



**HAL**  
open science

# Le Capital Social comme un Potentiel d'Interaction Coopérative: le cas des Relations Intergénérationnelles Familiales

Benoit Zenou

► **To cite this version:**

Benoit Zenou. Le Capital Social comme un Potentiel d'Interaction Coopérative: le cas des Relations Intergénérationnelles Familiales. Economies et finances. Université Montpellier I, 2009. Français. NNT: . tel-00366247

**HAL Id: tel-00366247**

**<https://theses.hal.science/tel-00366247>**

Submitted on 6 Mar 2009

**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.

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

Faculté des Sciences Economiques

Laboratoire des Sciences Economiques de Richter (LASER)

Centre d'Etude de Projet (CEP)

LE CAPITAL SOCIAL COMME UN POTENTIEL  
D'INTERACTION COOPERATIVE

Le cas des relations intergénérationnelles familiales

Thèse présentée pour l'obtention du grade de  
DOCTEUR DE L'UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

École Doctorale d'Economie et de Gestion (EDEG)  
Groupe des disciplines Sciences Economiques du CNU  
*Section n°05*

Présentée et Soutenue publiquement le 13 Février 2009 par

**Benoît Zenou**

Sous la direction du Professeur Michel GARRABE

Rapporteurs : M. Philippe STEINER (Professeur à l'Université de Paris IV)  
et M. François-Charles WOLFF (Professeur à l'Université de Nantes)

Membres du Jury :

M. Michel GARRABE (Professeur à l'Université de Montpellier I),

Mme Sandrine MICHEL, Maître de Conférences (HDR) à l'Université de  
Montpellier I,

M. Philippe STEINER (Professeur à l'Université de Paris IV),

M. François-Charles WOLFF (Professeur à l'Université de Nantes),



*" Ce qui compte, ce n'est pas ce que vous connaissez,  
mais qui vous connaissez "*

Michael Woolcock (2001)







La Faculté n'entend donner aucune approbation, ni improbation, aux opinions émises dans cette thèse, ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.









# Remerciements

Ma profonde gratitude s'adresse en premier lieu à Monsieur le Professeur Michel GARRABE, pour avoir accepté de diriger ce travail, ainsi que pour la confiance et la liberté qu'il m'a accordé dans mes choix et mes orientations de recherche. Ses conseils, ses critiques et ses encouragements m'ont été d'une aide précieuse dans l'avancement de mes recherches.

Je tiens ensuite à adresser mes plus vifs remerciements à Madame Sandrine MICHEL, pour avoir suivi l'avancée de mes recherches avec rigueur et patience. Je la remercie pour l'attention qu'elle a portée à mes travaux, pour le soutien scientifique dont elle a fait preuve, le soutien moral qu'elle a su dispenser et pour avoir accepté de prendre part au jury de ma thèse.

Je remercie également Monsieur le Professeur Philippe STEINER et Monsieur le Professeur François-Charles WOLFF, qui m'ont fait l'honneur de participer au jury de cette thèse et d'en être les rapporteurs.

Ayant réalisé ce travail au sein du Laboratoire des Sciences Economiques de Richter (LASER) et dans l'équipe du Centre d'Etude de Projet (CEP), je tiens à en remercier tous les membres. Je tiens plus particulièrement à remercier Danielle HOUDAYER pour l'ensemble des services qu'elle a pu me rendre, Radoslava NIKOLOVA pour son soutien et ses encouragements, Syndhia MATHE pour son soutien moral et ses relectures avisées, Jean-Baptiste MEYER pour ses conseils bibliographiques, Hélène REY-VALETTE pour ses remarques et ses encouragements et enfin Delphine VALLADE pour ses conseils et son soutien.

Je tiens également à remercier Christian LAGARDE, François MIRABEL et Jean-Christophe POUDOU pour leur soutien, mais aussi Pascal MICHELENA et Benoît PREVOST pour la confiance qu'ils m'ont portée.

Je remercie tous mes amis, les membres de l'association Contact, de l'association ADDEGeM, des Eclaireuses et Eclaireurs De France ainsi que tous ceux que j'ai eu l'occasion et le plaisir de rencontrer ces dernières années.

Je remercie tout particulièrement mes parents pour leur confiance, leur soutien et leurs relectures. Je remercie également toute ma famille pour leurs encouragements tout au long de ces années d'études.

Enfin, et non des moindres, je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à Gaëlle COLIN pour son soutien inconditionnel, son attention, sa patience, ses encouragements dans les moments les plus difficiles et à qui je dédie ce travail.

# Table des Matières

<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Partie 1 Principales approches du capital social individuel, un concept pluridisciplinaire et multidimensionnel à redéfinir .....</b>	<b>21</b>
<b>Chapitre 1 La dimension Institutionnelle du Capital Social</b>	<b>31</b>
<b>1. La construction sociale de l'individu.....</b>	<b>36</b>
1.1. La "typification" comme processus à l'origine de la socialisation de l'individu.....	41
1.2. Institutionnalisme et connaissance commune.....	44
1.3. Fonctions et places des normes dans les systèmes économiques et sociaux .....	48
<b>2. Émergence sociale des normes et influence institutionnelle sur les relations interpersonnelles.....</b>	<b>54</b>
2.1. Les normes comme caractéristiques du système social.....	55
2.2. Régulation institutionnelle des choix et comportements sociaux.....	63
2.3. Réguler les comportements individuels entre "free riding" et "excès de zèle" .....	67
<b>3. Le cadre institutionnel comme une forme du capital social: la conception fonctionnelle de J. Coleman.....</b>	<b>71</b>
3.1. Origines et Fondements de l'approche fonctionnelle.....	74
3.2. Les formes du capital social chez Coleman.....	79

*Conclusion du 1<sup>er</sup> Chapitre : Pourquoi ne peut-on pas concevoir le capital social comme un ensemble de normes et de valeurs ? ..... 85*

## **Chapitre 2 La dimension relationnelle du capital social 91**

### **1. Concevoir le capital social comme un outil de domination : la conception structurelle du capital social de Pierre Bourdieu ..... 97**

#### 1.1. Origines et légitimation de la domination..... 101

##### 1.1.1. L'habitus comme condition d'appartenance au champ..... 103

##### 1.1.2. Détermination de la place qu'occupe l'agent dans l'espace social global..... 107

#### 1.2. L'approche structurelle du capital social..... 112

### **2. Un outil utile pour l'étude des relations interpersonnelles et l'influence des structures sociales sur les comportements individuels : l'analyse neo-structurale ..... 116**

#### 2.1. Fondements et principaux apports de la théorie des réseaux 120

#### 2.2. Principaux résultats de l'analyse structurale utilisés pour étudier le concept de capital social..... 125

##### 2.2.1. Évaluer l'importance des relations dans un réseau relationnel : la force des liens de M. Granovetter (1973) ..... 125

##### 2.2.2. Position structurale stratégique de l'individu dans un réseau ou entre plusieurs réseaux..... 129

##### 2.2.3. Évaluation de la position structurale des acteurs et de leur influence ..... 133

### **3. Élargir le système d'échange pour étudier le capital social: Fondements et intérêts de la théorie de la réciprocité 137**

#### 3.1. Fondamentaux du système d'échange chez Coleman et limites de cette approche pour l'étude du capital social..... 139

#### 3.2. Motivations et enjeux des transferts interindividuels: le cas de la réciprocité en économie..... 148

3.2.1. Motivations altruistes et non altruistes de la réciprocité :  
vers une typologie des dons..... 153  
3.2.2. De la typologie des motivations du comportement réciproque,  
aux configurations structurelles de la réciprocité ..... 160

*Conclusion du 2<sup>ème</sup> Chapitre : Pourquoi ne peut-on définir le capital  
social comme une relation, un réseau ou encore les ressources  
individuelles ou collectives ? .....167*

**Conclusion de la 1<sup>ère</sup> Partie : Importance et nécessité de  
se doter d'une nouvelle définition du capital social  
individuel à partir de ses composantes.....171**

**Partie 2 Accumulation, production et  
dépréciation du capital social individuel lors du  
transfert d'une ressource non relationnelle.... 177**

**Chapitre 3 Le transfert interpersonnel d'une ressource  
non relationnelle : cadre d'analyse, évaluation des  
produits et détermination des critères de cohérence et  
de coordination185**

**1. Cadre d'analyse..... 192**

1.1. La polarité des relations : une réappropriation du "credit  
slip" 197

1.2. Proximité, attraction et déterminants des relations  
interpersonnelles .....203

1.2.1. De l'homophilie à la compatibilité des caractéristiques  
individuelles ..... 206

1.2.2. Les quatre principales familles de déterminants relationnels  
.....210

1.3. Phasage du transfert interpersonnel d'une ressource.....218



<i>Rappel du cadre d'analyse</i> .....	222
<b>2. Produits du transfert et variation des soldes relationnels dans le cas général de partenaires homophiles</b> .....	<b>224</b>
2.1. Le produit du transfert .....	228
2.1.1. Cas général du produit positif.....	228
2.1.2. Cas particulier d'une variation négative de l'attraction interpersonnelle : existence d'un produit négatif (ou nul).....	236
2.2. Détermination de la valeur des soldes relationnels à l'issue du transfert.....	239
<b>3. Étudier les relations d'agents différenciés à partir d'indicateurs relationnels : les critères de cohérence et de coopération</b> .....	<b>246</b>
3.1. Variation des soldes relationnels individuels lorsque les individus peuvent être différenciés.....	254
3.2. Identification et présentation des situations relationnelles incohérentes .....	257
3.3. Entre égoïsme et culpabilité, insuffisance du critère de cohérence et définition de critères de coopération.....	263
<i>Conclusion du 3<sup>ème</sup> Chapitre : Détermination des produits individuels et des situations relationnelles à l'issue de la phase de transfert</i> .....	<i>275</i>
<i>Rappel des Principaux Résultats du 3<sup>ème</sup> Chapitre</i> .....	<i>278</i>
<b>Chapitre 4 Permettre et faciliter le transfert de ressources non-relationnelles : accumuler et mobiliser son potentiel d'interaction coopérative</b> .....	<b>283</b>
<b>1. L'utilité relationnelle individuelle comme une combinaison du potentiel capitalistique, du potentiel relationnel et du capital social</b> .....	<b>288</b>
1.1. Une évaluation de l'intérêt que portent les partenaires d'un agents à ses ressources : le potentiel capitalistique.....	292

1.1.1. L'attraction capitalistique individuelle comme les ressources volontairement partagées par un individu .....	294
1.1.2. Définition et représentation de l'attraction interpersonnelle comme la combinaison de quatre types de proximités relationnelles .....	298
1.2. Evaluer la facilité avec laquelle un agent accède aux ressources de ses partenaires : le potentiel relationnel.....	304
1.2.1. Agrégation limitée des soldes relationnels.....	308
1.2.2. Agrégation étendue des soldes relationnels.....	314
<b>2. Accumuler et mobiliser son capital social pour augmenter son utilité relationnelle : optimisation des étapes de la phase de mise à disposition.....</b>	<b>323</b>
2.1. Les étapes de révélation et d'incitation : le capital social comme outil stratégique pour augmenter le potentiel capitalistique de ses partenaires .....	329
2.1.1. Utiliser son capital social pour choisir son niveau d'attraction capitalistique .....	330
2.1.2. Adapter son potentiel capitalistique pour inciter ses partenaires à augmenter les leurs .....	334
i Augmenter l'attraction capitalistique de son partenaire .....	336
ii Augmenter l'attraction relationnelle de son partenaire.....	342
2.2. L'étape de décision .....	349
2.2.1. Accepter ou refuser le transfert : le capital social comme outil d'aide à la décision .....	350
2.2.2. Les conséquences du refus de transférer .....	357
i Les effets du refus de transférer dans le cas d'une dyade isolée.....	358
ii Influence de la pression du réseau sur la décision de refuser le transfert.....	361
<i>Conclusion du 4<sup>ème</sup> Chapitre : Définition, accumulation, production et dépréciation du capital social individuel.....</i>	<i>363</i>
<i>Rappel des Principaux Résultats du 4<sup>ème</sup> Chapitre.....</i>	<i>369</i>

**Conclusion de la 2<sup>ème</sup> Partie - Une approche originale du capital social individuel répondant à de nombreuses critiques conceptuelles..... 375**

**Partie 3 Médiatisation des ressources relationnelles et détermination d'un cycle de vie du capital social : le cas des relations intergénérationnelles familiales.....385**

**Chapitre 5 Accompagner le transfert d'une ressource relationnelle d'un transfert de capital social : le principe de médiatisation dans le cas d'une relation familiale.. 393**

**1. Indépendance du transfert de la ressource relationnelle et de la ressource non relationnelle : principes généraux de la médiatisation d'une ressource relationnelle par un média de proximité 403**

1.1. Intérêt de récupérer une ressource non relationnelle pour la céder à un tiers : principe du rôle d'intermédiaire..... 405

1.2. Influence de la médiatisation de proximité lorsque le transfert de la ressource relationnelle est indépendant du transfert de la ressource non relationnelle..... 414

1.2.1. Produits liés au transfert d'une ressource relationnelle médiatisée .....421

i Le cas d'individus homophiles appartenant au même réseau...423

ii Cas de partenaires différenciés ou formant un pont structural 433

1.2.2. Produits liés au transfert de la ressource non-relationnelle ..... 441

<b>2. Influence du média de proximité et du média de recommandation lorsque le transfert d'une ressource relationnelle et le transfert d'une ressource non relationnelle sont interdépendants .....</b>	<b>445</b>
2.1. Une nouvelle lecture de la médiatisation de proximité : le cas de l'interdépendance des produits .....	447
2.1.1. Produits et stratégies de l'enfant .....	450
i Produit du bénéficiaire lors du transfert successif d'une ressource relationnelle médiatisée et d'une ressource non relationnelle : le cas de l'interdépendance des transferts .....	451
ii Comportements et choix du bénéficiaire.....	454
2.1.2. Produits et stratégies des fournisseurs.....	459
i Produit et comportement du fournisseur de la ressource non-relationnelle.....	459
ii Produit et comportement du fournisseur de la ressource relationnelle.....	465
2.1.3. Situations relationnelles des partenaires à l'issue des transferts .....	470
2.2. Le cas de la médiatisation de recommandation ou comment garantir le transfert de la ressource non relationnelle.....	473
2.2.1. Cadre d'analyse et produits des transferts .....	477
2.2.2. Stratégies et comportements des agents dans le cas d'une médiatisation de recommandation.....	482
 <i>Conclusion du 5<sup>ème</sup> Chapitre : Influence d'une médiatisation de proximité ou de recommandation dans le cas d'une relation intergénérationnelle familiale.....</i>	 <i>487</i>
 <i>Rappel des Principaux Résultats du 5<sup>ème</sup> Chapitre.....</i>	 <i>495</i>

## **Chapitre 6 Influence de l'accumulation, de la production, de la dépréciation et de la transmission du capital social individuel sur le cycle de vie de l'individu**

<b>1. Quel modèle pour le transfert intergénérationnel familial du capital social : fondamentaux de la théorie des transferts intergénérationnels et cadre d'analyse.....</b>	<b>515</b>
1.1. Natures, orientations et motivations des transferts intergénérationnels dans les modèles dynastiques.....	518
1.1.1. Orientation des transferts intergénérationnels: intérêt de la représentation KCPG pour l'étude du capital social.....	521
1.1.2. Motivations des transferts intergénérationnels: la réciprocité comme système retenu pour notre analyse .....	526
1.2. L'accumulation des ressources et des déterminants relationnels entre héritage apparenté et accumulation propre.	529
<b>2. Bénéficiaire des ressources ou des déterminants relationnels parentaux pour une meilleure accumulation présente ou future de capital social.....</b>	<b>536</b>
2.1. La transmission intergénérationnelle du capital social des pivots aux jeunes enfants "Kids": transmission des déterminants relationnels et stock initial de capital social .....	539
2.2. La période "Child" comme une période d'accumulation et de diversification du capital social : le soutien des transferts intergénérationnels de capital social .....	544
2.3. Préparer et bénéficier des transferts temporels et financiers des pivots lorsque nous sommes "grands-parents" : renforcement de l'attraction interpersonnelle et accumulation de créances relationnelles.....	552
<b>3. Les pivots comme principaux fournisseurs et accumulateurs de capital social.....</b>	<b>559</b>
3.1. Transférer du capital social à son jeune enfant permet au pivot d'accumuler davantage de capital social. ....	561

3.2. Motivations des transferts intergénérationnels du pivot au jeune adulte : influence du capital social sur la réalisation d'une chaîne des solidarités intergénérationnelles.....	567
3.3. Motivations des transferts intergénérationnels ascendants des parents aux grands-parents : legs de capital social et influence du capital social sur l'effet de démonstration.....	572
<i>Conclusion du 6<sup>ème</sup> Chapitre : Intérêts et enjeux de notre approche du capital social individuel pour la compréhension des résultats de la Théorie des relations et des transferts intergénérationnels.....</i>	<i>581</i>
<i>Principaux Résultats du 6<sup>ème</sup> Chapitre.....</i>	<i>589</i>
<b>Conclusion de la 3<sup>ème</sup> Partie : Concevoir et représenter les phases d'accumulation, de production, de dépréciation et de transfert du capital social individuel comme "un cycle de vie".....</b>	<b>595</b>
<b>Conclusion Générale .....</b>	<b>605</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>623</b>
<b>Table des Figures .....</b>	<b>647</b>
<b>Table des Tableaux.....</b>	<b>650</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>653</b>



# Introduction Générale

Même si le concept de capital social n'est pas nouveau, il connaît depuis le milieu des années 90' un regain d'intérêt considérable dans toutes les disciplines des sciences humaines et sociales. S'inscrivant dans une volonté scientifique d'étudier les phénomènes sociaux pour comprendre et améliorer le système économique et social, la notion intéresse successivement les sociologues, les économistes et les politologues. Considérant que les réseaux sociaux ont de la valeur, les approches portant sur la notion de capital social nous invitent à expliquer en quoi la performance des structures sociales permet une amélioration du bien être individuel et rend efficaces les actions collectives.

Elle est tout d'abord mobilisée en sociologie pour expliquer l'influence que jouent les relations dans le processus de socialisation de l'acteur et pour rendre compte des jeux et enjeux de pouvoir au sein des structures sociales. Elle est depuis peu introduite dans les modèles économiques et souvent présentée comme *The Missing Link*<sup>1</sup>. Elle permet d'expliquer ce qui relie les agents ou les sociétés entre eux et participe ainsi à la récente volonté des économistes d'expliquer la croissance et le bien être à partir : de l'influence du cadre institutionnel sur le fonctionnement de nos sociétés, du système de Réciprocité plutôt que de l'Echange, de la rationalité procédurale plutôt que de la rationalité substantielle, ou encore de l'influence des systèmes et des réseaux sociaux sur les croyances et les comportements individuels. Elle suggère ainsi d'introduire les rapports sociaux dans l'analyse, sans pour autant les réduire à de simples échanges. Comme Costey (1998), on peut dire que "

---

<sup>1</sup> Titre de l'article de Grootaert (1998) et titre repris par Svendsen L.H. et Svendsen G.T. (2004) pour l'introduction de leur ouvrage intitulé "The creation and destruction of social capital".



*la notion de capital social insiste sur l'inscription de l'acteur dans un environnement contre l'atomisme néo-classique "* (ibid., p 2).

Elle participe enfin à une volonté commune des chercheurs en sciences humaines et sociales d'utiliser, "sans complexe mais avec précaution", les outils et les résultats de disciplines connexes afin d'élargir le champ de leurs études et de mieux rendre compte de la complexité de la réalité socioéconomique de nos sociétés. La théorie du capital social permet de conceptualiser les relations et les rapports sociaux, de façon que les économistes puissent s'y intéresser et les intégrer dans l'analyse de la performance des systèmes économiques.

Introduit par Pierre Bourdieu au début des années 80, l'engouement scientifique international pour le capital social ne débute réellement qu'à partir des travaux de James Coleman (1988, 1990). Les premières approches que présentent les fondateurs des théories sur le capital social sont dites "individuelles" et ne seront pas reprises par Putnam (1993), qui est reconnu comme le point de départ des recherches portant sur le capital social "collectif".

Bourdieu (1980d, 1986) donne une définition dite "structurelle" du capital social, c'est-à-dire une caractéristique des classes (dominantes) donnant la capacité de retirer des avantages individuels à ceux qui le détiennent et conférant ainsi un certain pouvoir. Le capital social est directement lié aux relations qu'entretiennent les agents et aux ressources qu'elles possèdent. Il le considère comme une ressource inégalement répartie entre les acteurs, permettant à chacun d'améliorer sa position sociale dans les différents champs auxquels il appartient. Le capital social est un investissement et reste pour l'auteur, un outil de pouvoir et de domination. En expliquant qu'il fait l'objet d'une accumulation individuelle et qu'il doit être entretenu pour produire ses

effets (Adler et Kwon, 1999), Bourdieu pose les bases d'une définition économique du capital social (Svendsen et Svendsen 2003 et 2004, <sup>2</sup>).

Coleman (1988, 1990) aborde davantage le capital social par ses effets et en donne une définition dite "fonctionnelle". À partir d'une approche se basant sur l'individualisme méthodologique, il le définit comme un bien public qui peut être mobilisé par les agents pour satisfaire leurs propres besoins. Il est le premier à présenter le capital social comme un ensemble d'institutions limitant les coûts de transaction et organisant les rapports sociaux. Il répond ainsi à la domination de la théorie néo-classique en refusant l'idée que la nature et le fonctionnement du système social puissent être déduits à une simple combinaison d'action individuelles indépendantes (Coleman, 1984). Il définit ainsi les structures sociales comme des ressources pour l'individu et les présente comme du capital, puisqu'elles permettent aux agents d'atteindre des objectifs qui ne pourraient être réalisés en leur absence. Le capital social est ainsi considéré comme un bien public, pouvant revêtir plusieurs formes qu'il développe dans ses articles de 1986 et 1988, puis qu'il introduit dans son ouvrage *Foundation of Social Theory* de 1990.

Mais l'intérêt pour l'étude du capital social ne devient un enjeu économique et politique, qu'à partir des travaux de Robert Putnam et plus particulièrement de son ouvrage de 1993 qu'il intitule *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*<sup>3</sup>. C'est en présentant le capital social comme l'un des déterminants de la performance de l'implémentation des politiques en Italie, que la communauté scientifique mondiale commence à s'intéresser à la notion et à en définir les contours

---

<sup>2</sup> Sa définition est d'ailleurs reprise sous le nom de "Bourdieuconomics" par Svendsen et Svendsen (2003 et 2004), qui tentent d'expliquer les mécanismes et les motivations qui conduisent à la création et à la destruction du capital social.

<sup>3</sup> Voir Bevort et Lallemand (2006, p 21).

conceptuels. Politologue de formation, ses études portent davantage sur le mode opératoire que représente le capital social pour la mise en place des politiques gouvernementales dans les démocraties occidentales (Putnam, 1993 et 2000, Helliwell et Putnam 1999) et le rôle joué par les associations (Putnam 1995, 2001, 2004).

Aussi, les travaux de Putnam (1993, 1995) sont reconnus comme le point de départ des recherches conduites sur le capital social par la communauté scientifique internationale. En effet, son approche permet notamment aux chercheurs de dépasser certains clivages disciplinaires et de faire contrepoids aux concepts traditionnels pour rendre compte de la complexité et de l'interdépendance du monde moderne (Shuller 2001). C'est ainsi que l'approche dite "culturelle" du capital social, influence et alimente les réflexions qui sont conduites sur les politiques de développement à la fin des années 90' (Dasgupta et Serageldin 2000, Ballet et Guillon 2003). Putnam définit ainsi le capital social comme "*(...) les dimensions de l'organisation sociale, tels la confiance, les normes et les réseaux, capables d'améliorer l'efficacité de la société en facilitant l'action concertée*" (Putnam, 1993, p 167). Cette vision "collective" du capital social est ainsi reprise par de nombreux auteurs et divers organismes (FMI, Banque Mondiale, Gouvernements) pour étudier des questions relatives au développement (Woolcock 1998, Sirven 2001, Sabatini 2003, Baudassé et Montalieu 2005), à la performance des politiques publiques nationales ou internationales (Putnam 2000, Projet de Recherche sur les Politiques 2003), aux conditions d'émergence de certains régimes politiques (Fukuyama 1995, Nichols 1996) ou à l'étude des disparités économiques et sociales entre les pays.

L'attrait pour le capital social résulte notamment de la multitude de perspectives (individuel / collectif), de définitions (participation communautaire, réseau social, ressources relationnelles, institutions...), de propositions théoriques (culturel, structurel, fonctionnel,

structurale...) et d'applications (management d'entreprise, cohésion sociale, performance économique, développement...) qui lui sont attribuées. Ce que certains auteurs qualifient ainsi de richesse conceptuelle, est considérée par d'autres comme la raison qui empêche la notion de devenir un concept scientifiquement robuste (Portes 1998 et 2000, Durlauf 1999, Dasgupta 2000, Ritaine 2001, Requier-Desjardin 2003, Ponthieux 2003, 2004 et 2006, Dasgupta et Serageldin 2005, Perret 2006). Ils mettent notamment en garde contre le flou sémantique qui entoure la notion, la contextualisation des études portant sur le capital social et l'impossibilité de pouvoir rigoureusement en proposer une définition.

Malgré ces critiques conceptuelles et opératoires, tous rejoignent Kolm (1984) qui explique dans l'introduction de *La Bonne Economie* que des relations interpersonnelles sont importantes pour comprendre le fonctionnement économique de nos sociétés. Le capital naturel, physique et humain ne suffisent plus aujourd'hui à expliquer ou à caractériser l'ensemble du processus de croissance économique (Grootaert, 1998). Les relations que peuvent entretenir entre eux les agents et les structures sociales dans lesquelles ils s'insèrent, permettent d'expliquer une partie de cette dynamique. Cette volonté particulière des économistes de renouer avec une vision plus procédurale de l'étude des phénomènes économiques et sociaux, se traduit également par l'intérêt que connaissent les théories institutionnelles, les théories comportementales ou les théories de la Réciprocité. L'intégration du capital social dans les

approches micro, méso et macro-économiques<sup>4</sup>, relève donc d'une volonté plus générale des économistes, de rompre avec la théorie néo-classique et d'ouvrir d'autres voies pour rendre compte ou résoudre les maux de nos sociétés.

À l'origine de notre étude, nous retrouvons le constat que font des auteurs qui pensent que le capital social est une notion "floue", car ses définitions dépendent trop souvent de l'objet de l'étude. En fonction du champ (économie, sociologie, politologie) et du niveau d'analyse (micro, meso ou macro), nous trouvons une multitude de capital social différents : individuel, collectif, de solidarité, de réciprocité, civil, gouvernemental, formel, informel, potentiel, permanent, positif, négatif... Et pour chaque type, nous pouvons identifier plusieurs définitions, notamment en fonction du contexte dans lequel est employée la notion.

