on puisse affirmer que l'on connaît leur « capital social » au sens entendu ici.

KSocial2.indd 221 13/01/06 1:08:57

les formes diverses de partenariat industriel et de *lobbying* auprès du politique n'existeraient pas. En suivant ces efforts, les sociologues de l'économie peuvent contribuer à la connaissance des relations entre coopération et concurrence dans la société marchande contemporaine, en particulier dans le monde des affaires qu'ils examinent au travers de l'activité économique d'entrepreneurs interdépendants [Lazega, Mounier, 2002].

Une base empirique solide existe déjà pour l'extension, à l'échelle inter-organisationnelle, de la théorie et des modèles souvent développés à l'échelle intra-organisationnelle. L'exploration des processus sociaux tels que la solidarité, le contrôle et la régulation à l'échelle méso-sociale doit s'appuyer sur des études de cas originales, ponctuelles et ciblées, mais aussi sur une sociologie quantitative des organisations. Que ce soit dans l'étude des grands groupes et des élites économiques, à l'échelle nationale ou européenne, ou dans celle du contrôle social et de la régulation économique dans et par des institutions très officielles, la connaissance de cette discipline sociale caractérisant les relations inter-organisationnelles passe par un effort accru d'analyse de données statistiques d'entreprises.

Un tel programme néostructural de recherche sur la société organisationnelle soulève de nombreuses difficultés, la première provenant de son parti pris empirique. Il est basé sur la collecte ou l'analyse secondaire de données relationnelles multiplexes, longitudinales et multi-niveaux – par exemple, dans et sur le monde des affaires et des institutions économiques. L'étude du capital social comme capacité collective se heurte donc au problème de la rareté des données sur les interdépendances et, lorsqu'elles existent, au problème de l'accès à ces données. Ces données sont en effet considérées comme « sensibles » par les organisations concernées. Par ailleurs, la connaissance du niveau méso-social a besoin de mesures opératoires de la discipline sociale à l'échelle inter-organisationnelle. Ces mesures dépendent d'un travail critique de sélection d'indicateurs pertinents et statistiquement fondés. On trouve plusieurs prolongements scientifiques de cette problématique dans des thèmes de recherche comme la théorie des indicateurs (leur construction sociale, fonctions, impacts, usages) et la recherche d'indicateurs de substitution du capital social d'une communauté lorsque les données directes qui seraient utiles semblent difficiles à recueillir. La réflexion sur les mesures du capital social doit notamment donner moins d'importance aux agrégats qui n'ont pas de signification sociale et créer des liens plus étroits entre statistiques d'entreprises et statistiques sociales, entre sociologie des organisations et sociologie de la stratification sociale.

CONCLUSION

Nous avons proposé une approche du capital social comme ensemble des processus relationnels constituant une capacité d'action collective. Parmi les enjeux de cette approche du capital social, on peut mentionner la question de la

KSocial2.indd 222 13/01/06 1:08:58

capacité d'acteurs collectifs (familles, entreprises, etc.) à mobiliser leurs ressources « propres » pour suppléer au retrait partiel de l'État-providence. La notion de « capital » peut être trompeuse ici pour les mesures de cette capacité à l'échelle d'un collectif. En effet, la mesure de ce capital collectif ne repose pas sur une comptabilité qui permet d'apprécier des niveaux d'accumulation ; elle ne renvoie pas à des additions ou soustractions comptables de relations ou de ressources. Elle repose davantage sur une méthode de reconstitution des interdépendances de ressources complexes.

La mesure des processus sociaux constitutifs d'une discipline sociale perçue comme légitime par les acteurs peut permettre d'évaluer les capacités d'actions collectives particularistes. Par exemple, dans le domaine du travail, la généralisation de formes diverses de « flexibilité », l'éclatement des statuts d'emploi, l'inégalité plus forte du rapport salarial, l'idéologie de la gestion individualisée des risques contractuels, tout cela ne signifie pas nécessairement que l'acteur au travail se retrouve entièrement seul à négocier [Barreau, Brochard, 2003 ; Aballea *et alii*, 2003]. L'affaiblissement des solidarités syndicales (par des politiques de gestion des ressources humaines visant la désolidarisation) n'est pas assimilable à une absence de politisation des échanges dans les organisations contemporaines. Reste que l'on trouve peu d'informations sur les formes prises par ces nouvelles actions collectives et disciplines sociales dans la sociologie actuelle de l'économie, du travail et des organisations.