Par ailleurs, les définitions et les approches du capital social individuel ne permettent pas de le considérer comme du "capital", au sens économique du terme. En effet, pour qu'il en soit ainsi, le capital social doit faire l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation. La définition qu'en donne Bourdieu (1980d, 1986) ne répond qu'en partie à cette attente. Aussi, Ponthieux (2003) souligne les lacunes que présente l'approche fonctionnelle de Coleman (1988, 1990), qui le présente davantage comme un bien public que comme une forme de capital individuel.

---

<sup>4</sup> Sirven (2001) propose une vision intégrée du capital social et pense que ces trois niveaux sont indissociables pour étudier le capital social. Il montre que même s'il est souvent intéressant de les étudier séparément et même parfois indépendamment, il est important de garder à l'esprit qu'ils sont tous les trois nécessaires pour expliquer les origines et les effets de l'accumulation, de la production et de la dépréciation du capital social. Une modification dans l'accumulation, la production ou la dépréciation du capital social dans l'un de ces niveaux entraîne souvent des modifications dans les deux autres.

Enfin, les auteurs n'arrivent pas toujours à se mettre d'accord sur les formes que peut prendre le capital social. Il apparaît ainsi chez Coleman (1988, 1990) comme un système de droits et d'obligations, un cadre institutionnel (normes et valeurs), de la confiance, un potentiel informationnel ; chez Bourdieu (1980, 1986) comme les relations mobilisables par l'agent et les ressources qu'elles contrôlent ; chez Degenne, Lebeaux et Lemel (2003) comme les ressources qu'un individu peut atteindre à travers les relations qu'il entretient avec ses pairs ; chez Putnam (1993) comme un ensemble de normes, de valeurs et de confiance ; chez Bucolo et Laville (2006) comme les ressources que possède la structure d'action ; chez Burt (2000) comme la structure relationnelle de l'agent (le réseau)... La difficulté que les auteurs rencontrent à s'accorder sur les formes que prend le capital social, explique en grande partie la contextualisation de cette notion et fait obstacle à toute entente autour d'une définition précise du concept.

Ces difficultés sémantiques rendent impossible sa conceptualisation, son intégration dans les modèles économiques et toute proposition de théories ou de lois plus générales. Pour y répondre, nous rejoignons la proposition du Projet Canadien de Recherche sur les Politiques (2003) qui explique que " *les composantes fondamentales du capital social doivent être distinguées de ses déterminants et de ses effets*" (ibid., p 4). Nous pensons en effet que le concept de capital social ne peut avoir d'avenir scientifique durable, que si nous sommes capables d'en proposer une définition qui occulte toute dérive de contextualisation et qui trouve un consensus interdisciplinaire.

Dans notre démarche, nous nous apercevons que l'approche culturelle du capital social est plus séduisante - que celle de Bourdieu ou Coleman -, lorsque l'on souhaite réaliser une étude globale de la performance des systèmes et politiques économiques au niveau macro-économique. Mais nous préférons envisager les changements économiques

et sociaux à partir des comportements individuels. Nous pensons en effet, que ce sont les agents qui sont à l'origine des bouleversements de nos sociétés et que les relations qu'ils entretiennent participent à ce processus. Nous rejoignons ainsi les propos de Lemieux (2001) qui explique que :

*" C'est comme si on avait oublié pendant longtemps que les liens qu'ont les acteurs sociaux avec d'autres acteurs sociaux étaient des ressources pour eux, tout autant que les liens qu'ils ont avec les choses "* (ibid., p 86).

C'est donc à partir des approches individuelles du capital social que nous choisissons d'aborder le concept. Ce choix n'est pas sans conséquence pour le reste de l'analyse, puisqu'il oriente et conditionne les outils méthodologiques ou conceptuels que nous allons utiliser et la littérature que nous allons mobiliser. Il nous invite également à reprendre les premières motivations qui ont conduit les fondateurs des approches du capital social, et plus particulièrement celles de Pierre Bourdieu.

Comme nous le verrons, l'approche structurelle qu'il propose est celle qui reste la plus proche de la conceptualisation économique que nous souhaitons établir. Mais bien que la notion de capital social ne trouve sa formulation complète qu'à partir de son article de 1980(d), nous retrouvons des traces de la notion dans ses écrits bien avant cette date. En effet, Bourdieu élabore la notion de capital social en accord avec les préoccupations de la sociologie économique, qui souhaite rapprocher les caractéristiques de l'individu avec celles de la société. Comme le souligne Ponthieux (2006), c'est en souhaitant expliquer les engagements, les dettes relationnelles et les relations que les individus accumulent tout au long de leur vie, que Bourdieu (1972, p 363, 375-376) introduit la notion de capital social.

Nous reprenons ainsi pour notre étude l'une des structures les plus étudiées dans la recherche en science humaine et sociale : la famille.

Nous partons en effet du constat que la plupart des études qui ont été réalisées sur le capital social individuel sont rattachées à la structure familiale ou à ses caractéristiques. De nombreux auteurs s'intéressent ainsi à l'influence que peuvent avoir les caractéristiques parentales sur les caractéristiques de l'enfant, et notamment son capital humain, son revenu ou encore le cadre institutionnel qu'il adopte (Bowles et Gintis, 2000, 2001, 2002, Attias-Donfut, Lapierre et Segalen 2002, Berger et Luckmann 1966, Denzau et North 1994...). Certains expliquent alors que chaque agent est libre de choisir sa voie et que les caractéristiques socioéconomiques parentales ne conditionnent pas son parcours (Becker et Tomes 1986, Becker 1988). D'autres, comme Bourdieu, partagent l'idée d'une reproduction du système social en partant du principe que les ressources et les capacités individuelles font l'objet d'une mobilité intergénérationnelle (Behrman, Pollak et Taubman 1995, Mulligan 1997, Bjorklund, Jantti et Solon 1999). Comme nous l'avons souligné, c'est d'ailleurs sur cette conviction que Bourdieu (1972, 1980d, 1986) développe la notion de capital social et en fait une ressource individuelle faisant essentiellement l'objet d'un transfert intrafamilial (tout comme le capital économique ou culturel).

Aborder la question du capital social dans le cas des relations intergénérationnelles familiales, permet notamment de répondre à certaines contraintes de notre étude. En effet, pour pouvoir apporter une réponse aux problèmes d'identification et de conceptualisation de la notion de capital social, il convient d'en identifier les composantes et de montrer qu'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation. Mais nous pensons que la simple démonstration de ces principes rendrait inachevée notre analyse. Nous souhaitons en effet montrer qu'il peut également être transféré par les agents et que la structure familiale présente de nombreux avantages pour cette partie de l'étude.



En effet, ce choix nous permet notamment d'encadrer le transfert interpersonnel du capital social dans une structure relationnelle particulière. En effet, bien que son accumulation, sa production ou sa dépréciation puisse être abordées quelles que soit la relation envisagée, il reste plus facile d'expliquer son transfert interpersonnel dans le cadre d'une relation prédéfinie. Par ailleurs, il nous permet de profiter des avancées empiriques de cette littérature depuis une décennie et d'introduire notre approche dans une théorie économique plus générale.

L'un des objectifs de cette thèse est donc de répondre à la question suivante :

*Est-il possible de conceptualiser les composantes du capital social individuel, pouvons-nous identifier les conditions de son accumulation, de sa production et de sa dépréciation, et fait-il l'objet d'un transfert dans le cadre des relations intergénérationnelles familiales ?*

Nous l'envisagerons en distinguant deux aspects, mêmes s'ils restent étroitement liés. Nous pouvons ainsi reformuler la problématique précédente en deux points :

- (1) Est-il possible d'expliquer l'accumulation, la production et la dépréciation du capital social en étudiant le fonctionnement des relations interpersonnelles, ainsi que la nature et la motivation des transferts de ressources qu'elles permettent ?
- (2) Peut-on alors identifier le transfert interpersonnel de capital social individuel et quelles sont les motivations et les conséquences d'un tel transfert dans le cadre des relations intergénérationnelles et intrafamiliales ?

Pour discuter de ces questions, nous choisissons de sectionner notre travail en trois parties. Dans la première partie de cette thèse, *nous nous demandons si les conceptions et les approches existantes du capital social individuel permettent de le définir à partir de ses composantes et non de*

*ses déterminants ou de ses effets, et de le considérer comme une forme de capital appropriable et mobilisable par les agents ?* Cette première étape constitue le point de départ de notre analyse. Adopter une conception individuelle du capital social nécessite de se défaire de l'approche culturelle et d'étudier avec attention les approches fonctionnelles, structurelles et structurales. L'un des objectifs de cette thèse sera donc de présenter ces différents points de vue, d'en rappeler les fondements, d'en donner les avantages mais également d'en montrer les limites.

Nous considérons que deux conceptions du capital social individuel s'opposent, tout en se complétant. En effet, bien que la plupart des auteurs s'accordent à penser que le capital social représente les ressources qu'un individu peut atteindre à travers les relations qu'il entretient avec ses pairs, nous observons que le capital social individuel prend principalement deux formes.

La première est "institutionnelle" et relève des définitions qui présentent le capital social comme un ensemble de normes, de valeurs et de conventions. Nous débutons notre premier chapitre en rappelant que le processus de socialisation de l'agent, ne peut être expliqué sans la prise en compte du cadre institutionnel et relationnel dans lequel il évolue (Chapitre 1.1). Nous montrons ensuite que l'approche fonctionnelle de Coleman s'inscrit dans cette conception institutionnelle du capital social, puisqu'il le considère comme un bien public directement rattaché à la structure sociale (Chapitre 1.2). Mais bien que nous partagions l'idée que les institutions - et particulièrement les valeurs et les normes - influencent le niveau de capital social des agents, nous ne pensons pas qu'elles puissent être considérées comme une composante de ce dernier.

Nous appelons la deuxième forme "relationnelle", en référence aux nombreux auteurs qui présentent le capital social individuel à partir du réseau relationnel de l'agent et des ressources que ses relations possèdent. C'est par l'approche structurelle de Bourdieu (1980d, 1986)

que nous débutons ce deuxième chapitre, en montrant l'intérêt de penser le capital social comme un outil de domination et en présentant les nombreux avantages de la conception bourdieusienne du capital social (Chapitre 2.1). Nous poursuivons par la présentation de l'analyse structurale, qui est définie comme un outil permettant d'intégrer les dynamiques relationnelles à l'explication des phénomènes sociaux. Nous rappelons alors les principaux résultats de cette approche, notamment ceux de Granovetter (1973) sur la distinction entre les liens forts et les liens faibles et ceux de Burt (1992) sur les enjeux de mesurer la position structurale qu'ont les acteurs dans un réseau (Chapitre 2.2.). Nous montrons enfin l'intérêt de penser les transferts interpersonnels à partir de la Réciprocité, qui deviendra l'un des principaux outils de notre cadre d'analyse pour la suite de notre étude (Chapitre 2.3). Nous concluons sur l'impossibilité de pouvoir considérer que nos relations ou les ressources qu'elles contrôlent puissent être définies comme des composantes du capital social individuel.

Cette analyse nous invite donc à considérer qu'il est nécessaire de repenser une nouvelle définition du capital social, intégrant certains éléments des approches existantes et prenant en compte les nombreuses critiques qui ont été faites à leurs égards.

Afin d'en définir les composantes, nous partons du constat partagé que le capital social individuel est mobilisé lorsque les agents souhaitent obtenir (ou céder) une ressource de la part de (ou à) leurs partenaires. La relation interpersonnelle se trouve ainsi définie comme une capacité (Sen, 2000), c'est-à-dire une capacité d'accès aux ressources du partenaire considéré. Considérant les relations interpersonnelles comme le support des transferts interpersonnels, nous choisissons de distinguer deux types de ressources : les ressources non relationnelles et les ressources relationnelles. Les premières correspondent à toute ressource que possède un agent (en dehors de ses relations) et nous considérons qu'il n'y

a que lorsqu'un individu souhaite transférer une ressource relationnelle qu'il transfère son capital social. Nous décidons donc d'étudier successivement le transfert interpersonnel des ressources non relationnelles (Partie 2), avant d'aborder celui des ressources relationnelles dans le cas des relations intergénérationnelles familiales (Partie 3).

L'objet de la deuxième partie est de conceptualiser le capital social individuel comme *un potentiel d'interaction coopérative*, c'est-à-dire un ensemble de ressources qui permettent à un agent d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'elles puissent satisfaire ses besoins. Nous pensons alors que l'étude du capital social individuel ne peut être réalisée qu'en comprenant la nature et le fonctionnement des relations interpersonnelles que les agents entretiennent. Nous tentons ainsi de comprendre comment ce stock facilite la création et l'entretien des relations, limite leur dépréciation et influence la nature, le volume et la fréquence des transferts qu'elles permettent.

Afin de développer une conception économique du capital social permettant de le définir comme une forme de "capital", nous nous inspirons de plusieurs résultats issus de l'analyse économique, de la théorie de l'action, de l'analyse structurale et de la théorie de la Réciprocité. Nous reprenons notamment le principe de l'individualisme méthodologique, en considérant toutefois la logique des jeux dynamiques qui combine le centre d'intérêt individuel à la prise en compte de considérations personnelles et relationnelles (Josserand et Grima, 2000). Le début du troisième chapitre permet ainsi de définir le cadre d'analyse de notre étude. Nous montrons notamment que le transfert d'une ressource doit être placé dans un cadre dynamique. Nous découpons le jeu en deux phases (phase de mise à disposition et phase de transfert), à l'issue desquelles une ressource non relationnelle est cédée par un agent à son partenaire (Chapitre 3.1).

Mais pour déterminer les composantes du capital social individuel, il convient d'abord d'en préciser les motivations et les effets. C'est pourquoi nous allons d'abord étudier la phase de transfert de la ressource non relationnelle (Chapitre 3.2 et 3.3), avant de nous pencher sur la phase de mise à disposition (Chapitre 4).

Lors de *la phase d'échange*, un agent ("fournisseur") cède l'une de ses ressources non relationnelles à son partenaire ("bénéficiaire"), pour qu'il puisse satisfaire un besoin. Nous montrons que chaque agent obtient un produit (variation d'utilité) du transfert, qui dépend de la valeur et de l'efficacité de la ressource transférée, de la reconnaissance qu'il perçoit de la part de son partenaire et d'un coût de transaction qui vient diminuer les avantages qu'occasionne le transfert (Chapitre 3.2). Par ailleurs, nous montrons que le fournisseur détient désormais une créance relationnelle sur le bénéficiaire, qui lui reconnaît une dette relationnelle. C'est en reconnaissance de cette dette que le bénéficiaire (ou l'un des membres de son réseau) est contraint (institutionnellement ou moralement) de rendre service au fournisseur, si ce dernier le lui demande ultérieurement. Nous proposons enfin une série d'indicateurs (critère de cohérence et de coopération) permettant d'évaluer la situation relationnelle des agents (Chapitre 3.3).

Mais c'est au cours de la *phase de mise à disposition* que l'individu va mobiliser son capital social afin d'inciter son partenaire à augmenter son potentiel capitalistique (importance de la valeur des ressources qu'il partage avec son partenaire) ou son potentiel relationnel (capacité d'accès de l'agent aux ressources de son partenaire). Le capital social individuel se définit ainsi comme l'ensemble des combinaisons {potentiel capitalistique ; potentiel relationnel} qu'un agent possède (Chapitre 4.1). Nous montrons alors que la mobilisation du capital social limite les coûts de transaction, aide les agents à prendre leurs décisions et provoque une accumulation (ou une dépréciation) de capital social (Chapitre 4.2). À

partir de cette analyse, nous montrons qu'il est possible de définir le capital social individuel à partir de ses composantes. Nous en précisons les déterminants en nous inspirant notamment de résultats développés en psychologie cognitive et nous justifions nos résultats en montrant qu'ils corroborent ceux d'autres auteurs travaillant sur le capital social.

Nous concluons cette partie en montrant que notre approche permet de répondre aux critiques portées à l'encontre du capital social. Nous démontrons en effet, qu'il est possible de conceptualiser le capital social individuel en dehors de tout contexte et de le définir à partir de ses composantes (et non de ses déterminants ou de ses effets), qu'il peut être considéré comme une forme de capital à part entière (puisque'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation) et qu'il est possible d'établir une typologie du capital social individuel en fonction de sa nature : "le capital social capitalistique" et "le capital social relationnel".

Mais comme nous l'avons noté, nous devons compléter cette étude par celle de la transférabilité du capital social. Notre troisième partie a donc pour principal objectif de montrer qu'il est possible de concevoir un transfert interpersonnel de capital social individuel. Cependant, pour considérer que le capital social peut faire l'objet d'un transfert, nous devons le lier au transfert d'une ressource relationnelle. Nous modifions ainsi notre cadre d'analyse général en ne considérant plus deux, mais trois agents. Nous supposons ainsi qu'un agent sollicite l'aide de l'un de ses partenaires qui, ne pouvant lui céder une ressource non relationnelle, décide de lui transférer une ressource relationnelle. Mais pour que le bénéficiaire puisse l'utiliser, nous montrons que le fournisseur de la ressource relationnelle doit l'accompagner d'une partie de son capital social (appelé "*média*"). Ce processus, que nous nommons "*médiatisation*", permet au bénéficiaire d'accéder plus facilement aux ressources de son nouveau partenaire.

Mais pour pouvoir étudier ces situations relationnelles dans lesquelles les agents peuvent appartenir à des réseaux différents et entretenir des relations particulières avec chacune de leurs relations, nous pensons qu'il est nécessaire d'encadrer la relation principale (bénéficiaire – fournisseur de la ressource relationnelle). Cette démarche permet de simplifier la compréhension de notre étude, de pouvoir illustrer notre propos avec des exemples de la vie courante ou d'études empiriques menées sur le cas considéré, et enfin de pouvoir montrer l'importance de notre approche pour la compréhension de relations et de transferts particuliers.

Pour toutes ces raisons, nous choisissons d'introduire les relations intergénérationnelles familiales dans le cadre d'analyse de cette troisième partie. Nous nous référons notamment à la théorie des transferts intergénérationnels, aux modèles qu'elle propose pour expliquer les comportements intergénérationnels familiaux et aux études empiriques qui permettent d'évaluer les motivations et les effets de ces transferts.

Dans le 5<sup>ème</sup> chapitre, nous développons une approche intergénérationnelle de la médiatisation des ressources relationnelles. Nous reconsidérons le cadre d'analyse principal développé dans le troisième chapitre en y apportant quelques modifications (trois agents, relations familiales, ressource relationnelle, transfert de capital social...). Après avoir justifié les raisons qui poussent un agent à choisir de transférer une ressource relationnelle plutôt que de jouer le rôle d'intermédiaire<sup>5</sup> (Chapitre 5.1), nous montrons qu'il existe deux formes

---

<sup>5</sup> Le fournisseur récupère une ressource auprès de l'une de ses relations pour la céder au bénéficiaire. Le jeu comporte donc deux transferts successifs de ressources non relationnelles. Il n'y a donc pas de médiatisation de ressources relationnelles et pas de transfert de capital social dans ce jeu.

principales de médiatisation : la médiatisation de proximité et la médiatisation de recommandation.

Pour la première, le fournisseur (le père) accompagne la ressource relationnelle d'informations relatives aux caractéristiques personnelles de l'agent (un ami du père) que va rencontrer le bénéficiaire (enfant) : ressources, déterminants relationnels, type de relations, contexte... Nous montrons alors que la *médiatisation de proximité* permet à l'enfant d'accéder plus facilement aux ressources de l'ami de son père. Elle permet également aux trois agents de limiter les coûts liés aux transferts des ressources et d'accumuler (ou de perdre) du capital social individuel. Nous montrons enfin que le niveau et la nature du capital social de chaque agent (ou celles du média) et la proximité relationnelle qu'ils entretiennent, peuvent avoir une influence sur l'issue du jeu et les produits qu'ils récupèrent (Chapitre 5.1 et 5.2).

Pour la seconde, nous considérons que le père garantie l'échange entre l'enfant et l'ami, en se positionnant comme débiteur relationnel du transfert qui bénéficie à son enfant. Nous montrons qu'il n'est pas toujours profitable pour le père de réaliser *une médiatisation de recommandation*, alors qu'elle s'avère souvent avantageuse pour l'enfant et l'ami. Nous montrons enfin que la valeur et la nature du stock de capital social de chaque agent (ou celles du média) influence l'issue du jeu et les gains retirés (Chapitre 5.2).

Ce chapitre permet de cerner les mécanismes qui accompagnent le transfert du capital social, ses déterminants, ses effets et les conditions dans lesquelles le transfert de capital social est rendu possible. Mais pour justifier notre approche, il convient de la confronter à celles qui sont développées dans le cadre de la théorie des relations et des transferts intergénérationnels familiaux. Cette démarche, que nous initions au début du 6<sup>ème</sup> chapitre, permet de confronter nos résultats analytiques à de nombreuses études empiriques portant sur les transferts



intergénérationnels et de montrer que notre approche peut être utile à la compréhension de certains comportements propres aux relations intrafamiliales.

Nous débutons ce dernier chapitre par la présentation générale des *fondements de la théorie des transferts intergénérationnels*. Nous recentrons notre étude sur les modèles dynastiques (et non myopes ou cycle de vie), en considérant essentiellement les transferts temporels (bénévolat informel – Prouteau et Wolff, 2003) et en adaptant le découpage des modèles OLG (*OverLapping Generations Models*) aux caractéristiques particulières du capital social (Chapitre 6.1).

Nous poursuivons par l'étude des bénéficiaires des transferts intergénérationnels de capital social, en montrant que les jeunes enfants héritent d'un *stock initial de capital social* et qu'il est souvent dans leur intérêt d'imiter les comportements parentaux. L'adolescence constitue une période de transition pour l'accumulation du capital social puisque l'émancipation sociale de l'agent le conduit à délaissier une partie de son capital social apparenté (lié à la famille), au profit de l'accumulation d'un capital social non apparenté. À l'issue de cette période, l'enfant (jeune adulte) quitte le foyer parental et choisit d'accumuler du capital social apparenté (ou du capital social non apparenté) en fonction de la valeur du capital social individuel de ses parents et de ses projets socioprofessionnels (Chapitre 6.2).

Ayant montré l'intérêt pour les enfants de bénéficier du capital social de leurs parents, nous étudions les comportements parentaux à partir des diverses motivations qui sont proposées dans la littérature pour les *transferts intergénérationnels descendants*. Nous montrons que les jeunes parents accumulent un capital social spécifique aux besoins de leurs jeunes enfants et qu'une fois que les contraintes liées à l'éducation des enfants deviennent faibles, les parents (plus vieux) reprennent

l'accumulation d'un capital social davantage lié à leurs besoins (Chapitre 6.3).

Nous montrons enfin qu'il est intéressant d'étudier *les transferts intergénérationnels ascendants* (des parents vers les grands-parents) à partir de notre approche du capital social. En effet, du point de vue des parents, nous reprenons notamment l'effet de démonstration en montrant qu'une relecture par la médiatisation de recommandation permet de mettre en évidence certains mécanismes (Chapitre 6.3). Du point de vue du bénéficiaire, nous montrons que les parents approchant l'âge de la retraite, augmentent leurs efforts de bénévolat informel apparenté pour accumuler du capital social apparenté auprès de leurs enfants et pour pouvoir mobiliser ce stock lorsqu'ils seront grands-parents (Chapitre 6.2).

À l'issue de cette partie, nous concluons sur l'existence d'un *cycle de vie du capital social* qui rend compte de phases d'accumulation et de dépréciation de ce stock. Nous montrons notamment qu'en fonction de leur âge ou de leur situation, les agents souhaitent davantage accumuler de capital social apparenté que de capital social non apparenté (ou inversement) et qu'ils transmettent plus de capital social aux membres de leur famille qu'ils n'en bénéficient (ou inversement). Mais, même s'il est possible de rendre compte du cycle de vie du capital social individuel, il reste dépendant des caractéristiques de l'agent, de ses expériences et de son parcours socioprofessionnel.

L'investigation de description du lien que nous proposons, doit être comprise comme un outil permettant de comprendre ce qui se passe dans une relation et dans les échanges interpersonnels qu'elles permettent. Nous sommes en effet convaincus que l'étude du capital social ne peut être réalisée sans celle des liens interpersonnels. Il convient donc d'en réaliser une analyse pour révéler les enjeux économiques et comportementaux de l'introduction de ces ressources dans les modèles économiques.

À travers le concept de capital social, nous souhaitons montrer qu'en mobilisant ses relations interpersonnelles et les ressources qu'elles partagent, l'agent accumule davantage et plus facilement de nouvelles ressources. Appliqué aux relations intergénérationnelles familiales, nous posons la conceptualisation des liens et du capital social, comme un outil incontournable pour la compréhension des relations, des transferts et du patrimoine de l'agent.

# Partie 1

## Principales approches du capital social individuel, un concept pluridisciplinaire et multidimensionnel à redéfinir

### Résumé :

Bien que la plupart des auteurs partagent une même vision englobante du capital social, tel qu'il représente "les ressources qu'un individu peut atteindre à partir de son réseau relationnel", ils n'arrivent pas toujours à y reconnaître les mêmes "ressources" ou les mêmes "relations". Certains considèrent qu'il peut être défini comme un ensemble de normes et de valeurs permettant aux individus de se coordonner (North, Coleman), d'autres insistent sur l'outil de pouvoir que représente la capacité que possèdent certains individus à être capables de mobiliser leurs relations (Bourdieu) et d'autres enfin ne l'abordent qu'à partir de la structure des réseaux sociaux, mettant en avant la place stratégique qu'occupent les agents dans un système (Burt, Granovetter). Mais nous rejoignons les critiques portées par Ponthieux (2003, 2004, 2006) ou Portes (1998, 2000) concernant le flou qui entoure cette notion, l'imprécision des définitions qui en sont données et la contextualisation de son étude. Il convient donc de se détacher des conceptions institutionnelles et relationnelles qui nous sont proposées pour présenter une autre vision qui ne prend en compte que les composantes du capital social et qui laisse de côté ses déterminants ou ses effets.



## Introduction

Dans le cadre de ses travaux, North montre que la performance économique et sociale dépend de l'interaction des institutions et des organisations (Chapitre 1.1). Les travaux de North (1994) se placent à la frontière des deux principales écoles de l'institutionnalisme (Vandenberg, 2002) : l'OIE (Old Institutional Economics) et la NIE (New Institutional Economics). La première s'est établie à la suite de la seconde guerre mondiale et reste marquée par les travaux de Veblen, Commons, Mitchell ou Ayres. Elle suppose que la performance économique est influencée par un ensemble de normes, de valeurs, d'habitudes et de cultures. La seconde est basée sur les travaux de Coase (1937, 1960) et possède de nombreux adeptes tels que Williamson, Alchian, Demsetz ou Barzel. Elle s'inspire des travaux néoclassiques et prend en compte la rationalité et l'intérêt des agents comme donnés. La NEI considère alors les institutions comme des contraintes pour les individus.

Au niveau individuel, Denzau et North (1994) expliquent qu'à partir de leur environnement et de leurs expériences, les individus produisent des schémas mentaux qui vont leur permettre d'interpréter les situations et de faire des choix dans un contexte d'incertitude (Chapitre 1.2). Les individus tentent ainsi de maximiser leur utilité dans le cadre de la coopération institutionnelle, qui permet de réduire les coûts de transaction et d'assurer les droits de propriété. Ces schémas mentaux vont également leur permettre de comprendre et d'interpréter les institutions formelles (lois, constitutions, droit de propriété...) et les institutions informelles (coutumes, dogmes, normes, valeurs...), qui ont pour but de guider les interactions et les actions individuelles (ou collectives).

Comme bien d'autres, Coleman (1988, 1990) met en avant l'idée que les institutions encadrent les relations interindividuelles et régulent les rapports sociaux (Chapitre 1.3). À partir de la théorie de l'action, il

explique que les individus partagent et respectent des normes (ou des valeurs), car ils mettent collectivement en place un système de sanctions pénalisant tout comportement déviant. Il montre alors que l'on peut considérer le cadre institutionnel comme une forme de capital social qui permet aux individus d'atteindre des objectifs autrement inaccessibles. Il adopte une vision instrumentale du capital social et met l'accent sur sa fongibilité avec les autres formes de capital, sur certaines particularités que ne présente que le capital social - comme le fait qu'il est inhérent aux relations entre les individus - et sur les difficultés de définition et de mesure que pose ce concept au niveau individuel.

L'un des objectifs de Coleman est de comprendre et d'expliquer comment cette ressource peut émerger de l'organisation sociale. Afin de faciliter l'atteinte de certains objectifs individuels (ou collectifs) ou de diminuer les coûts de réalisation (coordination, information...), les individus ont parfois intérêt à s'organiser ou à se regrouper autour d'organisations (entreprises, associations...). Ces regroupements constituent également pour lui une forme de capital social, puisqu'ils apparaissent pour permettre aux individus d'atteindre des objectifs spécifiques<sup>6</sup>. Il explique ainsi que le capital social peut être considéré comme un bien public, puisqu'il en possède les propriétés.

---

<sup>6</sup> Coleman donne ainsi l'exemple des groupes d'étudiants activistes révolutionnaires en Corée du Sud, qui se regroupent en fonction de leurs établissements scolaires d'origine pour réaliser leurs actions. Les membres de ces organisations volontaires peuvent différer dans leurs caractéristiques individuelles (statuts, âge, origine, sexe...) mais sont liés par la poursuite du même intérêt. Notons cependant que les caractéristiques individuelles interviennent dans la détermination des intérêts et des objectifs individuels. Ils participent donc au regroupement des individus (cf. phénomène d'homophilie).

La plupart des études que nous allons présenter dans ce premier chapitre, montrent l'importance des institutions dans le processus de socialisation de l'individu et l'intérêt de les prendre en compte dans l'analyse des comportements individuels ou collectifs (Beauvois, Dubois et Doise, 1999). Comme d'autres auteurs, Coleman propose de caractériser ces institutions de "capital" social, en le présentant comme un bien public inhérent aux relations interpersonnelles. Mais bien que l'approche fonctionnelle que propose Coleman présente de nombreux avantages pour l'étude du capital social, nous considérons qu'il n'est pas souhaitable de conserver la définition qu'il donne. Nous concluons donc ce premier chapitre en montrant qu'*il nous apparaît essentiel de ne pas placer les institutions (formelles ou informelles) dans la définition même du capital social, c'est-à-dire comme des composantes. Il faut les présenter comme des déterminants relationnels facilitant l'accumulation, la production et la transmission du capital social (ou des effets).*

Coleman renouvelle par son approche utilitariste, la vision de Bourdieu (1980, 1986) qui présente le capital social comme le volume de capital économique, culturel et symbolique que peut mobiliser de façon effective un individu (Chapitre 2.1). Pierre Bourdieu et James Coleman sont souvent associés lorsque l'on évoque une définition individuelle du capital social<sup>7</sup>, même si de nombreuses différences existent entre leurs approches. Ils ont même écrit un ouvrage ensemble juste après la publication des *Foundation* (Bourdieu et Coleman, 1991).

---

<sup>7</sup> Voir Lin N. (2001) p 23 et p 26.



Tous deux partagent le fait que le capital social est inhérent aux relations et ne peut être considéré comme une dotation individuelle. Ce sont les relations individuelles qui confèrent au capital social ses caractéristiques et qui offrent un certain avantage à celui qui peut accéder à cette ressource<sup>8</sup>.

La différence vient du fait que Bourdieu explique que le capital social doit faire l'objet d'un investissement individuel (renonciation au présent), alors que chez Coleman, il ne peut être compris qu'à partir de la structure sociale. Ainsi, contrairement à Bourdieu, Coleman définit le capital social par ses effets, ce qui rend son raisonnement tautologique puisqu'il regroupe dans cette définition les aspects suivants : les mécanismes qui sont à l'origine de sa création, les conséquences qu'il provoque sur la croyance, le comportement ou la satisfaction des individus et enfin l'organisation sociale qui accompagne ou permet la matérialisation de ces sources et de ces effets (Portes 1998, Lin 2001).

*" (...) Là où Bourdieu construit une analyse des relations de domination, les promoteurs du "social capital" construisent une analyse qui ne permet pas de penser l'inégalité de pouvoir des acteurs ou le conflit des intérêts "*(Ponthieux, 2003, p 44).

---

<sup>8</sup> Chaque agent retire le même profit de la production du capital social chez Coleman alors que chez Bourdieu, le profit retiré dépend de l'espace social dans lequel évolue l'agent ainsi que de sa dotation en capital économique et culturel. Et même si la fongibilité du capital social avec les autres formes de capital est présente chez les deux auteurs, elle apparaît plus claire chez Bourdieu puisqu'elle permet de différencier et de hiérarchiser les acteurs entre eux.

L'espace social dans lequel évoluent les agents, diffère entre ces deux approches<sup>9</sup>:

- Pour Coleman, tout le monde accède au capital social de la même manière. Les individus sont atomisés et leur pouvoir ne diffère que par celui qu'ils ont sur les ressources qu'ils possèdent. L'ordre social est ainsi hiérarchisé par l'intermédiaire de la rareté des ressources que les individus contrôlent puisque plus une ressource est rare, plus les autres agents lui portent un intérêt. Mais le capital social étant une ressource collective, il ne confère aucun pouvoir.
- Pour Bourdieu, l'accès au capital social est limité à certains individus. Chaque acteur occupe une position bien déterminée dans l'espace social considéré. La société est organisée en classes - d'acteurs homogènes - qui se différencient en fonction de leur dotation en capital social, économique et culturel.

Dans cette logique d'introspection des structures sociales, il est donc important de comprendre quelle est la place de chaque acteur dans l'organisation sociale et d'en déterminer la structure.

Coleman propose d'en étudier les caractéristiques structurelles et tente d'expliquer l'importance qu'elles peuvent avoir sur la création, le maintien ou la destruction du capital social. La stabilité de la structure sociale face aux chocs (internes ou externe) permet notamment d'apprécier la pérennité du capital social qu'elle contient, et cela reste vrai quelle que soit la forme qu'il prend (obligations, normes,

---

<sup>9</sup> De nombreux auteurs anglo-saxons utilisent la référence bourdieusienne du capital social (notamment celle de l'article de 1986, p 249) sans réellement prendre en compte la portée du concept qu'il définit. En effet, Bourdieu présente la notion comme un outil de domination permettant à ceux qui le détiennent de dominer les autres.

information...). Il montre ainsi qu'une structure sociale est plus capable de faire face à l'instabilité de ses membres, lorsque les relations au sein d'une organisation sont établies autour de la position qu'occupe ses membres et par rapport à leurs caractéristiques individuelles.

Cette question est notamment l'objet de la théorie néostructurale qui est un outil permettant d'intégrer les dynamiques relationnelles à l'explication des phénomènes sociaux (Faust et Wasserman, 1994). Elle étudie notamment la structure des réseaux sociaux et la place qu'occupent les agents, pour montrer l'influence qu'elles ont sur les comportements individuels et collectifs (Chapitre 2.2).

L'analyse structurale présente l'avantage d'être un outil performant pour représenter la structure des réseaux, évaluer les relations interpersonnelles et proposer des indicateurs permettant de déterminer le statut des individus dans leur réseau. Burt (1992, 2000, 2001) ou de Granovetter (1973) expliquent par exemple que c'est la présence de trous structuraux<sup>10</sup> qui enrichissent le capital social d'un réseau. Bien qu'il soit en désaccord avec ce dernier résultat, Coleman (1990) rejoint ces auteurs en expliquant que les structures appropriables - c'est-à-dire celles dans lesquelles se trouvent des relations multiplexes - sont génératrices de capital social.

Enfin, bien que le système d'échange développé dans la théorie de l'action présente un intérêt certain pour l'étude du capital social, il convient d'élargir cette conception des transferts interpersonnels. Nous préférons adopter la Réciprocité comme système de transferts, car elle desserre la contrainte institutionnelle liée à l'Echange. En effet, dans le principe du don / contre-don (Mauss, 1924), même s'il peut exister une contrainte morale ou sentimentale conduisant le donneur (ou le

---

<sup>10</sup> Absence de liens entre deux individus appartenant à un même réseau ou à des réseaux différents.

bénéficiaire) à souhaiter aider son partenaire, elle ne constitue pas une contrainte externe. Nous montrons dans ce 3<sup>ème</sup> chapitre que certaines hypothèses et résultats avancés par Coleman (1990) sont repris dans la théorie de la réciprocité. Nous y retrouvons notamment le principe de *credit slip* que nous utiliserons dans notre 2<sup>ème</sup> partie pour expliquer les motivations qui conduisent les individus à s'échanger des ressources.

Ces trois approches ont comme point commun de définir le capital social comme le réseau de l'individu ou les ressources détenues par ses membres. Même si elles intègrent en partie la dimension institutionnelle du capital social, elles le présentent comme un stock de relations disponibles et conditionnent sa production à la place qu'occupe l'individu dans son réseau. Mais nous concluons ce 2<sup>ème</sup> chapitre en montrant que *bien qu'il puisse être considéré comme un indicateur, un déterminant ou une conséquence du capital social, nous considérons que le réseau relationnel individuel ne peut être une composante du capital social. Par ailleurs, considérer les ressources que contrôlent les membres du réseau comme du capital social rend confus la scission entre le capital social et les autres formes de capital. Il convient de les présenter comme des déterminants (ou des effets) du capital social individuel.*



# Chapitre 1

## La dimension Institutionnelle du Capital Social

*" Social capital refers to the internal social and cultural coherence of society, the norms and values that govern interactions among people and the institutions in which they are embedded. Social capital is the glue that holds societies together and without which there can be no economic growth or human well-being "*

C. Grootaert (1998, p 2)



## Introduction

James Coleman (1926 – 1995) est un sociologue proche de l'école de Chicago et des travaux de G. Becker, qui s'inscrit dans le courant de la "nouvelle sociologie économique". Il a pour principal objectif d'expliquer le fonctionnement des systèmes sociaux en travaillant à partir de l'individualisme méthodologique et de certains postulats économiques tels que le principe de la maximisation sous contrainte ou de l'équilibre social. Mais il serait réducteur de rapporter sa contribution comme une simple application des théories et des principes économiques aux faits sociaux. En effet, contrairement à l'approche économique néoclassique, Coleman préconise " *l'arbitrage entre utilité et contrôle alors que l'économie se contente de traiter de l'utilité, l'origine sociale de la distribution des droits et des institutions fait l'objet de longs développements tandis que la théorie économique la laisse dans l'ombre, enfin la notion de capital social insiste sur l'inscription de l'acteur dans un environnement contre l'atomisme néo-classique* " (Costey, 2003, p 2).

Coleman est attaché au principe de l'individualisme méthodologique, même s'il reste conscient des difficultés que pose cette approche lorsque l'on veut passer du niveau micro au niveau macro<sup>11</sup> (Stone, Levy et Paredes, 1992). Il explique ainsi que même si nous pouvons trouver certaines théories considérant que cette transition peut être effectuée par la simple sommation des attitudes et des

---

<sup>11</sup> Voir Annexe 1 : "Articulation des niveaux micros et macros à travers le schéma du Coleman's boat".



comportements individuels<sup>12</sup>, il n'en est pas de même pour l'ensemble des théories des sciences sociales.

C'est pourquoi il n'utilise pas cette approche comme telle et en adopte plutôt une variante. Il considère, en effet, que les phénomènes observés au niveau social et qui résultent des interactions entre les individus, ne répondent pas nécessairement à la satisfaction des intérêts individuels. Elles ne s'expliquent donc pas uniquement à partir des seuls comportements individuels tel que : "*in isolated cases the social phenomena may derive directly, through summation, from the behavior of individuals, but more often this is not so*" (Coleman, 1990, p 2). Il adhère donc à une conception mixte de la description et de l'explication du comportement de l'individu au sein du système social, mêlant la conception économique d'un individu "sous-socialisé" à la conception sociologique d'un acteur "sur-socialisé" (Ponthieux, 2000).

*" There are two broad intellectual streams in the description and explanation of social action. One characteristic of the work of most sociologists sees the actor as socialized and action governed by social norms, rules and obligations. [...] The other intellectual stream, characteristic of the work of most economists, sees the actor as having goals independently arrived at, as acting independently, and as wholly self-interested "* (Coleman, 1988, pS95).

Becker et Coleman se complètent en un sens, puisqu'ils tentent tous les deux d'expliquer l'importance du contexte social et des relations interpersonnelles pour étudier le comportement des agents et leurs

---

<sup>12</sup> Coleman (1990, p 10) donne l'exemple des Théories de Révolution qui expliquent qu'elles surviennent à la suite de la frustration observée d'un certain nombre d'agents. Certains auteurs expliquent alors cette transition - du niveau micro (frustrations individuelles) au niveau macro (révolution) - par la simple agrégation des orientations, des attitudes et des croyances individuelles.

actions. Becker reconnaît que Coleman a largement contribué à introduire dans ses travaux, la rationalité individuelle dans les comportements relationnels ou les interactions sociales. En effet, l'originalité de Coleman réside dans la prise en compte du comportement et des actions de l'individu d'une part, et dans l'introduction de la conception du choix rationnel - les choix et les comportements individuels sont guidés par l'unique objectif de maximisation d'utilité - qui est propre aux économistes d'autre part. Ainsi, même si Coleman reconnaît que les actions individuelles ne sont pas toujours guidées par un comportement rationnel et maximisateur, en faire l'hypothèse n'en reste pas moins un outil permettant une certaine précision conceptuelle et simplifiant l'analyse.

Coleman replace également les agents dans le système social et rend compte de l'importance que jouent les normes dans les systèmes économiques et sociaux. Elles guident et contraignent les comportements individuels, permettent de réguler les rapports sociaux, limitent les coûts d'information (ou de transaction) et favorisent la coordination entre les agents. Mais contrairement à certains auteurs, il explique - pour justifier le rôle que jouent les normes dans ce système - qu'on ne peut se contenter de les considérer comme exogènes. Il faut ainsi comprendre comment le système les fait émerger, les entretient et les utilise.

Nous présenterons donc dans un premier temps les principales étapes de la construction sociale de l'individu (Chapitre 1.1), puis quels sont les motivations et les mécanismes qui conduisent les individus à créer, entretenir, modifier ou respecter les institutions (Chapitre 1.2). Nous verrons enfin comment Coleman donne une approche fonctionnelle du capital social qui prend la forme "d'institutions" dans sa démonstration (Chapitre 1.3).

## 1. La construction sociale de l'individu

Les travaux portant sur l'institutionnalisme sont caractérisés par deux visions (Vandenberg, 2002). La première est celle de l'OIE (Old Institutional Economics) qui s'est établie à la suite de la seconde guerre mondiale et reste marquée par les travaux de Veblen, Commons, Mitchell et Ayres. Elle suppose que la performance économique est influencée par un ensemble de normes, de valeurs, d'habitudes et de cultures. A partir de l'analyse d'Hamilton (1919), Hodgson (2000, p 318) retient cinq propositions définissant l'OIE :

1. *" Although institutional economists are keen to give their theories practical relevance, institutionalism itself is not defined in terms of any policy proposals.*
2. *Institutionalism makes extensive use of ideas and data from other disciplines such as psychology, sociology and anthropology in order to develop a richer analysis of institutions and human behavior.*
3. *Institutions are the key elements of any economy, and thus a major task for economists is to study institutions and the processes of institutional conservation, innovation and change.*
4. *The economy is an open and evolving system, situated in a natural environment, effected by technological changes, and embedded in a broader set of social, cultural, political, and power relationships.*
5. *The notion of individual agents as utility-maximising is regarded as inadequate or erroneous. Institutionalism does not take the individual as given. Individuals are affected by their institutional and cultural situations. Hence individuals do not simply (intentionally or unintentionally) create institutions.*

*Through “reconstitutive downward causation” [Hodgson 2000] institutions affect individuals in fundamental ways. ”*

Les points 1 à 4 forment la base de l'OIE, mais restent cependant insuffisants. L'institutionnalisme doit être compris comme un " système ouvert », c'est-à-dire considérer que l'économie n'est qu'une partie d'un environnement conditionné en partie par les relations interindividuelles et affecté par des bouleversements d'ordre technologique ou par d'autres types de changements. Le cinquième point détermine donc la véritable nature de l'OIE et permet une réelle distinction entre l'OIE et la NIE. Pour Veblen (1919), *“ the wants and desires, the end and the aim the ways and the means, the amplitude and drift of the individual’s conduct are functions of an institutional variable that is of a highly complex and wholly unstable character ”* (ibid., p 242 – 243).

Contrairement à la NIE (New Institutional Economics), l'OIE ne prend donc pas en considération un agent donné et uniforme avec des préférences et des croyances propres, mais des agents qui sont malléables et dépendants des institutions qui guident leurs croyances et leurs comportements. C'est à partir des travaux de Veblen (1919) et de Commons (1965), qu'Hodgson écrit que *“ [...] individuals create and change institutions, just as institutions mold and constrain individuals. Institutionalism is not necessarily confined to the “top down” cultural and institutional determinism with which it is sometimes associated ”* (Hodgson, 2000, p 326). Les comportements individuels sont le fruit de certitudes mais dépendent également d'imprévisibles circonstances du fait de l'indisponibilité de certaines informations. Elle se démarque donc en considérant que les préférences individuelles dépendent des comportements et des désirs d'autrui, et en donnant un poids à l'analyse économique.

La seconde vision est celle de la NIE, qui est fondée sur les travaux de Coase (1937, 1960) et qui possède de nombreux adeptes tels que

Williamson, Alchian, Demsetz, Barzel. Elle s'inspire des travaux néoclassiques en prenant en compte la rationalité et l'intérêt des individus comme donnés dans l'étude des choix et des comportements individuels. Ainsi contrairement à l'OIE, le courant néoclassique et la NIE perçoivent les institutions comme des contraintes pour les agents. Hodgson (1999) explique ainsi que "*it is a defining characteristic of the new institutional economics that institutions act primarily as constraints upon the behavior of given individuals*" (ibid., p 34).

Mais l'OIE et la NIE expliquent toutes deux qu'une institution gouverne les interactions entre des unités séparées. Il devient donc indispensable de pouvoir définir, identifier et conceptualiser ce qu'est une relation. Vandenberg (2002) rappelle que les travaux de Williamson sur les organisations économiques que sont les firmes le conduisent à concevoir une institution comme "*the mechanism which govern transactions and a transaction occurs when a good or service is transferred across a technologically separable interface*" (ibid., p 219)<sup>13</sup>.

North se détache de cette vision et les conçoit comme les décisions politiques et sociales. La notion d'"institution" revêt un tout autre sens et l'auteur la définit comme "*a framework within which human interaction takes places*" (North 1990, p 4). Il prend donc en compte l'ensemble des relations économiques, sociales et politiques de l'agent et de l'organisation. Cette conception le conduit à observer le processus cognitif, culturel et social, amenant à l'émergence de la norme et à expliquer comment celle-ci guide les actions et les interactions individuelles ou

---

<sup>13</sup> Pour lui, il existe trois institutions principales en économie : le marché, la firme et le contrat.

collectives<sup>14</sup>. Il considère que les normes, les valeurs et les dogmes guident les choix individuels, alors que la théorie des choix rationnels suppose que les individus sont tous capables de déterminer ce qui est bon pour eux (ce qui présente d'ailleurs ses limites en avenir incertain). Et nous allons nous rendre compte que cette vision est partagée par de nombreux chercheurs travaillant sur ces questions.

Dans le cadre de nos recherches concernant le capital social et l'institutionnalisme, il nous a semblé opportun de partir de la définition des institutions qu'en donne North (1994) : "*Institutions are the humanly devised constraint that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. Together with the standard constraints of economics they define the choice set and therefore determine transaction and production costs and hence the profitability and feasibility of engaging in economic activity. They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future... institutions provide the incentive structure of an economy; as that structure evolves, it shapes the direction of economic change towards growth, stagnation, or decline*" (ibid., p 360).<sup>15</sup>

En prenant appui sur cette définition, plusieurs points sont en étroite relation avec l'objet de cette thèse. Premièrement, à partir de leur environnement et de leurs expériences, les individus produisent des

---

<sup>14</sup> Notons ici que l'OIE se focalise sur ce dernier aspect. Veblen (1919) définit d'ailleurs les institutions comme "*the settled habits of thought common to the generality of men*". Dans sa conception, les valeurs et les habitudes des individus ne sont pas compatibles avec la théorie néoclassique de la rationalité.

<sup>15</sup> Annexe 4 : "Schéma général de la théorie institutionnelle de North (1994)".

schémas mentaux qui vont leur permettre dans un contexte d'incertitude, de comprendre ou d'interpréter les institutions formelles (lois, constitutions, droit de propriété...) et les institutions informelles (coutumes, dogmes, normes, valeurs...). Elles ont pour but de guider les interactions et les actions individuelles ou collectives (Denzau et North, 1994) mais également de comprendre et d'interpréter le monde dans lequel ils évoluent. Ils écrivent ainsi que "*institutions are the rules of the game of a society and consist of formal and informal constraints constructed to order interpersonal relationships. The mental models are the internal representations that individuals cognitive systems create to interpret the environment; the institutions are the external (to the mind) mechanisms individuals create to structure and order the environment*" (ibid., p 4).

La nature et le fonctionnement des relations individuelles (ou entre des organisations) sont donc régis par un ensemble d'institutions, elles-mêmes caractérisées par une appropriation collective puisqu'elles sont la propriété d'un système social et non d'un agent issu de ce système.

Les individus tentent ainsi de maximiser leur utilité dans le cadre de la coopération institutionnelle qui permet de réduire les coûts de transaction et d'assurer les droits de propriété. Les institutions permettent d'une part d'identifier et de prévoir les comportements individuels, mais également de sanctionner les comportements déviants. Elles conduisent donc à évincer les agents peu productifs (économiquement ou socialement) au profit des comportements les plus performants. Ainsi, pour déterminer l'influence qu'elles peuvent avoir sur la régulation de l'activité économique, sociale et politique des agents, il devient nécessaire de prendre en compte non seulement la dimension historique de leur émergence, mais également l'impact que peut avoir la culture socialement partagée par les individus se reconnaissant d'une même population, habitant un même lieu ou issus d'une même origine.

### 1.1. La "typification" comme processus à l'origine de la socialisation de l'individu

North (1992) s'appuie sur les travaux d'Herbert Simon (1986) pour expliquer qu'il faut distinguer la réalité du monde de la perception qu'en a l'agent : " *la vie quotidienne se présente elle-même comme une réalité interprétée par les hommes et possédant pour ces derniers un sens de manière subjective, en tant que monde cohérent* " (Berger et Luckmann, 1966, p 32).

Berger et Luckmann dans leur ouvrage de 1966 intitulé *The Social construction of reality*, expliquent à partir d'une analyse phénoménologique que chacun perçoit sa vie quotidienne comme une réalité interprétée. Cette dernière est contingente à deux éléments principaux : une structure sociale qui est déterminée comme " *la somme totale de ces typifications<sup>16</sup> et des modèles récurrents d'interaction établis au moyen de celles-ci.* " (ibid., p 50) et une structure temporelle coercitive qui fournit l'historicité déterminant la situation de l'individu.

Ces éléments se retrouvent dans les trois phases du processus dialectique continu de compréhension de la société : l'extériorisation, l'objectivation et l'intériorisation. L'individu s'extériorise dans le monde social puis l'intériorise comme réalité subjective (Petard et Co., 1999). Il ne naît pas membre de la société, mais vient au monde avec des prédispositions qui lui permettront d'y appartenir. Pour y arriver, il n'a pas seulement à comprendre les processus subjectifs momentanés des autres, il faut qu'il partage la même réalité du monde que les autres. " *L'intériorisation dans le sens général est la base, premièrement, d'une*

---

<sup>16</sup> La typification est la normalisation du comportement ou de certaines caractéristiques des personnes que nous avons pu connaître ou rencontrer. Elles deviennent anonymes à partir du moment où nous identifions les individus présentant les mêmes caractéristiques, comme rattachées à cette typification particulière.