En conclusion, pour construire une sociologie de la société organisationnelle, le sociologue doit s'intéresser de manière spécifique au niveau méso-social des phénomènes sociaux et à ses formalisations. Les enquêtes originales sur les interdépendances entre organisations, l'analyse secondaire de fichiers publics et privés plus standard ainsi que la recherche méthodologique constituent ensemble les moyens les plus prometteurs de ce programme. Il est vrai aussi que la recherche empirique qui s'appuie sur l'étude des réseaux « complets » est coûteuse, risquée et exigeante d'un point de vue déontologique. Il faut cependant, à cet égard, rappeler que la production de la connaissance fondamentale sur le niveau méso-social n'est pas l'apanage exclusif des organisations académiques, universités et organismes de recherche publique. Les administrations publiques (police, armée) et les entreprises privées (*marketing*, conseil stratégique) construisent et exploitent des bases de données relationnelles qui leur permettent d'avoir une connaissance sophistiquée des interdépendances économiques et sociales entre acteurs individuels et/ou organisationnels. Il est de la responsabilité des sciences sociales de ne pas laisser aux départements « recherche et développement » des grands groupes ou aux entreprises de *marketing* le soin exclusif de produire une connaissance de plus en plus systématique sur les interdépendances, les processus sociaux et le capital social au sens entendu ici. La sociologie académique – et c'est là une de ses responsabilités dans une société organisationnelle – ne doit pas abandonner à ces entreprises la connaissance nécessaire à la protection de l'intérêt général [Lazega, 2003b]. Le seul moyen est de ne pas reculer devant la

KSocial2.indd 223 13/01/06 1:08:58

difficulté de l'application de méthodes qui permettent l'étude systématique du niveau méso-social. Cette approche peut contribuer à produire de la lisibilité et de la visibilité de la société organisationnelle où l'intérêt général, comme toujours, est un objet de conflit.

BIBLIOGRAPHIE

ABALLÉA F., BEVORT A., GADEA C., LALLEMENT M., TRANCART D., 2003, « Réseaux et innovations organisationnelles, une approche par les relations professionnelles », *Travail et emploi*, n° 95, juillet, p. 87-99.

BARREAU J., BROCHARD D., 2003, « Les politiques de rémunération des entreprises : diversification, individualisation et segmentation », *Travail et emploi*, n° 93, janvier, p. 45-59.

BREIGER R. L., 1974, « The Duality of Persons and Groups », *Social Forces*, 53, p. 181-190.

BURT R. S., 1992, *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

COLEMAN J. S., 1982, *The Asymmetric Society*, Syracuse, Syracuse University Press.

– 1990, *Foundations of Social Theory,* Cambridge, Mass., Belknap et Harvard University Press.

COMET C., 2004, *Réseaux et chantiers. Performance et capital social des entrepreneurs du bâtiment*, thèse de doctorat, université de Lille 1.

DELARRE S., 2005, « La reproduction des groupes d'entreprises comme entités socio-économiques stables », *Revue française de sociologie*, vol. 46, n° 1.

DIMAGGIO P., 1986, « Structural Analysis of Organizational Fields », *in* STAW B., CUMMINGS L. L., *Annual Review of Sociology*, 13, p. 243-282.

FAVEREAU O., LAZEGA E. (sous la dir. de), 2002, *Conventions and Structures in Economic Organization*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.

GODECHOT O., MARIOT N., 2004, « Les deux formes du capital social. Structure relationnelle des jurys de thèse et recrutement en science politique », *Revue française de sociologie*, 45, p. 243-282.

GRANOVETTER M., 1985, « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Sociological Review*, 91, p. 481-510.

GROSSETTI M., 2003, compte rendu de lecture de LAZEGA E., *The Collegial Phenomenon. The Social Mechanisms of Cooperation among Peers in a Corporate Law Partnership*, *Revue française de sociologie*, 44, p. 186-189.