*compréhension des semblables et, secondement, d'une appréhension du monde en tant que réalité sociale et signifiante "* (ibid., p 178). Ce n'est qu'à par partir de cette étape que l'individu devient membre de la société. Ce processus de socialisation<sup>17</sup> comporte ainsi plusieurs niveaux :

La socialisation primaire est celle que l'individu subit dans son enfance et grâce à laquelle il devient membre de la société. C'est à cette phase que l'enfant, en identifiant et en intériorisant les rôles et attitudes des individus appartenant à la structure sociale dans laquelle il est né, acquiert une identité subjectivement cohérente et plausible. L'individu est donc une entité réfléchie puisqu'il " *devient l'image que les autres significatifs se font de lui "* (ibid., p 181). L'individu intériorise non seulement les attitudes des significatifs, mais également le monde social dans lequel il évolue et la place qu'il y occupe. La généralisation des comportements et attitudes d'autres significatifs est appelé " l'autre généralisé ". C'est par cette étape qu'il existe dans la société en général et qu'il possède une identité stable et continue. " *Au cours de la socialisation primaire, l'enfant n'appréhende pas ses autres significatifs comme des fonctionnaires institutionnels, mais comme des médiateurs de la réalité tout court. L'enfant intériorise le monde de ses parents comme le monde, et non comme un monde appartenant à un contexte institutionnel spécifique. Certaines des crises qui apparaissent après la socialisation primaire sont en fait causées par la reconnaissance du phénomène suivant : le monde des parents n'est pas le seul monde qui existe, mais possède une situation sociale très spécifique, peut-être même avec une connotation péjorative "* (ibid., p 193)

La socialisation secondaire est " *l'intériorisation de " sous-mondes " institutionnels ou basés sur des institutions "* (ibid., p 189). Elle permet "

---

<sup>17</sup> " *Installation consistante et étendue d'un individu à l'intérieur du monde objectif d'une société ou d'un secteur de celle-ci. "* (Berger et Luckmann, 1966, p 179)

*d'incorporer un individu déjà socialisé dans des nouveaux secteurs du monde objectif de la société "* (ibid., p 179). On pourrait envisager une société sans socialisation secondaire, c'est-à-dire dans laquelle toute la connaissance serait pertinente et où il y aurait un accès égal de tous les individus à cette connaissance. On peut bien entendu avoir une connaissance générale pertinente qui serait équitablement distribuée. Mais *" la socialisation secondaire est l'acquisition de la connaissance spécifique de rôles, les rôles étant directement ou indirectement enracinés dans la division du travail "* (ibid., p 189). Au cours de notre socialisation, nous effectuons donc une "typification" de nos relations que nous rattachons à certains comportements ou aspects de la personne<sup>18</sup>. Nous considérons ainsi que tout individu, qui présente les mêmes caractéristiques, est perçu comme appartenant au même type que cette personne. Ainsi, *" les typifications de l'interaction sociale deviennent progressivement anonymes "* (ibid., p 48).

Dans cette logique, Denzau et North (1994) expliquent que la modification de l'hypothèse de rationalité instrumentale consiste à prendre en compte le processus mental de l'individu. Elle nous conduit donc à mêler un certain nombre de traits culturels (normes, valeurs...), aux savoirs et aux expériences individuels. Ainsi, puisque nos choix relèvent d'un processus d'agrégation de l'information, nous pouvons déterminer un schéma mental qui nous permet de traduire les différents types d'environnements que l'on peut rencontrer. C'est la confrontation des différents modèles mentaux qui nous permettent d'interpréter le monde dans lequel nous vivons. Cette perception, considérée au départ comme héritée (ou génétique), est par la suite influencée par les expériences de l'individu qui proviennent de son environnement physique

---

<sup>18</sup> On peut rapprocher cette dynamique de l'inférence (Bonein et Serra, 2005).

ou socioculturel. Ce schéma se modifie donc constamment au fur et à mesure de l'acquisition de nouvelles expériences.

Elles subissent cependant un processus de sédimentation<sup>19</sup> et ne constituent un stock de connaissances que lorsqu'elles sont partagées par plusieurs individus. Cette sédimentation subjective des expériences ne devient " sociale " que lorsqu'elle est objectivée dans un système de signes, et ce n'est qu'à partir de ce moment qu'elles pourront être transmises (aux nouvelles générations par exemple). Ainsi, " *la transmission de la signification d'une institution est basée sur la reconnaissance sociale de cette institution en tant que solution "permanente" à un problème "permanent" de la collectivité donnée* " (Berger et Luckmann, 1966, p 98). C'est ainsi que la connaissance devient donc un produit social et qu'elle est à l'origine des changements sociaux.

## 1.2. Institutionnalisme et connaissance commune

Pour Berger et Luckmann (1966), ce sont les objectivations du processus subjectif (et des significations) qui édifient le monde du sens commun intersubjectif et qui sont par conséquent les fondements même de la connaissance. Il existe donc un stock social de connaissance qui permet à chacun de déterminer sa place dans la société, mais également de déterminer celle des autres. Nous définissons ainsi des rôles dans la société qui représentent les projections mentales des "typifications" données par la connaissance socialement disponible qui inclue celle des normes et des valeurs attachées à chaque rôle.

---

<sup>19</sup> Seule une partie des expériences de l'individu est *sédimentée*, c'est à dire qu'elle est disponible à nouveau en tant qu'entité dans la mémoire de l'individu. On parle également de sédimentation intersubjective lorsqu'un groupe d'individus partagent une même expérience et que celle-ci entre dans le stock commun de connaissance.

" *Le stock social de connaissance m'approvisionne ultérieurement en schémas typificateurs requis pour les principales activités routinières de la vie quotidienne, c'est-à-dire non seulement les typifications d'autrui qui ont été discutées auparavant, mais aussi celles qui s'appliquent à toute sortes d'événements et d'expériences à la fois sociaux et naturels* " (ibid., p 63).

Puisque la connaissance est un produit social issu de la sédimentation intersubjective, elle n'est souvent pertinente que pour une partie seulement de la population. Par ailleurs, deux individus peuvent percevoir différemment un même évènement ou un même comportement si le stock social de connaissance partagé dans leur société de rattachement est différent. Un héritage culturel commun aux individus d'une même société conduit donc à diminuer les divergences de schémas mentaux et permet d'unifier plus facilement les perceptions. C'est le stock de connaissances accumulés à travers le sentier de dépendance - terme traduisant l'influence du passé sur le présent ou le futur - qui permet à chacun de déterminer sa place dans la société, et aux autres d'identifier la notre.

Tout comme d'autres auteurs, North pense que le processus historique permettant la formation d'une institution est indispensable à sa compréhension (Berger et Luckmann 1966, Hodgson, 2000<sup>20</sup>, Degenne et Forsé 2004). La logique institutionnelle est le fruit du croisement de l'ordre institutionnel et d'une réflexion à partir des connaissances socialement disponibles. Il explique en grande partie l'origine et la formation de ce stock par la prise en compte d'une dynamique temporelle dans le processus de construction : "*collective learning – a term used by*

---

<sup>20</sup> "*The situation of today shapes the institutions of tomorrow through a selective, coercive process, by acting upon men's habitual view of things, and so altering or fortifying a point of view or a mental attitude handed down from the past*" (Hodgson 2000, p 323 – 324).

*Friedrich A. Hayek – consist of those experiences that have passed the slow test of time and are embodied in our language, institutions, technology, and ways of doing things "* (North, 1994, p 364). Cette continuité culturelle<sup>21</sup> permet non seulement de prendre en compte le processus d'apprentissage et d'acquisition de l'expérience dans la mise en place d'un modèle social et économique viable, mais aussi l'ensemble des savoirs et expériences acquises par les générations et les civilisations passées. On la retrouve dans les contraintes formelles (lois, règles, normes...) ou informelles comme les mythes, les coutumes et les valeurs. Il existe donc un sentier de la dépendance, qui affecte notre perception du monde et nos comportements<sup>22</sup>.

*" History matter. It matters not just because we can learn from the past, but because the present and future are connected to the past by the continuity of a society's institution. Today's and tomorrow's choices are shaped by the past. And the past can only be made intelligible as a story of institutional evolution "* (North 1990, p 59).

La logique institutionnelle est donc le fruit du croisement de l'ordre institutionnel et d'une réflexion à partir des connaissances socialement disponibles. Lorsque deux individus se rencontrent, ils apprennent à se connaître et mettent en place une vie quotidienne faite d'habitude et il est difficile pour chacun d'entre eux de s'en détacher. Ils construisent ainsi les bases de leurs institutions.

Pour Berger et Luckmann (1966), ces habitudes et ces "typifications" réciproques ne deviennent "institutions", qu'à partir du moment où une troisième entité (ou plusieurs autres) entre en

---

<sup>21</sup> Terme employé par North (1994) pour traduire ce phénomène.

<sup>22</sup> North (1994) indique que les normes, les religions et les dogmes ne sont pas particuliers aux sociétés primitives et constituent une part essentielle des sociétés actuelles.

considération. Ces nouveaux individus (enfants par exemple) prennent en compte ces habitudes comme l'état du monde, c'est-à-dire comme l'objectivation de la réalité. Il faut ainsi garder à l'esprit que "*l'objectivité du monde institutionnel même si elle apparaît massivement à l'individu, est une objectivité produite et construite par l'être humain*" (ibid., p 87). Cette institutionnalisation des habitudes et des "typifications" par l'objectivation est inhérente au fait que cet individu ne peut les modifier puisqu'il ne les a pas construites. L'enfant prend l'état du monde tel que ses propres parents le perçoivent, ce qui montre l'importance de l'historicité de l'institution. Il ne peut les modifier, puisqu'elles appartiennent au monde extérieur et ne peuvent être atteintes par introspection. Un nouveau monde social ne peut ainsi exister qu'avec l'apparition d'une nouvelle génération.

Il convient cependant de légitimer l'existence des institutions aux yeux de cette nouvelle génération, car seules les anciennes générations peuvent connaître l'origine des institutions. La légitimation n'intervient donc pas dans la première phase de construction de la norme. Elle sert à expliquer et à justifier le processus historique de construction lors de la transmission des institutions à une nouvelle génération. Elle justifie donc l'ordre institutionnel, non pas par le système de valeur qu'il présuppose, mais bien par la connaissance.

*" La légitimation en tant que processus est idéalement décrite comme une objectivation de signification de "second ordre". La légitimation produit de nouvelles significations qui servent à intégrer les significations déjà existantes attachées aux processus institutionnels disparates. La fonction de la légitimation est de rendre objectivement disponibles et subjectivement plausibles les objectivations de "premier ordre" qui ont été institutionnalisées "*(ibid., p 128).

En conclusion,

*" L'institutionnalisation se manifeste chaque fois que des classes d'acteurs effectuent une typification réciproque d'actions habituelles. [...] Les institutions impliquent ensuite l'historicité et le contrôle.[...]. Il est impossible de comprendre correctement une institution sans comprendre le processus historique à l'intérieur duquel elle a été formée. Les institutions, par le simple fait de leur existence, contrôlent la conduite humaine en établissant des modèles prédéfinis de conduite, et ainsi la canalisent dans une direction bien précise au détriment de beaucoup d'autres directions. Il est important de souligner que cette fonction de contrôle est inhérente à l'institution en tant que telle, avant ou en dehors de tout mécanisme de sanction établit spécifiquement dans le but de soutenir une institution. "* (ibid., p 78 – 79).

### 1.3. Fonctions et places des normes dans les systèmes économiques et sociaux

Dans son ouvrage, Coleman (1990) explique l'importance que peuvent prendre les normes et les institutions en général dans l'explication des phénomènes économiques et sociaux. Les chercheurs en sciences sociales et les sociologues en particulier s'intéressent au rôle des institutions depuis de nombreuses années<sup>23</sup>. Les institutions ont ainsi pour rôle principal de guider et de contraindre les comportements et les choix individuels (Veblen 1919, Commons 1965, North 1994, Horne 2001, Immergut 1998), ce qui a pour principale conséquence de faire émerger les comportements les plus performants. Elles participent également au processus de socialisation de l'individu (Berger et Luckmann 1966, Hodgson 2000) en lui permettant de comprendre et d'interpréter son

---

<sup>23</sup> Voir " Une nouvelle place des institutions dans la dynamique économique et sociale " en annexe.

environnement à partir de ses propres expériences (North 1992, Denzau et North 1994, Fine 2001). Elles permettent enfin de coordonner les actions individuelles et de donner un cadre aux relations entre agents économiques (North 1990, Immergut 1998, Cook et Hardin 2001).

Les structures de croyance se transforment ainsi en structures économiques et sociales par l'intermédiaire des institutions, qui leurs donnent un cadre. "*Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They made up of formal constraints (e.g., rules, laws, constitutions), informal constraints (e.g., norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specifically economies*" (North, 1994, p 360). Les institutions formelles (lois, constitutions, droits de propriété...) et informelles (normes, valeurs, coutumes, dogmes, ...), permettent donc de donner un cadre commun aux individus pour faire émerger des comportements performants (North, 1992). Sans cela, les individus seraient susceptibles d'utiliser des informations provenant d'une vision erronée de la réalité économique et sociale.

Dugger (1995) explique ainsi que pour North les changements institutionnels ne sont pas à l'origine des changements économiques mais en sont une conséquence. Pour se retrouver sur le chemin de la croissance, la société doit décider de diminuer les incertitudes en ce qui concerne la capture des gains relatifs aux échanges, ce qui n'est pas à l'avantage de ceux qui détiennent le pouvoir. En présence de cette incertitude, les entrepreneurs ne peuvent mettre en place des règles et des normes permettant le développement d'un système d'échange conduisant sur le sentier de la croissance. De leur côté, les changements sociaux et technologiques conduisent à la mise en place de nouvelles normes en modifiant les intérêts individuels de la norme en place ou les caractéristiques du groupe auquel les individus appartiennent.



Comme pour bien d'autres auteurs, North (1990) pense qu'une tierce partie impartiale est donc nécessaire pour réguler les comportements et assurer les contrats<sup>24</sup>. L'Etat doit jouer ce rôle en diminuant les coûts de transaction et permettre la capture du gain relatif à l'échange. Mais Immergut (1998) explique que, là où la théorie des organisations montre que les règles de l'organisation peuvent permettre la coordination des individus, l'histoire institutionnelle offre une vision basée sur la mise en avant du pouvoir et de l'intérêt individuel. En effet, les préférences individuelles ne sont pas transmises aux groupes politiques et ne peuvent donc pas influencer les décisions. Ces dernières restent donc en faveur des intérêts propres des décideurs. Il rejoint Rousseau qui montrait que les décisions politiques confortent la position des hommes qui les implémentent puisqu'ils n'ont aucun intérêt à faire transparaître dans les décisions qu'ils prennent l'intérêt de la majorité. Il rejette l'agrégation des préférences comme indicateur des préférences collectives ou de l'intérêt général et explique que "*there is often a great deal of difference between the will of all and the general will; the latter considers only the common interest, while the former takes private interest into account, and is no more than a sum of particular wills: but take away from these same wills the pluses and minuses that cancel one another, and the general will remains as the sum of the differences*" (Rousseau, (1762) 1993, p 203).

Il est intéressant de considérer qu'un agent n'est pas seulement préoccupé par ses propres croyances et qu'il s'intéresse aussi à celles des autres acteurs du système. Pour Immergut (1998), les nouvelles règles permettent la mise en place d'une nouvelle approche individuelle de la

---

<sup>24</sup> North (1990) explique que "*Third-party enforcement means the development of the state as a coercive force able to monitor property rights and enforce contracts effectively*" (ibid., p 59).

société tel que les agents aient plus de considération envers le bien-être collectif et moins envers leur propre bien-être. Elles conduisent à la libéralisation des comportements à partir des liens sociaux<sup>25</sup>.

L'émergence d'un consensus institutionnel entre les membres d'un réseau est conditionnée par la structure du réseau et la position de chaque membre à l'intérieur de celui-ci. Horne (2001) l'explique en grande partie par le fait que les membres d'un même réseau ont accès aux mêmes informations et ont souvent les mêmes contraintes. Ils développent ainsi une même compréhension de la réalité, ce qui facilite la mise en place de la production d'institutions<sup>26</sup>. Il propose ainsi de comparer l'intérêt que porte l'agent à ses propres croyances et celui qu'il porte à celles d'autrui. Les agents choisissent ainsi une stratégie qui encouragent les autres individus à choisir la bonne croyance (Coleman 1990, p 243-244, 266<sup>27</sup>) et mettent en place des normes en réponse aux externalités apportées par les croyances d'autrui tel que "*norms thus emerge when behavior produces externalities, when people recognize a right to sanction such externality-producing behaviors, and when the group has the ability to enforce its decisions*" (Horne, 2001, p 9). Si les externalités qu'ils perçoivent sont négatives, ils souhaiteront des normes

---

<sup>25</sup> Voir Horne (2001, p 23) pour une énumération des principaux travaux effectués sur les relations qui existent entre les normes et les structures sociales.

<sup>26</sup> " Another way to conceptualise structure is to see it in incentive structures that arguably also correspond with network ties. Whether through diffusion or structural equivalence, we, therefore, would expect norms to spread across social space in ways that reflect these network (or incentive) structures. Norms will be more consistent among those who experience similar costs and benefits (and therefore are in similar social positions) than among those who experience different costs and are less likely to interact " (Horne, 2001, p 25).

<sup>27</sup> La norme possède ainsi un caractère subjectif dans l'approche de Coleman puisque son existence même dépend de ce que l'individu a perçu de la croyance initiale.

qui éliminent les comportements antisociaux. Par contre si elles sont positives, ils préféreront institutionnaliser les croyances (ou comportements) d'autrui.

Un individu adhère donc à une norme en comparant le coût supporté par son acceptation avec le coût qu'il supporterait en l'absence de cette norme. Un acteur peut donc être amené à respecter des normes alors qu'elles ne servent pas directement ses intérêts (Cook et Hardin, 2001). En effet, même si certaines normes ne présentent pas un avantage certain pour l'individu, elles peuvent lui permettre d'éviter que les actions (ou les croyances) des autres ne lui portent préjudice. Par exemple, même si les normes de solidarité vont parfois à l'encontre des bénéfices individuels et collectifs dans le présent, elles restent importantes à maintenir pour deux raisons principales : premièrement elles permettent à l'individu d'éviter que les croyances et les comportements d'autrui ne lui portent préjudice ; deuxièmement, l'acteur bénéficie indirectement du bon fonctionnement du groupe et des externalités qui y sont produites.

Certains auteurs suggèrent également que certaines normes sont plus attractives que d'autres et qu'il existe par conséquent une compétition entre les normes. On observe en effet que certaines normes attirent plus facilement certaines catégories d'individus en fonction de leurs caractéristiques sociodémographiques même si on ignore les facteurs qui poussent à ce rapprochement. Horne (2001) explique ainsi que "*social structure often is seen in terms of socio-economic status, race, age, and so forth. People of the same race with the same income are more likely to interact and to engage in similar behaviors than are people of different races or different incomes (Mark, 1998). Thus interaction networks ought to correspond with demographic variable*" (ibid., p 25). Mais aucun type de norme n'a été jusqu'ici identifié comme supérieur aux autres même si Boyd et Richerson (1985) expliquent que "*groups with belief systems that cause individuals within the group to cooperate*

*effectively survive longer and produce more cultural rules. Eventually this process would cause self-sacrificial belief systems to predominate "*(ibid., p 205).

Mais comme Coleman, de nombreux auteurs tentent de comprendre en quoi une norme est socialement efficace, quel est son rôle et ce qu'elle permet. Les droits de contrôle des ressources individuelles et collectives inégalement partagés entre les acteurs d'une société implique qu'une majorité d'individus convoitent les ressources contrôlées par une minorité d'acteurs<sup>28</sup>. Ces derniers exercent donc un certain pouvoir sur les conditions d'accès aux ressources et influencent les institutions en vue de contrôler (ou de sanctionner) les actions de ceux qui n'ont pas ce pouvoir (Coleman, 1990, p 262). La définition fonctionnelle de la norme que nous venons d'aborder - c'est-à-dire l'intérêt qu'ont les individus à produire, respecter et faire respecter la norme - ne suffit donc pas à expliquer l'émergence d'une norme. Il est désormais important de comprendre comment les individus acquièrent, se transmettent et s'échangent ces droits face à la norme.

---

<sup>28</sup> *"Conceptualising structure in terms of the costs and benefits of behavior is one way of integrating individual-level concerns with structural characteristics. Thus identifying the distribution of these costs and benefits across a group will facilitate prediction of the spread of norms with particular contents"*(Horne, 2001, p 25).

## 2. Émergence sociale des normes et influence institutionnelle sur les relations interpersonnelles

Parmi les deux types d'institutions que North (1992, 1994, 2005) distingue, les chercheurs travaillant sur la notion de capital social s'intéressent particulièrement aux institutions informelles. Ces dernières sont essentiellement composées des normes et valeurs que partagent un même groupe ou une même société. Nous nous sommes ainsi demandés comment les théories institutionnelles abordaient l'influence que peuvent avoir ces institutions sur les comportements individuels (ou collectifs) et sur les relations interpersonnelles. Nous avons ainsi relevé dans cette littérature quelques éléments clés qui d'une part expliquent l'émergence et la diffusion des normes et d'autre part étudient l'influence qu'elles peuvent avoir sur les croyances et les comportements individuels ou collectifs (Mailath et Postlewaite, 2002).

En sociologie, une norme représente un comportement généralement observé dans un contexte donné. Mais dans la littérature, elles sont principalement abordées de deux manières (Hechter et Opp 2001, Horne 2001). La première considère les normes comme données. Ce sont alors des outils de contrôle de telle sorte qu'elles contraignent les choix et les comportements individuels<sup>29</sup>. Pour Fine (2001), elles constituent un fil directeur sur lequel les individus se basent afin d'interpréter une situation donnée et adapter leurs comportements et

---

<sup>29</sup> Hodgson (1999) explique à ce sujet que : "*[...] institutions act primarily as constraints upon the behavior of given individuals* " (ibid., p 34) et North (1994) que "*the relationship between mental models and institutions is an intimate one. Mental models are the internal representations that individual cognitive systems create to interpret the environment; institutions are the external (to the mind) mechanisms individuals create to structure and order the environment.* " (ibid., p 363).

leurs actions. Dans la seconde conception, les normes sont négociées. Elles régulent les comportements individuels et constituent une base pour la construction sociale de l'individu. Mais la plupart des auteurs considèrent qu'elles guident les actions et qu'elles participent au processus de socialisation. Elles ne peuvent ainsi être prise en compte par l'individu que sous certaines conditions et sont interprétées par celui-ci en fonction de l'environnement dans lequel il se place et de ses propres expériences (Denzau et North 1994, Berger et Luckmann 1966).

Il est donc intéressant de nous pencher sur trois points : (1) comprendre les mécanismes individuels et collectifs conduisant à l'émergence, la légitimation et à la diffusion d'une norme ; (2) l'intérêt que peuvent avoir les individus à respecter ce qui est normalisé et le rôle joué par la sanction sociale; (3) enfin la relation que l'on peut faire entre le cadre institutionnel d'une part et le principe de rationalité individuel d'autre part.

### 2.1. Les normes comme caractéristiques du système social

Comme Veblen (1919) et Commons (1965) le montraient déjà dans leurs travaux, de nombreux auteurs expliquent qu'il existe une interdépendance entre les individus et les institutions. Les institutions constituent à la fois l'origine et la conséquence des comportements (ou des croyances) individuels.

*" Social beliefs... furnish the basis in the affections of each person which alone makes possible his responsiveness to the appeals of those with whom he must cooperate. The institution in which he finds himself is both the cause and effect of his beliefs... Common beliefs and desires are the vitalizing, active force within the institution "*(Commons, 1965, p 6 – 8).

La question de l'émergence de la norme est abordée par Wrong (1994) qui explique que les effets attendus d'un comportement habituel peuvent être considérés comme des normes latentes. Il est rejoint par

Horne (2001) pour qui tout comportement relativement fréquent dans un environnement donné peut devenir une norme. Mais d'autres considèrent que contrairement à l'habitude ou à la valeur<sup>30</sup>, la norme implique une volonté collective de contrainte et d'obligation. Par exemple pour Veblen (1919), "*the growth and mutation of the institutional fabric are an outcome of the conduct of the individual members of the group, since it is out of the experience of the individuals, through the habituation of individuals, that institutions arise; and it is this same experience that these institutions act to direct and define the aims and end of conduct*" (ibid., p 243).

Dans un environnement donné, les individus considéreront un comportement comme normalisé s'il est récurrent, s'il implique des effets positifs (pour l'individu lui-même ou son entourage) et si toute déviance est perçue négativement. Coleman (1990) précise ainsi que le rôle des normes est de spécifier si les actions individuelles (ou collectives) doivent être considérées par un jeu d'acteurs comme propres ou impropres<sup>31</sup>. Horne (2001) ou Immergut (1998) partagent cette idée en indiquant que les institutions - en donnant l'occasion d'identifier et de prévoir les croyances individuelles - permettent de contrôler les comportements humains en précisant la ligne de conduite à adopter et écartent de fait l'adoption de toute autre conduite.

---

<sup>30</sup> Rokeach (1973) définit la valeur comme "*[...] une croyance persistante qu'une manière spécifique de se conduire ou qu'un but final à atteindre dans la vie est personnellement et socialement préférable à une forme opposée ou inverse de conduite ou de but final dans l'existence. Un système de valeur est une organisation durable de croyances quant à l'importance relative de formes de conduites ou de buts finaux*" (ibid., p 5).

<sup>31</sup> Coleman (1990) montre que les normes "*specify what actions are regarded by a set of persons as proper or correct, or improper or incorrect*" (ibid., p 242).

Pour Jasso (2001), les individus fabriquent des règles pour organiser, systématiser et simplifier la réalité. On peut remarquer que les règles peuvent être le fruit d'un cheminement individuel ou collectif et peuvent par conséquent améliorer ou détériorer la situation des individus qui y sont impliqués.

Nous pouvons ainsi en distinguer deux catégories : il existe des normes qui émergent spontanément et d'autres qui sont créées afin de faire aboutir un objectif particulier. Les premières sont le résultat d'un processus dans lequel des activités libres et volontaires deviennent obligations et sont donc désormais contrôlées et sanctionnées<sup>32</sup>. Leur étude nous conduit ainsi à observer comment les normes se créent et disparaissent par le simple jeu du remplacement d'une norme par une autre en fonction de l'activité pratiquée. Pour les secondes, la constitution et la défection de la norme peuvent être destinées à un individu, un groupe (règles volontaires) ou à des individus n'appartenant pas au groupe qui la choisit (règles imposées). Lorsqu'elles s'appliquent à un grand nombre de personnes, elle acquièrent "*the constituencies*". L'objectif pour lequel elles ont été créées peut être individuel ou collectif, positif ou négatif et peut augmenter ou diminuer le bien être des individus (ou du groupe) qui la respectent. Mais ces deux types de normes ont une influence sur les croyances et les comportements individuels et les études portant sur le capital social ne prennent pas souvent en compte cette distinction même si elle semble pertinente lorsque l'on souhaite traiter empiriquement un sujet.

---

<sup>32</sup> Nous pouvons illustrer ce propos par une citation de Smelser (1967) "*other illustrations of norms... are found in informal, unwritten expectations that grow up between two persons as they form a friendship*" (cité dans Jasso, 2001, p 352).



Coleman (1990) explique qu'il refuse - à l'inverse de certains chercheurs - de prendre les normes comme données car c'est ignorer la complexité du fonctionnement social. Il rejoint de nombreux travaux institutionnalistes en spécifiant que la principale fonction d'une norme est de guider les comportements individuels car elles "*specify what action are regarded by a set of persons as proper or correct, or improper or incorrect*" (ibid., p 242). Il distingue deux types d'évènements: ceux qui n'ont d'effets que sur celui qui les contrôle et ceux qui provoquent des externalités (positives ou négatives) sur les agents qui ne les contrôlent pas mais qui leurs portent un intérêt. Lorsqu'une action génère des externalités, les individus tentent de les orienter afin qu'elles servent leurs propres intérêts.

Nous pouvons alors rendre compte de cette démarche en la matérialisant par un échange des droits de contrôle sur cette action (Coase 1960, Coleman 1990)<sup>33</sup> et définir l'optimum social lorsqu'il n'existe plus d'échange qui serait mutuellement profitable. La demande d'une norme émerge ainsi lorsque "*[...] an action has similar externalities for a set of others, yet markets in rights of control of the action cannot easily be established, and no single actor can profitably engage in an exchange to gain rights of control*" (Coleman, 1990, p 251)<sup>34</sup>. Certaines d'entre elles - comme les normes identitaires - peuvent alors s'avérer conflictuelles

---

<sup>33</sup> Ce type d'analyse est également effectué lorsque l'on aborde la question de la pollution environnementale. Le système des droits à polluer consiste à attribuer à chaque entité une quantité de pollution qu'il peut soit utiliser lorsque sa production génère de la pollution, soit la céder à une autre entité pour laquelle la quantité de pollution produite excède les droits qu'on lui a attribuer.

<sup>34</sup> Coleman évoque cependant le cas de certaines normes (comme les normes vestimentaires) qui ne sont pas construites à partir des externalités. Cependant, ces normes permettent l'existence et l'émergence d'autres normes qui répondent au principe d'externalité évoqué.

puisque certains acteurs perçoivent des externalités positives et d'autres négatives d'une même action normalisée<sup>35</sup>. Notons cependant que l'existence d'externalités est une condition nécessaire à l'existence de normes chez Coleman, mais non suffisante sinon nous ne serions jamais en présence du comportement de *free riding*.

Les normes sont donc pour Coleman (1990) la propriété du système social puisque ce sont les acteurs du système qui lui attribuent une valeur en contrôlant et en évaluant les comportements de leurs pairs. L'émergence d'une norme est donc liée à la perception de notre comportement par les autres membres du système et reste la propriété du système et non d'un individu en particulier: "*as much as any other concept in social sciences, a norm is a property of a social system, not of an actor within it*" (ibid., p 241). La norme revêt alors un caractère subjectif puisqu'elle dépend de ce que les individus perçoivent à un moment et dans un contexte donné. Il existe un consensus au sein du système social indiquant que le contrôle du respect de la norme est réalisé par les autres. Ce qui constitue une certaine forme d'autorité sociale. La norme ne relève donc pas d'un droit autoritaire et légal, mais bien informel et social tel que : "*a norm concerning a specific action exists when the socially defined right to control the action is held not by the actor but by others*" (ibid., p 243).

La question des conditions d'émergence d'une norme devient donc celle des conditions de création du consensus donnant un droit de contrôle de nos propres actions aux autres acteurs du système et des conditions

---

<sup>35</sup> Le cas particulier des normes identitaires (*norms of etiquette*) est évoqué par Coleman. Elles créent, de par leur nature, une externalité d'appartenance identitaire. Elles séparent ceux qui respectent cette convention de ceux qui ne la respectent pas (pratique religieuse par exemple). Ils augmentent ainsi les barrières à l'entrée pour tous ceux qui souhaiteraient introduire le groupe.

qui permettent à ce droit de s'exercer. L'influence des normes sur les agents est donc en grande partie véhiculée par la sanction qu'infligent les bénéficiaires de la norme aux acteurs ayant des comportements déviants.

*" If holding a norm is assumption of the right to partially control a focal action and recognition of other norm holder's similar right, then a sanction is the exercise of that right. A sanction may be negative, directed at inhibiting a focal action which is proscribed by a norm, or positive, directed at inducing a focal action which is prescribed by a norm "*(ibid., p 248).

Par conséquent, si d'autres agents du système perçoivent des externalités négatives de nos actions, ils souhaiteront la mise en place de normes qui éliminent ce comportement qu'ils jugent comme anti-social (*proscriptive norms*). Mais s'ils bénéficient d'externalités positives, ils essaieront au contraire d'institutionnaliser ce comportement (*prescriptive norms*). Les individus, pour lesquels une action produit des externalités positives, tenteront donc de préserver cet avantage en l'instituant, c'est-à-dire en sanctionnant tout comportement qui empêcherait cette action de produire ses effets.

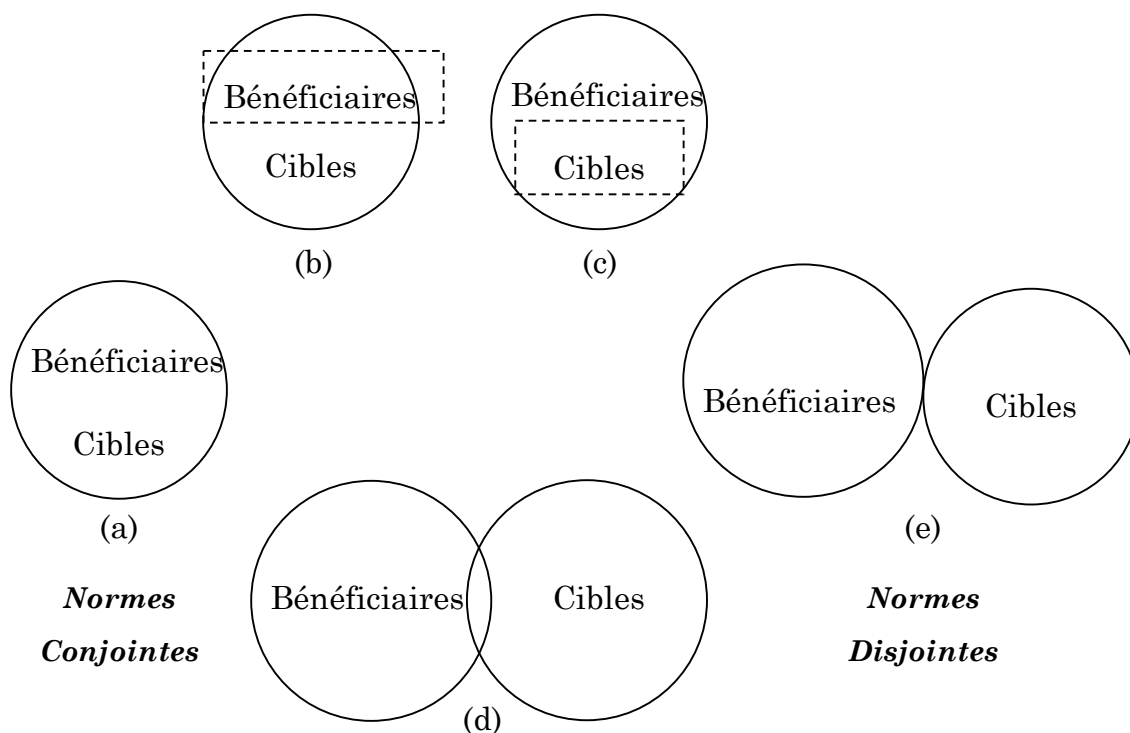
Ainsi, deux types d'agents peuvent être impliqués lorsqu'une norme émerge : l'acteur cible (*target actor*) qui correspond à l'individu qui réalise une action qui peut être concernée par la norme (*prescriptive ou proscriptive norms*) et les bénéficiaires (*beneficiaries of the norm*) qui sont ceux qui en tirent profit (totalement, partiellement ou potentiellement) ou ceux qui ont le droit de contrôler (totalement ou partiellement) l'action cible par son intermédiaire. Les bénéficiaires peuvent également être à l'initiative d'une norme ou perpétuer d'anciennes normes que d'autres acteurs ont mis en place.

À partir de cette distinction, Coleman (1990) conçoit qu'une norme peut donner lieu à plusieurs types de systèmes d'actions. Lorsque la norme est disjointe (*disjoint norms*), on considère que le bénéficiaire et la cible de la norme sont distincts (e). Ils ont en effet des intérêts différents puisque le bénéficiaire veille au respect de la norme et que la cible souhaite que la norme n'intervienne pas et ne modifie pas son action. Mais dans la plupart des cas, la norme est dite conjointe (*conjoint norms*), car chaque acteur est à la fois bénéficiaire et cible de la norme (a). Entre ces deux cas polaires existe une multitude de situations (b, c, d)<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Dans le cas (b), tous les individus bénéficiaires ne sont pas nécessairement des individus cibles. On peut ici prendre l'exemple de la norme qui invite les fumeurs à ne pas fumer dans les restaurants. Les non-fumeurs sont uniquement bénéficiaires de la norme, alors que les fumeurs sont à la fois cibles et bénéficiaires. Dans le cas (c), tous les individus cibles ne sont pas nécessairement bénéficiaires. Par exemple, lorsqu'une Commune interdit aux usagers de stationner à certains endroits, tous les usagers sont des cibles, mais seuls les résidents en sont bénéficiaires. Par conséquent, les non-résidents sont des cibles de cette norme sans en être les bénéficiaires. Enfin dans le cas (d), certains individus sont uniquement bénéficiaires, d'autres uniquement cibles et certains les deux. Si l'on reprend l'exemple précédent, l'usager qui ne possède pas de voiture n'est que bénéficiaire, le non-résident est uniquement cible et les résidents qui ont une voiture sont à la fois cibles et bénéficiaires.

Figure 1.1. Les systèmes d'action chez Coleman (1990)<sup>37</sup>



L'émergence d'une norme et plus largement la production d'institutions, font donc l'objet d'un tri par les acteurs du système. Ils sélectionnent celles qui facilitent les échanges de ressources et permettent de capter les externalités produites par le système. Mais il convient de considérer que les individus ne se préoccupent pas seulement de leurs intérêts individuels et qu'un certain consensus institutionnel est souhaitable.

---

<sup>37</sup> Schéma copié dans l'ouvrage de Coleman (1990, p 248) "Inclusion relations of beneficiaries and targets of a norm for different types of norms".

## 2.2. Régulation institutionnelle des choix et comportements sociaux

Coleman (1990) explique ainsi que les individus qui choisissent de respecter une norme acceptent la sanction qui lui est attachée. Horne (2001) partagent cette idée que la norme ne peut être dissociée du principe de sanction. Pour ces auteurs, "*norms are ordinarily enforced by sanctions, which are either rewards for carrying out those actions regarded as correct or punishments for carrying out those actions regarded as incorrect*" (Coleman, 1990, p 242). Les individus rationnels calculent ainsi s'il est dans leur propre intérêt de respecter la norme en place et quel serait le coût qu'ils supporteraient s'ils ne la respectaient pas<sup>38</sup>.

Mais la sanction des comportements déviants représente également un coût pour celui qui décide de le faire, comme la perte relationnelle, de confort émotionnel, de temps et d'argent. La modification de la croyance du déviant peut être une compensation satisfaisante s'il bénéficie de l'élimination des coûts liés à l'externalité négative produite par cette croyance. Il peut également être intéressé par le regard que posent désormais sur lui les autres membres du réseau et le renforcement des liens qui peut en découler. Ce qui nous conduit à penser que l'interdépendance dans un réseau affecte le respect des normes communément partagées.

Pour pouvoir sanctionner un agent qui a un comportement déviant, celui qui exécute la sanction doit avoir le droit de le faire, c'est-à-dire que les membres du groupe lui reconnaissent cette disposition. L'analyse de la

---

<sup>38</sup> "*Those subscribing to a norm, or, as I will say, those holding a norm, claim a right to apply sanctions and recognize the right of others holding the norm to do so. Persons whose actions are subject to norms (who themselves may or may not hold the norm) take into account the norms, and the accompanying potential rewards or punishment, not as absolute determinants of their actions, but as elements which affect their decisions about what actions it will be in their interests to carry out*" (Coleman, 1990, p 243).

structure des relations sociales et de la place de chaque individu dans le réseau est donc essentielle pour expliquer cette reconnaissance. En sanctionnant négativement un agent cible par une *heroic sanction*, il rend compte des coûts qu'il supporte en tant que bénéficiaire direct de l'action cible, mais également de l'ensemble des externalités supportées par les autres membres du réseau.

L'importance de ces facteurs en est d'autant plus importante lorsque l'on se trouve en présence de normes disjointes, puisque les bénéficiaires doivent détenir un certain pouvoir sur les acteurs cibles afin de pouvoir les sanctionner. Ce pouvoir peut être attribué de différentes manières: légalement, par l'intermédiaire de leur statut socioéconomique ou encore par le simple fait qu'ils contrôlent certains intérêts des acteurs cibles. Dans le cas des normes conjointes et des normes qui sont internalisées dans la société, tout agent peut sanctionner à condition qu'il respecte lui-même la norme dans ses actions. Le statut de l'agent joue donc un rôle moindre dans ce type de situation.

Mais la sanction sociale des normes ne permet pas de comprendre l'ensemble des raisons qui poussent les agents à les respecter. Il suffirait bien souvent que l'agent ne dévoile pas ses comportements déviants pour qu'il ne soit pas assujéti à la sanction. Il existe par conséquent un processus d'internalisation de la norme : "*an individual comes to have an internal sanctioning system which provides punishment when he carries out an action proscribed by the norm or fails to carry out an action prescribed by the norm*" (Coleman, 1990, p 293). Il faut alors identifier quels sont les déterminants qui déclenchent l'internalisation chez l'individu et comment les autres agents peuvent conduire un individu à utiliser ce processus pour réguler ses comportements.

Le processus de socialisation évoqué par Coleman (1990, chapitres 11 et 19), Berger et Luckmann (1966) ou Hodgson (2000)<sup>39</sup> permet de répondre à la première interrogation. Il conduit l'individu à s'identifier à certains comportements et à d'autres individus, internalisant ainsi le système de norme qu'il respecte et qu'il peut à son tour modifier (ou adapter) à partir de ses propres expériences (Denzau et North, 1994).

Mais dans le cadre de la dynamique sociale qui nous intéresse plus particulièrement ici, nous nous demandons quelles sont les situations qui encouragent le bénéficiaire à provoquer ce processus d'internalisation chez l'acteur cible plutôt que de réprimander son comportement déviant par une sanction externe ? Il semble alors judicieux de penser qu'une telle incitation n'est préférable qu'à condition que son coût reste inférieur à celui d'une sanction externe. Nous pouvons observer que lors de la phase de socialisation, la sélection des normes et des comportements qui sont internalisés par l'individu facilite par la suite le contrôle social de l'autorité émergente qui fera appel aux prédispositions de l'individu. Par exemple, dans le cas de l'autorité parentale exercée sur les enfants, Coleman (1990) rappelle ainsi qu'il existe empiriquement une corrélation positive entre le laisser faire des parents et la mobilisation de l'internalisation comme sanction des comportements déviants.

- Les parents qui ont une éducation autoritaire et rigide choisiront d'inciter leurs enfants à leurs ressembler et à internaliser leurs normes. Malgré le coût supplémentaire que les parents supportent lors de cette phase d'apprentissage<sup>40</sup>, ce processus leur permet de pouvoir plus facilement attribuer des sanctions externes à leurs enfants par la suite.

---

<sup>39</sup> Voir Annexe sur les institutions.

<sup>40</sup> Voir Coleman (1990, p 296 – 299) pour avoir une vision plus détaillée sur ce point et plus particulièrement sur ce qu'il appelle "underinvestment in internalization".



- Inversement, les parents souhaitant apporter une éducation plus souple à leurs enfants les incitent moins à internaliser leurs propres normes. Ils font appel à la responsabilisation de l'enfant et le confrontent aux normes qu'il a choisies d'internaliser.

Mais d'autres types de contrôles existent. En sociologie cognitive, les normes sociales régulent et expliquent l'origine des comportements sociaux. Bonein (2007) prétend même que *"quand un individu internalise une norme (Elster 1989), il devient émotionnellement attaché à cette norme, de telle sorte que des émotions douloureuses apparaissent lorsque l'individu transgresse lui-même la norme (honte, culpabilité) ou lorsque ce sont les autres individus qui dévient de la norme (colère, indignation)"* (ibid., p 19). Notons également que le système légal et les institutions formelles en général permettent de contrôler et de sanctionner cette déviance. Horne (2000) montre néanmoins que la présence de ces institutions amène souvent à la diminution du contrôle social - issu des relations sociales - et sanctions informelles qui en découlent.

De nouvelles règles formelles de comportement ne peuvent ainsi être administrées, que si les institutions informelles communément admises dans une société sont capables de les accepter<sup>41</sup>. Il faut donc que la règle formelle ait une certaine légitimité pour ceux qui ont déjà intégré le savoir collectif (North 1994). De même, les institutions formelles qui régulent les comportements individuels et collectifs, ne peuvent être administrées que dans une société donnée ou dans celle qui possède des caractéristiques institutionnelles équivalentes. Une société qui adopte les

---

<sup>41</sup> Cependant Fiori (2002) rappelle que les institutions informelles, du fait de la désagrégation des traditions et des valeurs héritées, influencent de moins en moins l'acceptation et la mise en place des institutions formelles. Ce phénomène étant accéléré par le fait que les institutions formelles changent bien plus vite et plus fréquemment qu'auparavant.

règles formelles d'une autre société peut donc obtenir des résultats différents, en raison des institutions informelles qui régissent ses relations et ses échanges (North 1994).

À ce propos, Immergut (1998) précise que des groupes d'individus peuvent réagir de différentes manières à un même choc en fonction et de leurs institutions et des schémas mentaux majoritairement partagés par leurs membres. Kohn (1997) par exemple, montre que la réaction des parents par rapport aux croyances de leurs enfants varie d'une classe sociale à l'autre. Les parents de classe élevée évaluent l'obéissance de leurs enfants car ils les ont éduqués en sanctionnant avant tout la déviance par rapport à leurs propres croyances. Les parents de classe moyenne évaluent le projet que leurs enfants choisissent car ils les ont éduqués en sanctionnant avant tout la déviance par rapport à l'intention des enfants dans leurs actions.

### 2.3. Réguler les comportements individuels entre "free riding" et "excès de zèle"

L'objectif est donc de comprendre quelles sont les conditions qui favorisent l'émergence et le respect d'une norme<sup>42</sup>. Nous évoquions précédemment un cas d'équilibre, dans lequel aucun des acteurs n'avaient pas intérêt à réaliser un échange supplémentaire à l'issue de l'échange des droits de propriété sur les actions cibles. Cet équilibre peut être facilement atteint si l'on ne considère que deux individus contrôlant chacun une ressource. En effet, chaque individu cède à l'autre son droit de contrôle, de telle sorte que l'optimum ne peut qu'être atteint.

Mais cette situation d'équilibre est plus difficile à atteindre si l'on se trouve en présence de trois individus ( $A_1$ ,  $A_2$ ,  $A_3$ ). En effet, les agents

---

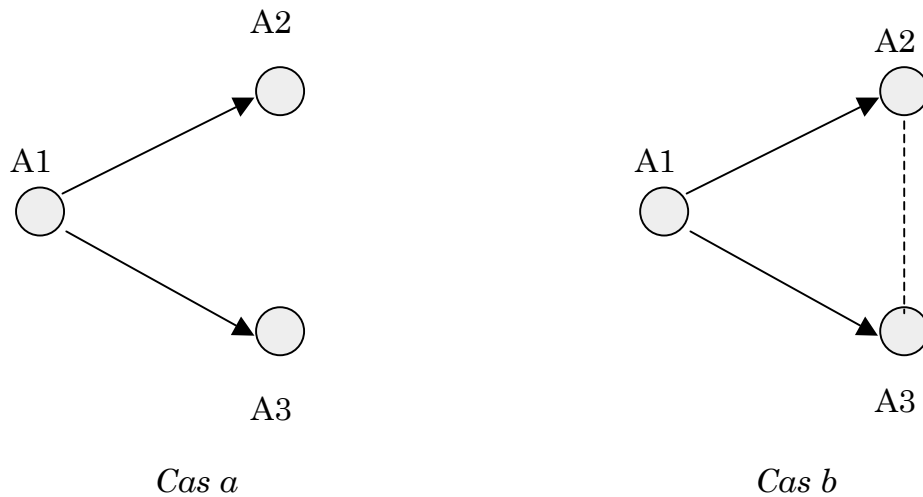
<sup>42</sup> Voir en annexe les travaux de Horne (2000, 2001), Veblen (1919), Immergut (1998), North (1990, 1992, 1994), Dugger (1995), Cook et Hardin (2001)

$A_1$  et  $A_2$  n'échangeront leurs droits de contrôle respectifs sur les événements  $E_1$  et  $E_2$ , que s'ils savent que  $A_3$  est prêt à échanger le sien sur  $E_3$  avec au moins l'un d'eux ( $A_2$  par exemple), de telle sorte que l'équilibre soit atteint:  $A_1$  contrôle  $E_2$ ,  $A_2$  contrôle  $E_3$  et  $A_3$  contrôle  $E_1$ . Il est en effet dans l'intérêt de l'agent  $A_3$  de se comporter en free rider, c'est-à-dire tirer tous les bénéfices d'un échange de droits entre  $A_1$  et  $A_2$  sans en subir les coûts.

Une solution présentée par Coleman consiste à introduire une entité extérieure (*a bank*) chargée de garantir que toutes les phases seront effectuées jusqu'à l'atteinte de l'optimum social. Mais comme une telle entité n'existe pas toujours, la norme sociale peut jouer ce rôle. Elle garantit le transfert mutuel des droits de contrôle sur les événements par la mise en place de sanctions pour tout comportement déviant.

Mais l'implémentation de la norme dépend en grande partie des relations qui existent entre les acteurs qu'elle guide. En effet, si l'on prend le cas de trois agents ( $A_1$ ,  $A_2$ ,  $A_3$ ) et que l'on considère dans un premier temps que l'agent  $A_1$  connaît  $A_2$  et  $A_3$  mais que ces derniers n'entretiennent aucune relation. L'agent  $A_1$  aura alors le choix de transférer ses droits de contrôle à au moins l'un des deux agents ou aux deux (cas a). Mais si les agents  $A_2$  et  $A_3$  se connaissent,  $A_1$  n'aura pas d'autre choix que de céder ces droits aux deux agents sous peine de sanction de la part des deux agents (cas b).

Figure 1.2. Influence des relations interpersonnelles pour la sanction des comportements déviants



Coleman se demande alors quelles sont les conditions d'émergence du comportement de *free riding*, bien connu en sciences économiques, ou d'un "excès de zèle" (voir aussi Portes et Sensenbrenner, 1993). Nous considérons dans ces deux cas que des agents sont tous intéressés par le même produit et que lorsque l'un des agents fournit un effort pour acquérir les droits, tous les agents du système en bénéficient.

Dans le cas du *free rider*, un individu peut décider de ne pas fournir d'effort et retire ainsi les bénéfices sans en supporter les coûts. Dans le cas de *l'excès de zèle*, nous considérons la situation inverse. Nous pouvons en effet observer que dans certaines situations, les individus sont prêts à volontairement supporter des coûts (parfois très importants), alors que le bénéfice de leur effort est collectivement partagé. Coleman donne ainsi trois exemples: le soldat volontaire pour le front, le terroriste qui décide de faire un attentat suicide et plus modérément, l'athlète sportif qui décide de fournir un effort supérieur aux autres membres de son équipe pour que celle-ci remporte la victoire. Coleman explique notamment ce

comportement par le fait qu'un tel individu cumule deux types de bénéfices lorsqu'il se conduit de la sorte: le bénéfice rattaché à la réalisation du produit et la reconnaissance que lui portent les autres membres du groupe de les aider à satisfaire leurs propres intérêts en fournissant un effort supplémentaire à la moyenne des membres.

Le principe de rationalité et les conditions sociales (structures du groupe, objectif commun ou partagé) qui conduisent à l'émergence de ces deux types de comportements sont les mêmes. Mais ils diffèrent en un point. Dans le cas de l'excès de zèle, l'effort supplémentaire que fournit l'individu est motivé par l'existence d'un bénéfice supplémentaire qui peut être le résultat d'une reconnaissance naturelle ou volontaire des engagements au sein du groupe, ou plus fréquemment de la présence d'une norme impliquant la mise en place d'une incitation (sanction positive)<sup>43</sup> invitant l'individu à fournir cet effort.

La multiplication des relations au sein d'un réseau (reconnaissance sociale) et la présence de normes prescriptives accompagnées d'incitations, favorisent ainsi l'émergence de ce type de comportement. L'incitation (ou la sanction) est d'autant plus forte qu'elle est collective et qu'elle produit des effets sur plusieurs périodes. Coleman distingue ainsi l'"*incremental sanction*" qui n'engage que la sanction du bénéficiaire direct de l'action cible (incitation ou sanction incrémentale) et l'"*heroic sanction*" pour lesquelles celui qui applique la sanction est soutenu l'ensemble des acteurs du groupe (sanction collective).

Si l'on inscrit ce type de situation dans un jeu dynamique, la reconnaissance que connaît l'individu par son action (*zèle*) peut être perçue comme un signal positif - et inversement pour toute action engendrant un sentiment de méfiance (*free riding*). Dans le cadre des

---

<sup>43</sup> Nous utilisons le terme d'"incitation" pour les sanctions positives et nous emploierons la "sanction" pour les sanctions négatives.

incitations et des sanctions collectives, ce signal constitue souvent un effet de réputation et conditionne la réalisation des échanges futurs. En effet, une norme ne peut généralement être active au sein d'un groupe que si la sanction qui lui est rattachée est connue de tous et que les conditions de proscription ou de prescription de l'action cible sont clairement identifiées.

C'est afin de rendre compte de l'importance de ces institutions informelles dans les relations interpersonnelles et leurs échanges que Coleman propose en 1988 puis en 1990 une définition fonctionnelle du capital social. Il met en avant que certains attributs de l'organisation - en particulier les institutions qui encadrent les rapports et les échanges interpersonnels - permettent aux individus d'atteindre des objectifs autrement irréalisables (ou plus difficilement). Il utilise pour cela certaines hypothèses de la théorie de l'action qu'il développe dans son ouvrage de 1990 et met en avant qu'il existe quatre formes principales de capital social.

### **3. Le cadre institutionnel comme une forme du capital social: la conception fonctionnelle de J. Coleman**

Comme de nombreux économistes et sociologues l'ont montré, les relations interpersonnelles sont liées au cadre institutionnel qui les encadre et les structures. Les institutions – qu'elles soient formelles ou informelles – guident les comportements individuels et permettent de limiter les coûts relatifs aux échanges ou à l'organisation des rapports sociaux.

Certains auteurs prétendent que les institutions - particulièrement certaines formes d'institutions informelles - doivent être définies comme du capital qu'ils nomment capital social. Coleman est l'un des premiers à rendre compte de ce principe et à le développer dans son article de 1988

puis dans son ouvrage de 1990. En considérant les relations et les structures sociales elles-mêmes comme des ressources, il dénonce " la main invisible " d'Adam Smith et la conception classique et néoclassique, qui peut être perçue comme une fiction dans laquelle des individus indépendants poursuivent égoïstement leurs propres objectifs. Dans cette vision issue de la tradition libérale, la nature et le fonctionnement du système social sont ainsi réduits à une simple combinaison de ces actions individuelles indépendantes. Coleman insiste donc sur le fait que " [...], *les individus n'agissent pas indépendamment les uns des autres, leurs actions n'aboutissent pas de façon autonome et leurs intérêts ne sont pas seulement égoïstes* " (Costey, 2003, p 3).