HEDSTRÖM P., SWEDBERG R., 1998, *Social Mechanisms*, Cambridge University Press.

KELLERHALS J., COENEN-HUTHER J., MODAK M., 1988, *Figures de l'équité. La construction des normes de justice dans les groupes*, Paris, PUF.

LAZEGA E., 1992, *Micropolitics of Knowledge*, New York, Aldine/de Gruyter.

– 1999, « Generalized Exchange and Economic Performance », *in* LEENDERS R., GABBAY S. (sous la dir. de), *Corporate Social Capital and Liability*, Boston, Kluwer, p. 237-265.

– 2001, *The Collegial phenomenon : The Social Mechanisms of Cooperation among Peers in a Corporate Law Partnership*, Oxford, Oxford University Press.

– 2002, « Réseaux et capacité collective d'innovation : l'exemple du *brainstorming* et de sa discipline sociale », *in* ALTER N. (sous la dir. de), *Les Logiques de l'innovation*, Paris, La Découverte.

– 2003a, « Rationalité, discipline sociale et structure », *Revue française de sociologie*, 44, p. 305-330.

– 2003b, « Networks in Legal Organizations : On the Protection of Public Interest in Joint Regulation of Markets », Wiarda Chair – discours inaugural, Wiarda Institute Publications, faculté de droit, université d'Utrecht.

LAZEGA E., MOUNIER L., 2002, « Interdependent Entrepreneurs and the Social Discipline of their Cooperation : a Research Program for Structural Economic Sociology in a Society of Organizations », *in* FAVEREAU O., LAZEGA E. (sous la dir. de), *Conventions and Structures in Economic Organization : Markets, Networks and Hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 147-199.

LAZEGA E., PATTISON P. E., 1999, « Multiplexity, Generalized Exchange and Cooperation in Organizations : A Case Study », *Social Networks*, 21, p. 67-90.

– 2001, « Social Capital as Social Mechanisms and Collective Assets », *in* NAN L., KAREN C., BURT R. (sous la dir. de), *Social Capital. Theory and Research*, New York, Aldine/de Gruyter, p. 185-208.

LAZEGA E., VAN DUIJN M., 1997, « Position in Formal Structure, Personal Characteristics and Choices of Advisors in a Law Firm : a Logistic Regression Model for Dyadic Network Data », *Social Network*, 19, p. 375-397.

LECOUTRE M., 2005, « Le capital social dans les transitions entre l'école et l'entreprise », *in* BEVORT A., LALLEMENT M. (sous la dir. de), *Le Capital social. Performance, équité et réciprocité*, La Découverte/M.A.U.S.S. (*cf.* le présent ouvrage).

LEENDERS R., GABBAY S. (sous la dir. de), 1999, *Corporate Social Capital and Liability*, Boston, Kluwer.

LÉVI-STRAUSS C., 1949, *Les Formes élémentaires de la parenté*, Paris, Plon.

LIN N., 2001, *Social Capital*, New York, Cambridge University Press.

PERROW C., 1991, « A Society of Organizations », *Theory and Society*, 20, p. 725-62.

POLANYI K., 1944, *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.

PRESTHUS R., 1962, *The Organizational Society***,** New York, Knopf.

PUTNAM R. D., 2000, *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Touchstone/Simon & Schuster.

REYNAUD J.-D., 1989, *Les Règles du jeu*, Paris, Armand Colin.

ROSANVALLON P., 2004, *Le Modèle politique français. La société civile contre le jacobinisme*, Paris, Seuil

SMELSER N., SWEDBERG R. (sous la dir. de), 1994, *Handbook of Economic Sociology,* New York, Russell Sage.

STRAUSS A., 1978, *Negotiations. Varieties, Contexts, Processes, and Social Order*, Jossey-Bass.

WASSERMAN S., FAUST K., 1994, *Social Network Analysis. Theory and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.

WHITE H. C., 1970, *Chains of Opportunity. System Models of Mobility in Organizations*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

WHITE H. C., BOORMAN S. C., BREIGER R. L., 1976, « Social Structure from Multiple Networks I. Blockmodels of Roles and Positions », *American Journal of Sociology*, 81, p. 730-80.