Pour Coleman, c'est afin de répondre à la domination de la théorie néo-classique et au changement de nos sociétés vers plus d'indépendance et d'individualisme<sup>44</sup>, que des auteurs introduisent en économie le concept de capital social. Pour appuyer cet argument, il reprend les travaux de nombreux sociologues tels que Williamson concernant l'influence des institutions sur le déroulement des échanges et le fonctionnement des marchés. Il s'appuie également sur Granovetter (1985), qui montre comment les organisations sociales affectent le fonctionnement des institutions économiques. Ce dernier explique aussi les limites de la Nouvelle Economie des Institutions (NIE), puisqu'elle n'envisage l'existence des institutions économiques que d'une manière fonctionnaliste, ne reconnaissant pas ainsi l'importance des réseaux et des relations sociales dans la création d'échanges (Costey 2003). Granovetter refuse donc de considérer les relations sociales comme un support des échanges économiques et propose de mêler les transactions économiques et les relations sociales. Il utilise pour cela la notion

---

<sup>44</sup> Coleman (1990) explique que cette dérive de nos sociétés est, pour certains philosophes du 17<sup>ème</sup> et 18<sup>ème</sup> siècle, une réponse à l'identité ethnique et religieuse.

d'encastrement (*embeddedness*) qui " [...] stresses instead the role of concrete personal relations and structures (or " networks») of such relations in generating trust and discouraging malfeasance " (Granovetter, 1985, p 490). Coleman reprend enfin les travaux de Lin (1982, 1988) qui montre comment les individus utilisent leurs ressources sociales pour atteindre leurs propres objectifs, notamment en ce qui concerne la mobilité sociale.

C'est à partir de ces approches et de celles de la théorie sociologique des échanges - mettant en avant l'échange comme moyen de socialisation -, que Coleman explique que les structures sociales sont des ressources et les définit même comme du capital à part entière : " *I will conceive of these social-structural resources as a capital asset for the individual, that is, social capital* " (Coleman, 1990, p 302). Pour lui, les relations interindividuelles découlent de la volonté pour chaque individu de contrôler les ressources d'autrui afin de réaliser ses propres objectifs<sup>45</sup>.

" *Actors are seen as beginning with resources over which they have some (possibly total) control and in which they have interests. Social interdependence and systemic functioning arise from the fact that actors have interests in events that are fully or partially under the control of other actors. The result of the various kinds of exchanges and unilateral transfers of control engage in to achieve their interests is the formation of social relationships having some persistence over time* " (Coleman, 1990, p 300).

C'est dans cette volonté de dépasser une conception de la société conçue comme une simple agrégation des comportements individuels, que Coleman introduit la notion de capital social. En effet, les relations

---

<sup>45</sup> Voir Annexe 2 : "Les structures d'action chez Coleman"



sociales constituent une ressource, même si elles résultent de la volonté individuelle de satisfaire ses intérêts.

### 3.1. Origines et Fondements de l'approche fonctionnelle

C'est dans son ouvrage de 1982 que l'on retrouve sa première utilisation du capital social<sup>46</sup>. En effet, l'une des préoccupations de Coleman dans les années 70 est de s'intéresser aux différences de réussite scolaire entre les élèves issus des écoles privées et ceux issus des écoles publiques. Dans ses travaux (Coleman, Hoffer et Kilgore 1982, Coleman et Hoffer 1987), le capital social désigne alors l'avantage non monétaire des élèves issus des écoles privées religieuses sur les élèves du secteur public laïque. Il reconnaît ainsi l'engagement religieux des enseignants (système de normes et de valeurs) et l'appartenance à une communauté religieuse – qui augmente la fréquence des relations interindividuelles et renforce les liens parents / professeurs - comme une ressource qu'utilisent les élèves.

Ce n'est qu'à partir de son article de 1988, puis de son ouvrage de 1990, qu'il le définit davantage en tant que capital. Il est alors caractérisé par sa fonction, c'est-à-dire par certaines formes de structures sociales qui facilitent l'action individuelle ou collective des agents. Mais contrairement à d'autres formes de capital, il n'est pas inhérent aux individus mais aux relations qu'ils entretiennent.

---

<sup>46</sup> L'intérêt pour le capital social de Coleman a largement été influencé par les travaux de G. Loury et plus particulièrement son article de 1981 dans lequel il tente de définir le capital social comme *"un accès différentiel à des opportunités à travers des connexions sociales"*. Mais pour Coleman, cette définition ne prend pas assez en compte le contexte social de l'agent et ne rend pas compte des liens qui peuvent exister entre le capital social et les autres formes de capital.

*" Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common : They all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain end that would not be attainable in its absence. Like physical capital and human capital, social capital is completely fungible, but is fungible with respect to specific activities. A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for other. Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structures of relations between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production "* (Coleman, 1988 p S98, 1990 p 302).

Mais une première question se pose autour de la définition que donne Coleman du capital social. Pour lui, elle représente l'ensemble des aspects de l'organisation sociale qui permet aux individus d'atteindre leurs objectifs<sup>47</sup>. Selon Portes (1998) ou Durlauf (1999), c'est cette indétermination conjointe des origines et des produits du capital social qui conduit les chercheurs à déterminer une grande variété de processus - parfois même contradictoires - liés à cette définition: *"one problem with the analysis of social capital is that it is ill-defined, with different authors attributing different meanings to the concept"* (Durlauf 1999, p 1). Durlauf (1999) critique plus directement la définition fonctionnelle de Coleman car en définissant le capital social par ses effets, il ne peut rendre compte

---

<sup>47</sup> *" Social organisation constitutes social capital, facilitating the achievement of goals that could not be achieved in its absence or could be achieve only at a higher cost "* (Coleman 1990, p 304).

de la réelle portée du concept<sup>48</sup>. En effet, tout produit de la structure sociale peut être considéré comme résultant du capital social : diminution de coûts liés aux informations ou aux transactions, capacité de coordination et d'organisation, augmentation des profits ou de l'utilité des individus...

Donner une définition fonctionnelle d'un concept élimine donc toute interrogation sur la définition même de la notion. Toute situation produisant des effets semblables à ceux déjà observés en présence de capital social, sera donc considérée comme du capital social. Le capital social apparaît ainsi avec les effets que produisent les organisations sociales et disparaît également avec eux, comme l'illustre l'exemple de la famille émigrant de Détroit à Jérusalem. De plus, la multiplicité des formes que peut avoir le capital social rend confus l'interprétation de sa véritable nature. En effet, d'un côté il est défini par ses déterminants (informations), d'un autre par ses composantes (normes et valeurs) et enfin par ses effets (obligations / attentes, informations, normes et valeurs).

En tant que "capital", Coleman montre que le capital social est moins tangible que le capital humain ou que le capital physique puisqu'il est inhérent aux relations entre individus, mais tout comme eux, le capital social facilite la production. *"If physical capital is wholly tangible, being embodied in observable material form, and human capital is less tangible, being embodied in the skills and knowledge acquired by an individual, social capital is even less tangible yet, for it exists in the relations among persons. Just as physical capital and human capital*

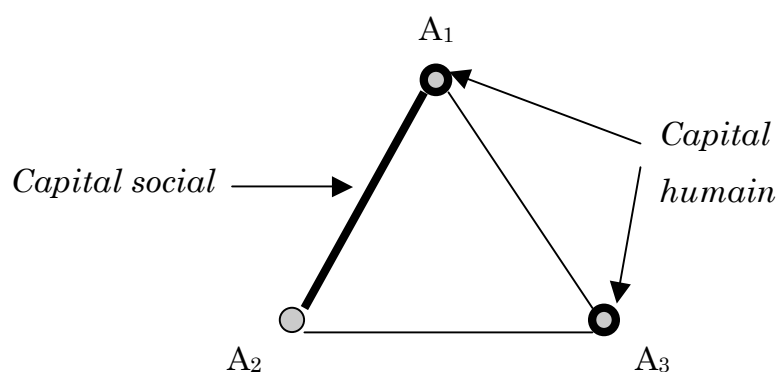
---

<sup>48</sup> Il propose ainsi de limiter le concept en le définissant comme *"the influence which the characteristics and behaviors of one's reference groups has on one's assessments of alternative courses of behavior"* (ibid., p 2).

*facilitate productive activity, social capital does so as well* " (Coleman, 1988, pS100).

Il précise que le développement du capital humain chez l'enfant dépend des dispositions physiques et intellectuelles de l'individu, mais également de son entourage et du soutien que lui apportent ses parents. Le capital social a donc une influence sur le développement du capital humain chez l'individu (et réciproquement). Ce résultat a été développé et enrichi par de nombreux auteurs tels que Helliwell et Putnam (1999), Goldin et Katz (1999), Falk (2000), Helliwell (2001), Glaeser, Laibson et Sacerdote (2001), Denny (2003), Oreopoulos, Page et Stevens (2003), Dijstra, Veenstra et Peschar (2003) ou Shuller (2003). Cependant, la principale différence entre le capital humain et le capital social qu'avance Coleman, est que le capital humain se place dans les individus alors que le capital social se trouve dans leurs relations : " (...) *human capital is less tangible, being embodied in the skills and knowledge acquired by an individual; social capital is even less tangible, for it is embodied in the relations among persons* " (Coleman, 1990, p 304).

Figure 1.3. Coleman place le capital humain dans les individus et le capital social dans leurs relations<sup>49</sup>



<sup>49</sup> Schéma recopié de Coleman (1990, p 305) "Three-person structure : human capital in nodes and social capital in relations".

Ponthieux (2003) s'interroge sur la qualité de " capital " que semble vouloir donner Coleman, lorsqu'il parle des origines ou des effets des organisations sociales. Tout en faisant le parallèle avec le capital humain et le capital physique, Coleman s'appuie sur deux fonctions du capital social pour justifier sa qualité de capital : (1) il est créé puisqu'il subit une transformation au sein de la structure sociale et (2) il engendre une production puisqu'il facilite l'atteinte d'objectifs individuels et collectifs.

Mais pour Ponthieux, cette tentative n'est pas justifiée sur le plan économique. En effet, Coleman reste assez vague concernant les mécanismes conduisant à la création du capital social puisqu'il le pose comme inhérent à la structure sociale. Sa création n'étant pas intentionnelle, il n'y a pas de véritable décision d'investissement de la part de l'agent<sup>50</sup> - puisqu'il n'y a aucune renonciation pour le présent – et le capital social n'est pas appropriable en tant que tel. En effet, comme nous l'avons souligné précédemment, il s'apparente à un bien public et ne peut donc être affecté à un individu en particulier<sup>51</sup>. Ponthieux (2003)

---

<sup>50</sup> Le capital social étant chez Coleman une accumulation de relations qui donnent accès à certaines ressources, Portes (1998) fait remarquer que les motivations qui conduisent à cette accumulation ne sont pas vraiment convaincantes et propose de distinguer deux niveaux : les *motivations instrumentales* qui incitent l'individu à partager des ressources en espérant un certain "remboursement" de ses partenaires. Mais contrairement aux modèles économiques, Portes fait remarquer que le remboursement peut être une ressource de nature différente et que le délai n'est pas spécifié. Les *"consummatory" motivation* qui correspondent aux normes internalisées par l'individu et qui le conduisent à rendre possible ou à restreindre l'accès à ses ressources (voir annexe *Gains et Pertes, effectifs ou potentiels, dans les transactions médiées par le capital social*)

<sup>51</sup> " *Social capital has certain properties that distinguish it from the private, divisible, alienable goods treated by neoclassical economic theory. [...] Although it is a value that has value in use, it cannot be easily exchanged. As an attribute of the social structure in which a person is embedded, social capital is not the private property of any of the persons who benefit from it* " (Coleman, 1990, p 315).

rejette également l'idée que le capital social n'est pas un bien public comme le prétend Coleman puisqu'il n'existe pas réellement d'investissement à l'origine de sa création. Ponthieux (2003) se demande donc si "*le capital social ne serait-il pas finalement plus proche d'une ressource naturelle ?*" (ibid., p 17).

### 3.2. Les formes du capital social chez Coleman

Le capital social est défini par sa fonction c'est à dire par l'utilisation que peuvent faire les acteurs de cette ressource qui leur ait à un moment donné disponible pour atteindre plus facilement certains objectifs. En se focalisant sur la fonction du support, Coleman élimine la question de sa nature. C'est d'ailleurs ce que lui reprochent certains auteurs et particulièrement Ponthieux (2003, 2006).

Coleman (1988, 1990) distingue plusieurs formes de capital social. Elles correspondent à divers éléments identifiables dans les relations sociales. Toutes ces formes ne correspondent pas directement à des institutions, mais y sont par contre toutes liées. En effet, le capital social chez Coleman est défini comme un bien public et la structure sociale tient une importance fondamentale dans sa détermination. Il émerge de l'organisation sociale afin de faciliter l'atteinte de certains objectifs (individuels ou collectifs) et diminuer leurs coûts de réalisation.

Pour illustrer son approche, présenter les divers aspects de son étude et en extraire les principaux fondements, nous avons choisi d'illustrer chaque forme de capital social avec l'un de ses exemples.

Dans la théorie individuelle de l'action, Coleman explique l'échange comme la volonté réciproque d'au moins deux individus de céder leurs droits de contrôle (voir Chapitre 2.3). Supposons que nous nous plaçons dans le cadre de l'échange mutuel avec une relation asymétrique entre les agents  $A_1$  et  $A_2$  ( $A_1$  et  $A_2$  sont respectivement fournisseur et bénéficiaire). Nous pouvons penser que si  $A_2$  accepte l'échange, il acquiert une certaine

reconnaissance de la part de  $A_1$  qui devra accepter l'échange si la relation asymétrique venait à s'inverser ( $A_1$  devient bénéficiaire et  $A_2$  fournisseur). La première forme de capital social est ainsi définie comme l'obligation qu'a désormais  $A_1$  à échanger avec  $A_2$  qui est dans l'attente de ce retour. Les individus sont donc liés entre eux par ce système de droits et d'obligations. Il se traduit par un "credit slip", qui peut être défini comme un engagement moral de l'individu  $A_1$  envers  $A_2$  lui indiquant qu'il pourra à l'avenir faire appel à ses ressources (ou à ses compétences) pour atteindre ses objectifs.

Exemple : Pour illustrer cette première forme de capital social, nous pouvons ici reprendre l'exemple du marché du Caire pour lequel il est assez difficile de reconstituer le réseau relationnel. En effet, tous les marchands se connaissent et s'allouent mutuellement des services. Tout échange est donc interprété comme un crédit, c'est-à-dire que l'échange comporte une réelle valeur marchande dans le cadre de ce marché s'ajoutant à la valeur marchande du service rendu. Ces relations constituent donc une ressource pour chaque marchand, puisqu'il peut se servir de ce système d'obligations pour atteindre ses propres objectifs et même s'enrichir. L'influence de ces obligations sur les croyances et les comportements individuels dans le système social considéré est donc un élément clé pour comprendre le fonctionnement de ce marché et les profits qui y sont générés. Coleman explique même que l'importance du capital social est donc donnée par le volume et la valeur des obligations que détient un individu sur les autres acteurs du système. "*Individuals in social structures with high levels of obligations outstanding at any time, whatever the source of those obligations, have greater social capital on which they can draw. The density of outstanding obligations means, in effect, that the overall usefulness of the tangible resources possessed by actors in that social structure is amplified by their availability to other actors when needed*" (Coleman, 1990, p 307).

La deuxième forme de capital social concerne le *potentiel informationnel* que représente un système de relations sociales. Toute action est guidée par la prise en compte et la maîtrise d'un certain nombre d'informations. Cependant, leur acquisition est souvent coûteuse (monétairement, en temps passé...). Avoir à sa disposition un réseau relationnel permettant d'obtenir facilement et rapidement cette information constitue donc une ressource utilisable par tout agent ayant à sa disposition un tel réseau. Ainsi, toute relation sociale qui permet l'acquisition d'informations facilitant l'action sociale est considérée comme du capital social. L'information est donc perçue chez Coleman à la fois comme un effet et un support du capital social (Ponthieux, 2003). Cette forme de capital social diffère de la précédente puisque nous ne prenons pas en compte le système d'obligations qu'implique l'échange entre  $A_1$  et  $A_2$ , mais bien le volume et la qualité de l'information qui est échangée.

Mais pour Coleman, le système d'obligations et le flux d'informations qui qualifient un échange ne peuvent être dissociés du *cadre institutionnel* qui normalise la relation. Il explique ainsi que " *when an effective norm does exist, it constitutes a powerful, but sometimes fragile, form of social capital [...]. A prescriptive norm that constitutes an especially important form of social capital within a collectivity is the norm that one should forgo self-interests to act in the interest of the collectivity* " (ibid., p 310 – 311). Mais contrairement aux autres formes de capital social, les normes non seulement facilitent l'achèvement de certaines actions individuelles, mais permettent également d'intégrer l'action individuelle dans une dynamique collective et de contraindre les agents à agir par le système de sanctions sociales qu'elles impliquent. Pour illustrer l'importance que peuvent jouer les normes dans les relations sociales, nous pouvons reprendre l'exemple d'une famille émigrant de Détroit à Jérusalem. Les parents constatent que le système normalisé que partagent les habitants de Jérusalem, leur permet de laisser



davantage leurs enfants jouer dans les parcs que lorsqu'ils habitaient les sous-quartiers de la ville de Detroit. La supériorité du capital social du quartier de Jérusalem réside donc pour Coleman dans son cadre institutionnel puisqu'il conduit naturellement les parents à surveiller les enfants de leurs voisins.

Il montre enfin l'importance que joue *la confiance* au sein de l'environnement social. Elle est d'ailleurs considérée comme une forme de capital social puisqu'elle facilite l'accomplissement d'actions et d'échanges qui n'auraient certainement pas lieu en son absence: "*the importance of trustworthiness as a form of social capital is a system of mutual trust*" (ibid., p 307).

*Exemple:* Le fonctionnement du marché des diamantaires de New York - qui est d'ailleurs l'exemple le plus connu et le plus cité concernant l'œuvre de Coleman - permet de relever l'importance que peut jouer la confiance dans les transactions marchandes. Cet exemple reflète d'ailleurs le plus la conception de Coleman, car il intègre clairement et explicitement l'ensemble des formes de capital social que nous venons d'évoquer (obligations / attentes, informations, normes). Il explique ainsi que le haut niveau de confiance qui existe entre les diamantaires, leurs permet de conclure des affaires en évitant toute suspicion concernant la qualité de la marchandise ou encore la fiabilité du vendeur ou de l'acheteur. Elle évite ainsi aux marchands de supporter de nombreux coûts (information, transaction, assurance...) et fluidifie le marché. En outre, aucun marchand ne peut se risquer à tricher car la sanction sociale serait telle qu'il ne pourrait plus exercer son activité sur ce marché.

Cook et Hardin (2001) rejoignent cette conclusion en expliquant que dans les petites communautés, les déviations sont souvent punies par les interactions sociales elles-mêmes et ne nécessitent pas une régulation extérieure des croyances. Ils précisent même que "*the small-community norm is a collective norm, enforced through individual-level incentive of*

*the threatened sanction of exclusion; the urban network of trusting relations combine dyadic and reputational incentives that are enforced dyadically "* (ibid., p 334).



## **Conclusion du 1<sup>er</sup> Chapitre : Pourquoi ne peut-on pas concevoir le capital social comme un ensemble de normes et de valeurs ?**

A partir des travaux de North (1994, 2005), nous avons distingué trois types d'institutions que l'on peut regrouper en deux catégories :

- Les règles (*institutions formelles*) qui rendent compte du cadre légal et arbitraire dans lequel les relations s'établissent. Ces dernières y évoluent difficilement et les individus doivent s'y soumettre. Elles permettent d'expliquer et de rendre compte d'une partie des échanges et des relations économiques et ne sont pas vraiment aux définitions institutionnelles du capital social.
- Les normes et les valeurs<sup>52</sup> (*institutions informelles*) répondent à d'autres principes et donnent un cadre aux relations sociales. Certaines d'entre elles, comme la démocratie, restent très souvent présentes chez l'individu tout au long de sa vie. Cet héritage institutionnel permet à l'individu d'interpréter l'environnement économique social et politique qui l'entoure, et de trouver sa place dans la société (North, 1992, 1994, 2005). Mais comme le soulignent Degenne et Forsé (2004) ou Jasso (2001), " *les normes sont construites et elles ne sont jamais définitivement acquises* " (Degenne et Forsé, 2004, p 6). En fonction de ses expériences et de ses croyances, l'individu est amené à les modifier, les remplacer ou les éliminer (Denzau et North, 1994).

---

<sup>52</sup> Les valeurs représentent les idées et les principes que partagent les individus (principes sociaux, organisationnels, modèles de sociétés...). Les normes permettent de guider les actions individuelles et collectives. Elles sont toujours liées à un moyen de sanction explicite ou implicite (social, financier, par ostracisme...) (Horne, 2001).

Les institutions informelles jouent bien évidemment un rôle important dans les rapports sociaux. Individuellement, elles permettent d'organiser, de systématiser et de simplifier la réalité économique et sociale (Hechter et Dieter Opp 2001, Jasso 2001), de construire un réseau relationnel de manière efficiente et efficace, d'adapter les croyances aux changements conjoncturels et de mieux anticiper les comportements d'autrui (Horne 2001). Collectivement, comme le font remarquer Putnam (1993, 1995) ou Burt (2000a), elles facilitent la coordination entre les agents : "*Better connected people enjoy higher returns*" (Burt, 2000a, p 203).

De nombreux auteurs les placent donc dans la définition même du capital social (Putnam, Burt, Coleman, North, Sirven...). Ils présentent ainsi le capital social comme un ensemble de normes, de valeurs et y introduisent parfois même la confiance<sup>53</sup>. Schuller (2001) par exemple, explique qu'il se définit pour la majorité des auteurs "*[...] en termes de réseaux, de normes et de confiance, et par la façon dont ceux-ci permettent aux individus et aux institutions d'atteindre plus efficacement des objectifs communs.*" (Schuller 2001, p 21)<sup>54</sup>. Plus récemment, Western, Stimson, Baum et Van Gellecum (2005) proposent quatre conceptions du capital social à partir d'un rapprochement entre les structures organisationnelles et les types d'institutions qu'elles utilisent et respectent.

---

<sup>53</sup> Putnam (1993) définit le capital social comme "*[...] les dimensions de l'organisation sociale, tels la confiance, les normes et les réseaux, capables d'améliorer l'efficacité de la société en facilitant l'action concertée*" (ibid., p 167).

<sup>54</sup> Contrairement à Schuller (2001) ou Putnam (1993), Fukuyama (2001) choisit de ne placer que les institutions informelles dans la définition du capital social et le conçoit comme un attribut culturel. Il le définit ainsi "*[...] an instantiated informal norm that promotes co-operation between two or more individuals*" (ibid., p 7).

Cependant, nous pensons qu'il est réducteur de définir le capital social comme un ensemble d'institutions (et réciproquement) car comme nous l'avons montré, les institutions tiennent une place importante dans les croyances et les comportements individuels en dehors de toute relation.

*IL NOUS APPARAÎT ESSENTIEL DE NE PAS PLACER LES INSTITUTIONS (FORMELLES OU INFORMELLES) DANS LA DÉFINITION MÊME DU CAPITAL SOCIAL, C'EST-À-DIRE COMME DES COMPOSANTES. IL FAUT LES PRÉSENTER COMME DES DÉTERMINANTS RELATIONNELS FACILITANT L'ACCUMULATION, LA PRODUCTION ET LA TRANSMISSION DU CAPITAL SOCIAL.*

Pour en faire la démonstration, nous allons supposer que nous pouvons définir le capital social comme un ensemble de normes ou de valeur, et montrer que cette démarche conduit à de nombreuses contradictions et rend imprécis le concept de capital social.

Premièrement, même si nous admettons que les institutions informelles que possèdent les individus sont déterminantes dans leurs choix relationnels, nous ne pouvons nier qu'elles produisent des effets en dehors de ces relations. En effet, elles permettent par exemple à l'individu d'interpréter son environnement (North et Denzau 1994, North 2005). Par ailleurs, les changements structurels et conjoncturels de notre société se transmettent en grande partie par l'intermédiaire des normes et des valeurs que partagent les agents et affectent directement ou indirectement leurs croyances (Horne, 2001). Ainsi, comme elles sont utiles et ont des effets en dehors des relations entre les agents, elles ne peuvent appartenir à la définition du capital social, c'est-à-dire être spécifique aux relations interpersonnelles.

Deuxièmement, elles guident et contraignent les comportements individuels et collectifs. Coleman (1990) explique que "*norms are ordinarily enforced by sanctions, which are either rewards for carrying out those actions regarded as correct or punishments for carrying out those*

*actions regarded as incorrect* " (ibid., p 4). Les placer dans la définition du capital social implique donc que seuls les individus appartenant à notre réseau peuvent sanctionner nos comportements déviants. Mais de nombreuses expériences de la vie quotidienne nous montrent que des individus n'en faisant pas partie corrigent et sanctionnent (financièrement ou socialement) nos comportements s'ils estiment qu'ils ne respectent pas leurs normes ou leurs valeurs. On peut ainsi donner l'exemple des journalistes qui travaillent en dehors de leurs pays et doivent parfois s'adapter aux us et coutumes des pays dans lesquels ils enquêtent (mettre le tchador dans les pays musulmans, avoir une tenue correcte dans les lieux de culte – cette tenue variant d'ailleurs selon le lieu de culte visité...) afin de travailler dans de bonnes conditions.

Troisièmement, si l'on suppose que les institutions informelles sont du capital social, il convient de supposer que le stock de capital social qui est possédé par deux individus est le même quel que soit le contexte dans lequel il se trouve. On suppose alors que les normes et les valeurs que l'on partage avec une personne sont invariantes quelle que soit l'activité que l'on réalise avec elle. Mais ces normes et ces valeurs sont attachées à un contexte particulier et peuvent être modifiées si l'on change de contexte.

Prenons le cas de deux parents<sup>55</sup> (père et fils) qui adhèrent ensemble à une association. Les normes de comportement qui ont cours dans le cadre familial sont différentes de celles que ces parents respectent dans le cadre de l'association. On peut même penser que la relation (au sens global) qu'ils entretiennent est composée de deux "sous-relations" : la relation parentale et la relation associative. En effet, si le père est le président de l'association et le fils un simple adhérent, la relation " père / fils "se transforme en une relation " président / adhérent "dès qu'ils se trouvent dans le cadre de l'association.

---

<sup>55</sup> Par parents, on entend des individus appartenant à une même famille.

Leur relation intègre l'ensemble de ces situations et s'enrichie (ou s'appauvrit) des expériences issues des différents milieux dans lesquels ils sont en relation et ce résultat reste d'ailleurs valable quels que soient les individus et quelles que soient les situations relationnelles considérées. Ainsi, pour une relation donnée, il nous semble incorrect d'attribuer un capital social différent à chaque fois que nous changeons de contexte institutionnel.

Enfin, si l'on considère une triade dans laquelle les individus partagent les mêmes systèmes de valeurs et respectent les mêmes normes, les relations qu'ils entretiennent entre eux peuvent être différentes. Le capital social étant intimement lié à la relation qui peut exister entre les individus, on peut en conclure que les normes ne constituent que l'un des déterminants de la relation. D'autres déterminants relationnels interviennent et le capital social dépend tout autant des institutions informelles que de ces autres éléments (capital humain, statuts socioéconomiques, besoins individuels...).

Par conséquent, même si nous acceptons l'idée et reconnaissons les nombreux travaux qui montrent qu'elles jouent un rôle dans sa détermination, nous pensons que le capital social ne peut être défini comme un ensemble d'institutions informelles.

Par ailleurs, en réduisant les normes et les valeurs à du capital social, nous sous-évaluons l'importance des effets de ces institutions sur les comportements individuels et collectifs. En effet, comme nous l'avons montré, les comportements et les croyances des individus sont influencés par les structures relationnelles auxquelles ils appartiennent. Mais même si le réseau de l'individu influence l'émergence du capital social, ce serait également faire preuve d'incomplétude dans l'analyse que de définir le capital social comme un réseau relationnel.





## Chapitre 2

# La dimension relationnelle du capital social

*" Qu'elles soient de voisinage, de travail,  
amicales, familiales ou encore amoureuses, les  
relations interpersonnelles sont en quelque sorte  
consubstantielles de notre existence sociale ".*

E. Belin-Michinov et J.M. Monteil (2001, p 109)



## Introduction

L'un des objectifs de Coleman est de comprendre et d'expliquer comment cette ressource qu'est le capital social peut émerger de l'organisation sociale. Pour faciliter l'atteinte de certains objectifs individuels ou collectifs et diminuer leurs coûts de réalisation (coordination, information...), les individus ont parfois intérêt à s'organiser et à se regrouper autour d'organisations (entreprises, associations...). Pour lui, ces regroupements constituent une forme de capital social puisqu'ils apparaissent pour permettre aux individus d'atteindre des objectifs spécifiques. Coleman donne ainsi l'exemple des groupes d'étudiants activistes révolutionnaires en Corée du Sud qui se regroupent en fonction de leurs établissements scolaires d'origine pour réaliser leurs actions. Les membres de ces organisations volontaires peuvent différer dans leurs caractéristiques individuelles (statuts, âge, origine, sexe...), mais sont liés par la poursuite du même intérêt<sup>56</sup>.

Mais toutes les organisations n'ont pas pour objectif d'augmenter le bien être de ses membres. Il existe en effet des organisations pour lesquelles le produit de l'activité collective est appropriable individuellement et d'autres pour lesquelles ce produit n'est pas directement destiné aux seuls membres. Certaines d'entre elles, comme les ONG, produisent un bien public qui est utilisé par des individus (ou des organisations) qui n'appartiennent pas à cette organisation et qui bénéficient de leurs actions. Coleman présente ainsi le capital social comme un bien public puisqu'il en possède de nombreuses propriétés (inaliénable et ne peut être échangé).

---

<sup>56</sup> Notons cependant que les caractéristiques individuelles interviennent dans la détermination des intérêts et des objectifs individuels. Ils participent donc au regroupement des individus (cf. phénomène d'homophilie).

*" En tant qu'attribut de la structure sociale dans laquelle une personne est insérée, le capital social n'est la propriété d'aucun de ceux qui en bénéficient "* (traduit de Coleman 1988, p 98).

Il n'est pas la propriété de la personne qui en retire les bénéfices, mais celle de la structure sociale qui est à l'origine de sa production. Ainsi, l'individu qui investit dans le capital social n'en retire pas nécessairement les bénéfices (contrairement au capital humain ou au capital physique).

Dans le Projet de Recherche sur les Politiques (2003a), nous retrouvons l'idée suivante : dans la mesure où une approche fonctionnelle regroupe des phénomènes multiples sous une même étiquette de capital social et ne tient pas compte de leurs dynamiques propre, elle fait obstacle à l'élaboration d'une assise solide, indispensable à une recherche rigoureuse<sup>57</sup>. Bourdieu choisi plutôt de définir les composantes que les effets du capital social et répond ainsi aux attentes du PRP (2003) : *"les composantes fondamentales du capital social doivent être distinguées de ses déterminants et de ses effets"* (ibid., p 4). Nous montrerons dans un premier paragraphe comment Bourdieu présente une vision économique du capital social en montrant qu'il fait l'objet d'un investissement individuel, d'une production et même d'une dépréciation.

D'un autre côté, Coleman montre que la stabilité de la structure sociale face aux chocs (internes ou externe) permet d'apprécier la pérennité du capital social qu'elle contient. Cela reste vrai quelle que soit

---

<sup>57</sup> *"En réalité, une approche fonctionnelle implique une liste toujours plus longue de ces éléments que l'on peut tenir pour du capital social. Mais en raison même de l'évolution constante de cette liste, il est par moments difficile d'isoler le capital social des autres formes de capital tout en regroupant maints phénomènes distincts obéissant à des dynamiques différentes, voire contradictoires"* (PRP, 2003, p 9).

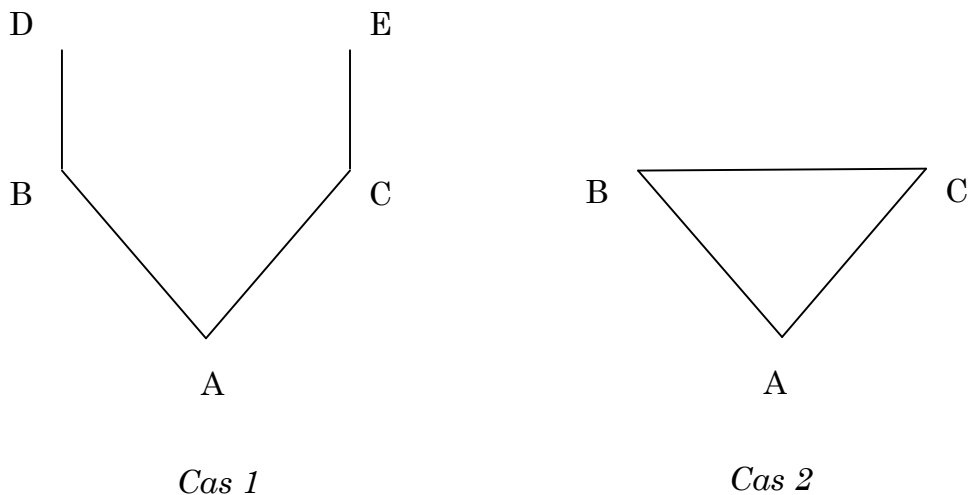
la forme qu'il prend (obligations, normes, information...). Il montre ainsi qu'une structure sociale est plus capable de faire face à l'instabilité de ses membres lorsque les relations au sein d'une organisation sont établies autour de la position qu'occupe ses membres ou par rapport à leurs caractéristiques individuelles. Cette place et les comportements qui y sont rattachés peuvent être déterminés par l'idéologie que partagent les membres d'une société donnée. Certaines idéologies - comme celles qui valorisent les comportements altruistes - peuvent donc conduire (plus que d'autres) à la création du capital social car elles contraignent les individus à agir dans l'intérêt commun.

Mais pour Coleman, c'est le degré de fermeture de la structure sociale (*closure*<sup>58</sup>) qui détermine sa capacité à créer du capital social et à faire émerger un système normalisé pertinent. En effet, dans la Figure 2.1, si les individus B et C ne sont pas reliés entre eux (cas 1), ils ne peuvent exercer de pression collective sur l'action de A (cas 2). C'est ce que Cook et Emerson (1978) appellent *le concept de vulnérabilité*, qui indique que le pouvoir d'un individu est inversement corrélé à la fragilité de sa position. La fermeture de la structure sociale est donc une condition nécessaire mais non suffisante pour que les normes existent. Elle reste cependant importante pour faire émerger une autre forme de capital social que Coleman nomme la "loyauté" de la structure sociale, et qui permet la multiplication des attentes et des obligations.

---

<sup>58</sup> Définit comme l'existence de relations entre tous les points de la structure.

Figure 2.1. Influence du degré de fermeture d'un réseau sur le pouvoir de ses membres<sup>59</sup>



Son approche va à l'encontre des travaux de Burt (1992, 2000) ou de Granovetter (1973) qui expliquent à l'inverse, que c'est la présence de trous structuraux<sup>60</sup> qui enrichit le capital social d'un réseau. Coleman rejoint par contre ces approches, en expliquant que les structures appropriables - c'est-à-dire celles dans lesquelles se trouvent des relations multiplexes - sont génératrices de capital social. Elles permettent également de créer à partir de structures existantes de nouvelles structures qui seront à leurs tours génératrices de capital social. Il est en effet assez fréquent d'observer que des individus habitant le même quartier et ayant des enfants scolarisés dans le même établissement se retrouvent et constituent de fait une structure supplémentaire.

---

<sup>59</sup> Schéma repris dans Degenne et Forsé (2004, p 168 et 169) pour illustrer le concept de vulnérabilité de Cook et Emerson (1978).

<sup>60</sup> Absence de liens entre deux individus appartenant à un même réseau ou à des réseaux différents (cf. Chapitre 2.2).

Enfin, le capital social est étroitement lié aux relations interpersonnelles et donc aux transferts qui s'opèrent entre les individus. Qu'on les considère comme des causes, des composantes ou des conséquences de sa mobilisation, ces transferts doivent être pris en compte dans l'étude du capital social. L'étude des relations interpersonnelles passe ainsi par la détermination d'une typologie des transferts constituant un continuum allant du don pur, au simple échange.

Dans notre analyse, nous partons de l'approche structurelle du capital social de Bourdieu et nous montrerons en quoi le capital social constitue pour l'auteur un outil de domination (Chapitre 2.1). Nous développons ensuite l'analyse structurale et nous montrons quels sont les principaux résultats théoriques et empiriques qu'apporte cet outil à la compréhension des déterminants ou des effets du capital social (Chapitre 2.2). Nous montrons enfin l'intérêt d'étudier les transferts interpersonnels à l'aide de la Réciprocité plutôt que d'utiliser le système d'Echange que présente J. Coleman (Chapitre 2.3).

## **1. Concevoir le capital social comme un outil de domination: la conception structurelle du capital social de Pierre Bourdieu**

De nombreux auteurs ont montré l'intérêt et les limites de l'approche de Pierre Bourdieu (1930 – 2002), qui tente dans ses écrits d'intégrer l'action individuelle dans un contexte sociétal stratégique. En effet, contrairement à la conception économique classique (ou de celle de Weber), Bourdieu soutient que l'individu effectue ses choix en prenant en compte la structure sociale et les structures relationnelles dans lesquelles il se place. Il ne peut donc être apparenté à l'*homo economicus* tel que le courant économique classique l'entend. Comme le précisent Müller et Sintomer (2006), ses travaux portent donc en eux un certain structuralisme de l'action tel que l'on tente de s'éloigner du libre-arbitre



des acteurs sociaux dans l'action pour considérer leurs actions stratégiques qui sont guidées par l'*habitus*<sup>61</sup>.

*" À l'inverse des approches de Max Weber, de la théorie économique ou de la théorie du choix rationnel, ce n'est pas l'action monologique d'un acteur individuel ou collectif qui figure au cœur de son analyse mais l'action stratégique, guidée par l'habitus, de personnes et de groupes de statuts différents ; cette action est pensée de manière relationnelle et structurée, par rapport aux positions dans l'espace social et à la logique contextuelle des champs sociaux [...] "* (ibid., p 48).

Avant d'expliquer brièvement l'objet de ses recherches sur la compréhension de la constitution et de la reproduction sociale, rappelons que Bourdieu redéfinit les contours de la sociologie en partant de l'hypothèse suivante: *" le progrès de la connaissance, dans le cas de la science sociale, suppose un progrès de la connaissance des conditions de la connaissance "* (Bourdieu 1980a, p 7).

Au début de ses recherches, deux courants se font face dans le champ épistémologique: le premier s'appuie sur la théorie existentialiste de l'action, comprenant le fonctionnement de la société comme l'agrégation d'actions libres et spontanées; le second - auquel Bourdieu adhère - rejoint quelque peu les développements marxistes et suppose une certaine structuration sociale des comportements et des modes de production. Bourdieu sera principalement attaché au fait que cette approche rompt avec le mode de pensée substantialiste qui conçoit la société, le capitalisme et la classe ouvrière en unités ayant un réel pouvoir d'action, qui obligent à penser en termes de relations. Elle offre la

---

<sup>61</sup> Pour en donner une simple définition ici avant de développer cette notion dans notre analyse, il convient de rappeler que l'*habitus* est un ensemble de dispositions durables et transposables permettant à l'individu d'interpréter le monde à partir de ses propres expériences. Cette notion est au cœur de la théorie de l'action que nous expliquons ici.

possibilité de comparer les structures sociales entre elles (classes, organisations concourant à la production...), d'en comprendre le fonctionnement et d'expliquer quels sont les déterminants et les mécanismes qui provoquent leur transformation. La méthode structurale permet notamment, à partir de deux (ou de plusieurs) variables dichotomiques (homme/femme, vieux/jeune...), de reconstituer " *toute sorte d'équivalences pratiques entre les différentes divisions du monde social (...)* " (ibid., p 120). Mais cette approche se veut structurale et non structuraliste car Bourdieu refuse la déviance consistant à penser un système social déterministe dans lequel cette méthode d'analyse deviendrait idéologie<sup>62</sup>.

Les sciences ont ainsi pour objectif de remplacer les représentations subjectives par des représentations objectives de l'état du monde. Les sciences de l'homme s'attardent donc à donner une vision objective des comportements individuels et collectifs, c'est-à-dire à déterminer les lois objectives qui les guident en évinçant de l'analyse toute représentation mentale de la réalité et toute liberté de conscience et de choix<sup>63</sup>. Mais cette vision déterministe des comportements humains s'est, bien entendu, confrontée à ceux qui ont une vision ésotérique de l'homme qui pensent qu'il est vrai qu'une part de la nature humaine peut être définie de façon objective - parce que guidée par des lois naturelles

---

<sup>62</sup> Les recherches de Pierre Bourdieu l'ont conduit à considérer que les pratiques et les produits de l'activité symbolique n'étaient pas une fin en soi.

<sup>63</sup> L'objectivisme peut être défini comme " *l'attitude intellectuelle qui consiste à rechercher systématiquement les " lois objectives "gouvernant la réalité sociale [...], la notion d'objectivité devant être entendue ici comme le caractère de toute réalité indépendante de l'idée, de la représentation, de la conscience forcément subjective qu'en ont les " sujets "conscients, c'est-à-dire les individus et les groupes* "[Accardo et Corcuff, 1986, p 9].

(corps, santé...) - mais que l'autre partie (le caractère, le tempérament ou la personnalité de l'individu) ne peut être réduite au "sujet objectif".

Deux courants se sont formés chez les penseurs à partir de cette dichotomie: les premiers (déterministes) cherchent à identifier les déterminismes objectifs cachés et à croire en une certaine reproduction sociale (vision objective et déterministe) et les seconds pensent que l'individu est seul arbitre de ses choix et que la liberté humaine peut permettre l'émergence d'une innovation sociale et du changement structurel de la société (vision subjective).

L'une des grandes avancées de Pierre Bourdieu reste le dépassement de cette dichotomie. Il met notamment en évidence le jeu complexe des rapports de sens et des rapports de force, c'est-à-dire " *les déterminants réciproques des facteurs objectifs et des facteurs subjectifs* ". Son approche dépasse donc l'affrontement entre objectivisme et subjectivisme qui, outre les problèmes épistémologiques qu'il pose aux sociologues, rend compte de deux visions du comportement humain. Il explique que cette vision du comportement est réductrice et que l'on ne parle en fait que d'une seule et même réalité. En effet, les conditions sociales d'existence (les facteurs objectifs) sont intériorisées par les individus et forment ce qu'il appelle l'*habitus*, c'est-à-dire un schéma mental guidant les choix et les comportements associés des individus. Cet habitus, une fois constitué à partir des conditions sociales d'existence, ne va cesser de produire une représentation du monde à partir des expériences de l'individu. Ces opinions et ces croyances vont conduire à la production et la reproduction des structures sociales et des institutions, qui s'imposeront à leur tour comme des conditions d'existence objectives aux générations futures.

Ainsi, " *produit de l'histoire, les structures sont la matérialisation provisoire d'un état des rapports de force et des luttes entre individus, groupes et institutions (eux-mêmes produits de l'histoire)* " (Accardo et

Corcuff, 1986, p 9). L'analyse structurelle n'enferme pas le sujet dans une vision déterministe mais lui offre la possibilité de mieux comprendre la nature et les mécanismes des institutions qui l'encadrent afin qu'il puisse être acteur du système au lieu de le subir. En dénonçant ainsi la domination sociale, l'ordre établi et les profits associés pour tous ceux qui en fixent les règles, Bourdieu offre aux sujets les moyens de dépasser une vision conformiste et déterministe de la réalité.

### 1.1. Origines et légitimation de la domination

Si de l'œuvre de Marx, Bourdieu en retient la lutte des classes, de celle de Weber, il en appuie le principe de domination qui suppose que certains individus acceptent leur domination et se trouvent même solidaires des dominants en participant à l'ordre établi. C'est la violence symbolique qui conduit à faire croire à cet ordre (notamment par la force des "mots") et à lui donner une certaine légitimité<sup>64</sup>.

*" L'exercice du pouvoir symbolique par un groupe, une classe, une nation, a pour objectif d'imposer comme une vérité universelle et allant de soi un arbitraire culturel. De ce point de vue, les rapports sociaux sont aussi des rapports de concurrence entre des arbitraires culturels (des cultures) plus ou moins dominants et dominés, qui ne prennent toute leur signification que dans la relation qui les unit en les opposants. L'existence d'une culture dominante qui légitime les intérêts des groupes (classes ou nations) dominants, a pour effet de faire apparaître toute culture dominée*

---

<sup>64</sup> " Symbolic power relations tend to reproduce and to reinforce the power relations which constitute the structure of the social space. More concretely, the legitimation of the social order ... results from the fact that agents apply to the objective structures of the social world structures of perception and appreciation that have emerged from these objective structures and tend therefore to see the world as self-evident " (Bourdieu 1991, cit. Alexander 1995, 141).

*comme illégitime, et condamne les agents des groupes dominés [...] "* (Accardo et Corcuff, 1986, p 42).

Le *pouvoir symbolique* n'est pas universel mais propre aux relations qui s'établissent entre dominants et dominés, c'est-à-dire à la structure même du champ dans lequel ces relations sont établies et s'exercent. Ce pouvoir s'exerçant par l'énonciation sous l'adage "faire voir, faire croire, faire agir", il ne peut avoir d'effet qu'à la condition que le dominé légitime dans sa croyance, les mots et l'individu qui les prononce. La reconnaissance du discours n'est donc validée que s'il est prononcé par le détenteur du "*skeptron*"<sup>65</sup> dans les conditions liturgiques<sup>66</sup>. *La légitimité* naît de l'acceptation par les dominés de leur condition et de l'autorité qu'exercent sur eux les dominants. On attribue ainsi aux dominants certains dons et vertus qui n'auraient pas lieu d'exister sans cette reconnaissance, qualités qu'ils entretiennent en exerçant leur pouvoir et leur domination sur ceux-là même qui légitiment leur position.

Bourdieu insiste alors sur le fait que "*la culture d'un groupe ou d'une classe comme système symbolique est arbitraire en tant que structure*" (Bourdieu 1982a, dans Accardo et Corcuff p 44). L'arbitraire culturel dominant dans une formation sociale donnée est ainsi celui qui sert au mieux les intérêts objectifs (symboliques et matériels) des groupes dominants. La reproduction du système des classes passe en partie par le "racisme de l'intelligence". Les dominants produisent une "*théodicée de leurs propres privilèges*" (comme le présente Weber), c'est-à-dire la justification de leur domination sur l'ordre social. Ainsi, par le biais du capital culturel qui a la propriété d'être un capital incorporé (hérité et

---

<sup>65</sup> Bâton rituel que l'on passe à celui qui doit prendre la parole pour marquer qu'il est autorisé à le faire.

<sup>66</sup> Ensemble des prescriptions qui régissent la forme de la manifestation publique d'autorité.

inné), les dominants ont le sentiment de naître dominants et cette seule justification suffit à justifier leur place.

### 1.1.1. *L'habitus comme condition d'appartenance au champ*

*L'habitus* est au centre de la position de Bourdieu puisqu'il permet d'articuler la vision subjective du monde et les structures sociales externes. Il préfère ainsi parler d'agent social plutôt que d'acteur, en considérant que l'habitus est " *un système de dispositions à agir, percevoir, sentir et penser d'une certaine façon, intériorisées et incorporées par les individus au cours de leur histoire, l'habitus se manifeste fondamentalement par le sens pratique, c'est à dire l'aptitude à se mouvoir, à agir et à s'orienter selon la position occupée dans l'espace social, selon la logique du champ et de la situation dans lesquels on est impliqué, et cela sans recours à la réflexion consciente, grâce aux dispositions acquises fonctionnant comme des automatismes* " (Accardo et Corcuff, 1986, p 55).

La notion même d'habitus a évolué dans les écrits de Bourdieu<sup>67</sup>, passant d'un moyen d'expliquer la reproduction des classes (avec un caractère d'irréversibilité) à une vision évolutive et malléable prenant en compte l'inventivité de l'agent. Il le considère comme "le sens social" puisqu'il permet aux individus de s'adapter et de rendre compte de la réalité du monde social. L'individu est donc capable - mais sans élaboration stratégique consciente - de s'adapter aux exigences du monde

---

<sup>67</sup> Pour Bourdieu (1970) " [...] ce principe générateur et unificateur des conduites et des opinions qui en est le principe explicatif puisqu'il tend à reproduire en chaque moment d'une biographie scolaire ou intellectuelle le système des conditions objectives dont il est le produit " (ibid., p 198). L'habitus " est constitué d'un ensemble systématique de principes simples et partiellement substituables, à partir desquels peuvent être inventés une infinité de solutions qui ne se déduisent pas directement de ses conditions de production » (Bourdieu, 1980b, p 135).

et d'élaborer des stratégies en vue de satisfaire ses propres intérêts (personnels ou collectifs).

*" According to Bourdieu, the habitus develops through the internalization of the objective structures of the environment in the form of practices. Habitus forms a durable generative principle that guides the actor in his/her new choices between alternatives that are present in a certain conjuncture "* (Siisianen, 2000, p 16).

Certaines caractéristiques de l'habitus sont à souligner. Contrairement à l'habitude, il ne se limite pas à une fonction répétitive et mimétique. Il tend à reproduire la logique des conditionnements qui en sont à l'origine en opérant une transformation et en innovant. Il se modifie lui-même en s'adaptant aux nouvelles situations auxquelles il est confronté, mais dans une moindre mesure puisque la perception d'une situation est influencée par l'habitus lui-même.

L'habitus individuel n'existe que dans le cadre d'un habitus de classe<sup>68</sup>. En effet, même si les individus nourrissent leurs propres habitus de leurs expériences, les agents d'une même classe ont plus de chance de partager les mêmes expériences - car confrontés aux mêmes problèmes -

---

<sup>68</sup> Bourdieu semble ainsi se rapprocher du principe de *l'homo oeconomicus* propre aux sciences économiques. Cependant, une différence forte le distingue d'un élément clé de ce principe. Dans la proposition de l'auteur, l'acteur n'élabore pas toujours consciemment sa stratégie afin de satisfaire ses propres intérêts. Il ne peut donc être considéré comme rationnel au sens économique du terme. *" L'habitus enferme la solution des paradoxes du sens objectif sans intention subjective: il est au principe de ces enchaînements de coups qui sont objectivement organisés comme des stratégies sans être le produit d'une véritable intention stratégique. "* (Bourdieu 1980a, p 103 – 104).

que des agents appartenant à des classes différentes<sup>69</sup>. Le comportement des individus appartenant à la même classe est donc guidé par un certain "style de vie". Ils se reconnaissent en s'habillant de la même manière, en ayant le même rapport à la nourriture ou encore, en appréciant une même vision de l'art. L'habitus tend à mettre de côté toute nouvelle idée ou nouvelle expérience se confrontant aux conditions sociales d'existences et aux premières expériences (*hystérésis de l'habitus*). Il cherche plutôt à se placer dans un univers adapté, c'est-à-dire un univers dans lequel les possibilités de changement sont limitées et où l'habitus peut se renforcer<sup>70</sup>.

Il explique enfin que l'habitus est une condition d'appartenance au *champ*. Les champs sont des espaces structurés se définissant en grande partie par leurs enjeux et leurs intérêts spécifiques, et obéissant à des règles de fonctionnement. On peut considérer le champ comme un réseau dans lequel chaque agent tient une place qui lui est donnée par sa situation. Cette situation lui donne un certain pouvoir qui influence l'accès aux ressources disponibles dans le champ et lui donne sa place

---

<sup>69</sup> " *En France selon Bourdieu il serait possible de distinguer trois styles de vie selon les classes sociales. Les membres de la classe dominante bourgeoise ont un habitus fondé sur la distinction. Les membres de la petite bourgeoisie ont un habitus structuré par leur volonté de parvenir. Les membres des classes populaires ont un habitus marqué par la nécessité de survivre et la valorisation du corps* " (Denis Touret, site Internet - <http://www.denistouret.fr/ideologues/Bourdieu.html>).

<sup>70</sup> L'habitus de chacun est amené à se transformer puisqu'il est défini comme " *an open system of dispositions that is constantly subjected to experiences, and therefore constantly affected by them in a way that either reinforces or modifies its structures. It is durable but not eternal!* " (Bourdieu & Wacquant, 1996 (1992), p 133).



dans la hiérarchisation des situations<sup>71</sup>. Ainsi, seuls les individus partageant les intérêts du champ - notamment ceux qui sont liés à l'existence même du champ<sup>72</sup> - sont susceptibles d'y appartenir. Ces individus détiennent en effet " *l'habitus impliquant la connaissance et la reconnaissance des lois immanentes du jeu, des enjeux, etc....* " (Bourdieu, 1980, p 113 – 116).

La structure du champ est donc un jeu dans lequel les agents luttent pour la détermination du capital spécifique à retenir qui n'est autre que le " *fondement du pouvoir ou de l'autorité spécifique caractéristique d'un champ* ". Pour participer au jeu, les nouveaux entrants payent un droit d'entrée matérialisant leur connaissance et de leur reconnaissance de la *doxa*<sup>73</sup> du champ. Le champ est ainsi un *produit historique* puisque les intérêts et les règles le déterminant dans le présent

---

<sup>71</sup> " *En termes analytiques, un champ peut être défini comme un réseau ou une configuration de relations objectives entre des positions. Ces positions sont définies objectivement dans leur existence et dans les déterminations qu'elles imposent à leurs occupants, agents ou institutions, par leur situation (situs) dans la structure de la distribution des différentes espèces de pouvoir (ou de capital) dont la possession commande l'accès aux profits spécifiques qui sont en jeu dans le champ, et, du même coup, par leurs relations objectives aux autres positions (domination, subordination, homologie...)* " (Bourdieu et Wacquant, 1996 (1992), p 72 – 73).

<sup>72</sup> La société bourdieusienne ne peut être comprise qu'en observant l'ensemble des champs qu'elle occupe (ce qui élimine toute critique d'une vision réductionniste de Bourdieu). Chaque espace de la société est contesté, et le système de position des agents les amène à entrer en conflit continuellement. C'est en cela que Bourdieu n'accepte pas les visions de Althusser et de Luhmann. Les organisations peuvent ainsi être perçues comme des champs à part entière défendant leurs propres intérêts et ayant leurs propres luttes.

<sup>73</sup> Ensemble des opinions communes, croyances établies, idées reçues, ce qui va de soi sans être discuté. On parle aussi de sens commun.

ne peuvent être compris et assimilés qu'en ayant à l'esprit ceux qui les précèdent.

*1.1.2. Détermination de la place qu'occupe l'agent dans l'espace social global*

*La hiérarchisation de l'espace social* que propose Bourdieu (1979), s'oppose à la structuration sociale traditionnelle marxiste qui oppose - sous la forme d'une lutte - la bourgeoisie (détenteurs du capital) aux ouvriers (détenteurs des moyens de production). Bourdieu distingue ainsi trois classes sociales (les ouvriers, la petite bourgeoisie et la grande bourgeoisie) comprenant chacune ses sous-classes à partir de leurs dotations respectives en capital et d'autres éléments discriminants (Bourdieu, 1979). Elles rendent compte d'un certain ordre social puisque Bourdieu les ordonne à partir des catégories socioprofessionnelles et les positionne dans l'espace social (Bourdieu, 1985). Il se détache donc de la structuration purement économique de cet espace en rendant compte d'une vision relationnelle de la position des acteurs dans l'espace. La position de chacun dans cet espace et la valeur (ou le volume) du capital détenu par chaque agent, doivent être identifiées et mesurées à partir de celles des autres agents présents dans ce même espace.

Pour Bourdieu, "*Forms of capital (economic, cultural and social) are the core factors defining positions and possibilities of the various actors in any field*" (Siisiainen, 2000, p 11).

La position des agents dans la société est donc déterminée par le contrôle de trois types de ressources sociales : le capital économique, le capital culturel et le capital social. La valeur du capital n'est pas une donnée, mais dépend du champ dans lequel l'individu se trouve ou se place. En d'autres termes, le champ économique est dominé par le capital économique, le champ académique par le capital culturel et le champ politique par le capital social.

Dans un champ donné, la valeur et le volume de capital sont évalués par une composante matérielle et une composante symbolique dans laquelle se convertissent tous les autres capitaux. C'est pourquoi Bourdieu distingue parfois une quatrième forme de capital qu'il nomme capital symbolique et qui correspond à ce que les sociologues appellent le "prestige social".

(1) Le *capital économique* est défini comme tout élément augmentant les capacités de l'acteur dans la société. Il correspond à l'ensemble des biens économiques - tant les moyens de production que les moyens financiers - qui concourent à la production de nouvelles richesses ou reflètent la richesse propre des individus.

(2) Afin de rendre compte des inégalités sociales face au système scolaire, l'une des hypothèses fondamentales de Bourdieu a été l'existence d'un *capital culturel* qui peut se présenter sous trois formes: "l'état incorporé" correspondant aux dispositions établies et durables de chacun, "l'état objectivé" c'est-à-dire matérialiste du capital culturel et "l'état institutionnalisé" représentant la forme déterministe du capital culturel qu'il est nécessaire de mettre à part.

Le capital culturel ne peut être acquis par procuration et doit faire l'objet d'une démarche d'investissement de la part de l'individu (ou incorporation): "*le capital culturel est un avoir devenu être, une propriété faite corps, devenue partie intégrante de la personne, [...]*" (Bourdieu 1980c, p 3 à 5). Le temps devient donc une variable importante puisqu'il conditionne l'importance du capital culturel acquis. C'est ainsi que le lien entre capital culturel et capital économique survient. En effet, plus un individu aura besoin de se préoccuper de son capital économique, moins il aura de temps à consacrer à son l'acquisition de son capital culturel.

L'individu peut cependant céder une partie de son capital culturel sous forme objectivée (une œuvre d'art par exemple), mais ne peut transmettre les conditions de consommation du tableau, en d'autre terme "l'état

incorporé". "L'état institutionnalisé" permet de limiter ce phénomène en conférant - par l'intermédiaire de l'examen - un titre (ou un diplôme) instituant de façon publique le capital culturel de l'individu. Mais cet état arbitraire reste préjudiciable puisqu'il sépare de façon évidente le dernier candidat reçu du premier refusé lors d'un concours par exemple. Bourdieu souligne à ce sujet que le rite d'institution permet la légitimation d'une limite arbitraire et souligne que "*la science sociale doit prendre en compte le fait de l'efficacité symbolique des rites d'institution; c'est-à-dire le pouvoir qui leur appartient d'agir sur le réel en agissant sur la représentation du réel*" (Bourdieu, 1982b, p 51).

(3) La troisième forme de capital est le *capital social* qui correspond chez Bourdieu à la capacité de l'individu à pouvoir mobiliser ses relations pour réaliser ses objectifs. Plus précisément, il est défini par Bourdieu (1980d) comme "*l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes ... mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles*" (ibid., p 2). Le capital social est donc présenté - tout comme le capital économique ou le capital culturel - comme un outil de pouvoir, c'est-à-dire une ressource hiérarchisée tel que les dominants confirment leur pouvoir par un capital social dominant. Ainsi, comme ils détiennent la plupart des ressources dans l'ensemble des champs et se positionnent en tant que dominants, ils mettent en place des barrières à l'entrée (économiques et culturelles) afin que le capital social dominant ne puisse être accessible aux dominés.

C'est ainsi que la faculté de désintéressement individuel au profit d'une action coordonnée collective dont parle Putnam (1993, 2000), devient impossible dans la conception bourdieusienne des rapports sociaux. L'échange dont parle Putnam n'appartient pas au vocabulaire

sociologique de Bourdieu<sup>74</sup> et le caractère universel de l'échange peut être remis en question selon l'analyse de Bourdieu. En effet, les différentes formes de capital ne prennent une valeur pour l'individu qu'à travers un processus de translation symbolique. La catégorisation et les distinctions entre les différents pouvoirs ne sont pas influencées par l'état du monde mais par la perception individuelle de cet état. Une mesure ne peut ainsi être acceptée qu'à condition qu'elle bénéficie d'une reconnaissance symbolique des individus qui en sont les destinataires (Siisiainen, 2000).

(4) Bourdieu légitime donc le capital par l'existence d'un quatrième type de capital qu'il nomme *capital symbolique*<sup>75</sup>. C'est la forme la plus générale, puisque tous les capitaux peuvent être convertis en capital symbolique s'ils prédominent dans un champ ou une situation donnée.

Le capital symbolique ne peut être institutionnalisé, objectivé ou encore incorporé dans l'habitus. Il n'existe et ne grandit que dans le cadre d'une réflexion intersubjective. L'une des formes de capital (économique, culturel ou social) ne peut être caractérisée comme capital symbolique que par les acteurs du système qui légitiment sa domination sur les

---

<sup>74</sup> " Bourdieu comes closest to the Putnamian concept of trust when he speaks of the "capital of recognition"; the "universal" as the "object of universal recognition"; the "sacrifice of selfish (especially economic) interests that is recognized as legitimate and of "universal values" (virtue); and of all of these as potential euphemisms in the symbolic uses of power (...) " (Siisiainen, 2000, p 13).

<sup>75</sup> " Symbolic capital ... is nothing other than capital, in whatever form, when perceived by an agent endowed with categories of perception arising from the internalization (embodiment) of the structure of its distribution, i.e. when it is known and recognized as self-evident " (Bourdieu, 1985, p 204).

autres formes de capital à un moment et dans un contexte donné<sup>76</sup>. Il faut ainsi que le capital symbolique soit reconnu de tous pour qu'il ait quelques effets.

Pour étudier le pouvoir symbolique, il faut donc prêter une attention toute particulière aux institutions qui le détiennent, c'est-à-dire l'Etat dans les sociétés modernes. On y observe ce que Bourdieu appelle "*monopoly of legitimate symbolic violence*", c'est-à-dire la violence qui est exercée sur un agent avec sa complicité (Bourdieu et Wacquant 1996 (1992), p 167 - 168). Une valeur universelle a ainsi pour Bourdieu une origine historique<sup>77</sup> et ne devient universelle que s'il est avantageux pour certains groupes d'individus de faire croire à l'ensemble de la population qu'il est dans son intérêt que cette valeur soit universelle. Bourdieu (1991) explique alors que le structuralisme génétique permet d'expliquer comment l'individu est structurellement conditionné par des valeurs sociales, économiques et culturelles universelles<sup>78</sup>.

---

<sup>76</sup> " *Economic and cultural capital have their own modes of existence (money, shares; examinations and diplomas); whereas symbolic capital exist only in the "eyes of the others". It inevitably assumes an ideological function: it gives the legitimized forms of distinction and classification a taken-for-granted character, and thus conceals the arbitrary way in which the forms of capital are distributed among individuals in society* " (Siisainen, 2000, p 13).

<sup>77</sup> " *In a certain field at a certain moment, the logic of the game is such that certain agents have an interest in the universal* " (Bourdieu 1991, p 33)

<sup>78</sup> Bourdieu & Wacquant (1996 (1992)) notent que " *an open system of dispositions that is constantly subjected to experiences, and therefore constantly affected by them in a way that either reinforces or modifies its structures. It is durable but not eternal!* " (ibid., p 133). On ne peut ainsi l'envisager que dans le cas d'un secteur sans but lucratif ou dans le secteur du volontariat.

## 1.2. L'approche structurelle du capital social

C'est en tentant de déterminer la place de l'individu dans la société et plus précisément dans ses structures sociales que Bourdieu trouve et précise la place du capital social. Dans son article de 1986, Bourdieu définit le capital social comme "*l'ensemble des ressources, actuelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées, c'est-à-dire la somme des capitaux et des pouvoirs qu'un tel réseau permet de mobiliser*" (Bourdieu, 1986, p 249). Il montre premièrement la place relative du capital social par rapport aux deux autres types de capital (le capital économique et le capital culturel), mais explique comment ce capital est accumulé, entretenu et produit ses effets. Cette analyse le conduit à concevoir le réseau relationnel comme le produit d'un investissement individuel qui procure à l'individu des profits matériels et symboliques.

Bourdieu considère le capital social comme une ressource tel que "*the volume of social capital possessed by a given agent ... depends on the size of the network of connections that he can effectively mobilize*" (Bourdieu, 1980d, p 2 – 3). Le capital social correspond au réseau relationnel d'un individu et sa valeur reste intimement lié aux dotations en capital de ses membres. Il se distingue ici de Putnam puisqu'il ne définit pas le capital social comme une qualité commune à un groupe, mais bien comme un ensemble de relations.

Il scinde le capital social en deux éléments avec d'un côté les relations sociales possédées par chaque individu et qui lui donnent accès à un certain nombre de ressources, d'un autre, le volume ou la qualité de ces ressources (Portes, 1998). L'agent peut ainsi utiliser ses relations (ou leurs ressources) afin d'améliorer sa position sociale dans les différents champs auxquels il appartient (Degenne, Lebeaux et Lemel, 2003). Avec cette conception, le capital social permet d'expliquer pourquoi un même

niveau de capital économique et de capital culturel peut générer des profits et des pouvoirs d'influence sur les autres agents, différents.

Bourdieu pose les bases d'une définition économique du capital social en expliquant qu'il est l'objet d'une accumulation individuelle, qu'il doit être entretenu pour produire des effets à moyen et long terme et qu'il permet d'entreprendre (ou de reproduire) des relations: "*l'existence d'un réseau de relation n'est pas un donné naturel, [...] mais le produit du travail d'instauration et d'entretien qui est nécessaire pour produire et reproduire des liaisons durables et utiles, propres à procurer des profits matériels et symboliques*" (Bourdieu 1980d, p 2 – 3). Dans son approche, il met l'accent sur la fongibilité du capital social avec les autres formes de capital, puisqu'il permet l'accès à des ressources économiques (marchés clos, investissements profitables...), augmente le capital culturel de l'individu à travers les relations qu'il peut entretenir ou encore les institutions auxquelles il appartient. Mais il précise que son acquisition est également dépendante d'un certain niveau d'investissement de capital économique et culturel.

Ce processus d'accumulation, d'entretien et de production propre à tout capital est pour Bourdieu dépendant du cadre institutionnel et du contexte dans lequel il est mis en œuvre. Le capital social ne fait pas exception à la règle puisqu'il ne peut être développé qu'en présence d'un environnement permettant (ou facilitant) la reconnaissance mutuelle des



agents et celle de l'appartenance à un même groupe<sup>79</sup>. L'échange permet en partie sa formation, son entretien et en délimite les contours. Le capital social est donc à la base d'une institutionnalisation des rapports sociaux qui provoque la dichotomie entre ce qui est légitime et ce qui ne l'est pas<sup>80</sup>.

La création d'une association peut donc être analysée comme un investissement pour mettre en place un réseau durable de relations rendant possible l'accumulation du capital social. Le développement du réseau relationnel est donc dépendant des échanges liées aux garanties institutionnelles apportées par la structure (ou le fonctionnement de l'organisation) et des sentiments individuels subjectifs (reconnaissance, respect...). L'organisation peut produire certaines ressources qui pourront être utilisées individuellement par l'agent telles que des profits matériels et symboliques, même si Bourdieu précise qu'ils ne sont pas nécessairement construits dans cet objectif. Ces organisations - et certaines plus que d'autres (comme les clubs sélects) - permettent "*[...] de concentrer le capital social (italique d'origine) et de tirer ainsi le plein*

---

<sup>79</sup> " *Le réseau de liaisons est le produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables, à court ou à long terme, c'est-à-dire vers la transformation de relations contingentes, comme les relations de voisinage, de travail ou même de parenté, en relation à la fois nécessaires ou électives, impliquant des obligations durables subjectivement ressenties (sentiment de reconnaissance, de respect, d'amitié, etc.) ou institutionnellement garanties (droits); cela grâce à l'alchimie de l'échange (de paroles, de dons, de femmes etc.) comme communication supposant et produisant la connaissance et la reconnaissance mutuelles* " (Bourdieu 1980d, p 2 – 3).

<sup>80</sup> Ainsi, "*[...] du fait que la définition des critères d'entrée dans le groupe est en jeu dans toute nouvelle entrée, il peut modifier le groupe en modifiant les limites de l'échange légitime par une forme quelconque de mésalliance* " [Bourdieu, 1980d, p 2 – 3].

*bénéfice de l'effet multiplicateur impliqué dans le fait de la concentration et de s'assurer les profits procurés par l'appartenance, [...] "*(ibid., p 2 – 3).

La difficulté pour l'individu est donc de maintenir sa place dans le groupe, et donc sa position sociale. Les lieux, les activités et les pratiques du groupe étant le fait de son existence même, l'individu doit en devenir un acteur pour accomplir ce travail de sociabilité qui le conduira à défendre sa place. Ses efforts sont le fait de compétences spécifiques en partie héritées (connaissances et pratiques du milieu) et d'une certaine capacité à les entretenir, ce qui implique un investissement de temps et nécessite parfois même, la mobilisation de capital économique ou culturel. Les différences d'objectifs entre les groupes et les classes sont ainsi transformées en signes symboliques de distinction qui rendent possible la reconnaissance mutuelle des individus qui appartiennent à un même groupe. Comme le souligne également Sirven (2000), le capital social apparaît donc comme un élément qui accentue les inégalités sociales<sup>81</sup>.

C'est pourquoi le capital social est considéré par Bourdieu comme un outil de pouvoir et de domination. Il permet notamment un effet multiplicateur du capital possédé par l'individu. Bourdieu est ainsi le premier à définir de façon explicite le capital social comme du "capital" en le positionnant comme un investissement qu'il faut à la fois instaurer et entretenir pour qu'il puisse "*produire et reproduire des liaisons durables et utiles, propres à procurer des profits matériels et symboliques*" (Bourdieu, 1980d, p 2 – 3).

---

<sup>81</sup> Il cite à ce titre Lachaud (1994) qui explique que: "*Les mécanismes d'allocation des ressources en terme de prix, censés accroître l'efficacité du système productif et assurer la mobilité sociale des individus, sont en fait biaisés par l'interférence de groupes particuliers ayant des capacités spécifiques de négociation ou le pouvoir structurel d'imposer leurs références de manière à servir un intérêt commun déterminé*"(ibid., p 1).

Ainsi, toutes les occasions de mettre en relation des agents homogènes du point de vue de leur capital économique, de leur capital culturel ou même de leur habitus, permet l'accumulation et l'entretien du capital social. Nous pouvons reprendre l'exemple que donne Bourdieu (1980d) qui explique que certains individus possèdent déjà un "grand patronyme" dès leur naissance et on a ainsi plus de facilité que d'autres à entretenir leur capital social. Ces agents - par exemple les membres de la famille Rothschild qui sont reconnus de plus de personnes que ce qu'ils ne peuvent effectivement en connaître - ont la capacité de transformer toute relation potentielle et circonstancielle en relation durable et avérée.

En conclusion, la définition de Bourdieu permet de légitimer l'emploi de la notion de "capital", puisqu'il met en évidence les propriétés d'accumulation, de conversion et de rentabilité du capital social. Dans son approche, Bourdieu évoque le fait que le capital social est appropriable par l'individu, ce qui ne fait pas l'unanimité dans la littérature. Il est également défini, tout comme le capital économique ou le capital culturel, comme un outil de domination qui peut être complément ou substitut des deux autres types de capitaux.

## **2. Un outil utile pour l'étude des relations interpersonnelles et l'influence des structures sociales sur les comportements individuels : l'analyse neo-structurale**

L'analyse structurale est un outil qui permet d'intégrer les dynamiques relationnelles à l'explication des phénomènes sociaux. *"Social network analysis may be viewed as a broadening or generalization of standard data analytic techniques and applied statistics which usually focus on observational units and their characteristics"* (Faust et Wasserman, 1994, p 21). Elle montre notamment en quoi les caractéristiques d'un réseau et la place qu'y occupe les individus peuvent influencer l'objet d'une étude.

Elle constitue une alternative aux deux principales approches utilisées en sciences sociales lorsqu'il s'agit de comprendre et d'expliquer les choix et les comportements individuels. Elle se place en effet entre ce que Granovetter appelle la théorie de la "sur-socialisation" (le holisme) et la théorie de la "sous-socialisation" (l'individualisme méthodologique)<sup>82</sup>. La première est marquée par les travaux de Durkheim qui considère que les structures s'imposent aux agents qui en sont dépendants et la seconde, chère aux économistes, part des motivations individuelles pour déterminer les caractéristiques de la structure.

Elle n'est pas compatible avec un holisme basé sur un déterminisme fort conduisant à penser que la structure - et son cadre institutionnel - contraint et détermine les comportements individuels. Il existe cependant un déterminisme faible compatible avec l'analyse structurale qui répond aux deux conditions suivantes (Degenne et Forsé, 2004)<sup>83</sup> :

- La structure ne se réduit pas à une somme d'actions individuelles, ce qui suppose que l'analyse structurale se fonde plus sur une logique combinatoire des relations que sur une logique agrégative.
- La structure exerce une contrainte (uniquement formelle) qui laisse l'individu libre de ses actes bien que - compte tenu de cette contrainte - tout ne lui soit pas possible.

---

<sup>82</sup> " Nous sommes à l'opposé du principe de l'analyse structurale qui n'admet pas davantage que les individus prennent leurs décisions comme des atomes sociaux (sous-socialisation), qu'elle n'acceptait que ceux-ci adhèrent aveuglément à des rôles écrits pour eux en raison de leur appartenance à telle ou telle catégorie (sur-socialisation) " (Degenne et Forsé, 2004, p 12).

<sup>83</sup> "[...] il est clair qu'un réseau ne se réduit pas à une simple somme de relations et que sa forme exerce une contrainte sur chaque relation " (Degenne et Forsé, 2004, p 10).

Elle ne prétend donc pas que la structure des réseaux détermine les choix individuels mais simplement que les relations ne se font pas par hasard. Bien évidemment, certaines structures préexistent aux relations (associations), mais ces relations peuvent les affecter et les modifier.

Elle reste également incompatible avec les fondements de l'utilitarisme économique qui considère qu'un individu (l'*homo economicus*) est pourvu d'une rationalité limitée, ce qui conduit à son atomisation. Les sociologues tentent ainsi, avec l'analyse structurale, d'élargir cette conception atomistique en prenant le cas d'acteurs qui décident de diminuer leur volonté de "maximisation d'utilité" au profit d'un comportement engagé vers l'intérêt collectif ou même parfois "altruiste".

En effet, malgré les nombreuses tentatives des économistes de prendre en compte l'effet des relations, ce dernier reste souvent exogène et largement influencé par certaines variables "sociales" qui déterminent le comportement de l'individu.

*" De fait, même lorsqu'ils prennent les interactions sociales au sérieux (Becker, 1976), les économistes ont invariablement tendance à les abstraire de leur histoire et de leur structure. Les liens interpersonnels sont extrêmement stylisés ou moyennisés. Les acteurs se conforment à des rôles typiques (par exemple, ceux de mari et d'épouse) et l'action n'a pas d'autre contenu que celui du rôle simple dont elle relève "* (Degenne et Forsé, 2004, p 12).

Les auteurs ont donc établi un certain nombre d'hypothèses permettant de préciser leur approche des réseaux sociaux et abordent ainsi la spécificité des structures sociales à partir des relations interpersonnelles. Ils expliquent notamment qu'il convient de différencier deux types d'approches: celles qui considèrent que la structure du réseau et la place structurale qu'occupe chaque acteur est l'objet de l'étude et celles qui utilisent le réseau comme une idée permettant d'expliquer des

phénomènes individuels ou collectifs (Faust et Wasserman, 1994)<sup>84</sup>. Nous pouvons également retrouver la démarcation que souhaitent prendre les auteurs travaillant sur l'analyse structurale à travers la définition qu'ils donnent des réseaux, tel que: *" the concept of network emphasized the fact that each individual has ties to other individuals, each of whom in turn is tied to a few, some, or many others, and so on. The phrase "social network" refers to the set of actors and the ties among them "* (ibid., p 9).

Mais avant d'aborder les fondements et les principaux outils de l'analyse structurale, nous devons évoquer les quatre éléments qui nous permettent de comprendre cette approche et son intérêt pour l'étude de phénomènes économiques, sociaux et politiques en général (Faust et Wasserman, 1994). Tout d'abord, les acteurs et leurs actions sont considérés comme interdépendants et non comme indépendants (ou encore comme des unités autonomes). De plus, les liens entre les individus sont des chemins leur permettant de transférer des ressources (matérielles ou non). Par ailleurs, les individus considèrent la structure du réseau comme un ensemble d'opportunités ou de contraintes ayant des effets sur leurs actions. Enfin, ces modèles conceptualisent les structures (sociales, économiques, politiques ou autres) comme un modèle durable de relations entre agents.

---

<sup>84</sup> *" The fundamental difference between a social network explanation and a non-network explanation of a process is the inclusion of concepts and information on relationships among units in a study (...). It is important to contrast approaches in which networks and structural properties are central with approaches that employ network ideas and measurements in standard individual-level analyses. (...) The most basic feature of network measurement, distinctive from other perspectives, is the use of structural or relational information to study or test theories "* (Faust et Wasserman, 1994, p 6, 9 et 21).

## 2.1. Fondements et principaux apports de la théorie des réseaux

L'analyse des réseaux et les outils qui ont y été développés ont pour origine les mathématiques et les statistiques. Mais l'étude des réseaux est née de travaux sociologiques (Moreno, Newcomb, Bavelas) et anthropologiques (Barnes, Mitchell). On attribue d'ailleurs souvent l'origine du terme "social network" à Barnes (1954). Il n'est pas étonnant que ce concept soit interdisciplinaire et qu'il ait pris une telle ampleur car il permet d'étudier et de résoudre de nombreuses questions que partagent les sciences humaines et sociales en général<sup>85</sup>.

Moreno initie en 1930 ses travaux sur les relations et les réseaux sociaux à l'aide de l'invention du "*sociogramme*"<sup>86</sup>, qui permet de mesurer les relations interpersonnelles dans des groupes de petite taille (Moreno, 1953). On représente alors les relations dans une matrice - appelée *sociomatrix* - dans laquelle chaque cellule représente une relation entre paires d'acteurs.

La sociométrie a été développée car on s'est aperçu qu'à partir de différentes informations sur un même groupe, on pouvait réaliser les mêmes graphes. Par conséquent, cette technique ne rendaient pas

---

<sup>85</sup> Pour une énumération de ces questions on peut se référer à la liste que proposent Faust et Wasserman (1994, p 6) à laquelle se sont depuis ajoutés d'autres sujets de recherche dont fait partie le capital social.

<sup>86</sup> Un sociogramme est une image sur laquelle les individus sont représentés comme des points dans un espace à deux dimensions et les liens entre les individus par des lignes reliant ces points. Cette méthode a depuis été étendue avec une représentation en trois dimensions qui se révèle intéressante pour étudier certains problèmes tels que la présence de groupes d'influence dans les communautés élitistes, le rôle des structures au sein des groupes ou encore des modèles d'interaction dans des groupes de petite taille. Pour une bibliographie plus développée, voir Faust et Wasserman (1994, p 12).

toujours compte de la spécificité de chacune des variables<sup>87</sup>. Aussi, on l'utilise souvent en complément de l'étude d'un sociogramme et il reste souvent affiliée à la théorie des graphes. Cet outil mathématique a très vite été utilisé en sociologie pour expliquer certains aspects structurels des réseaux (Degenne et Forsé, 2004)<sup>88</sup> ou pour rendre compte des liens d'affection qui existent entre les individus<sup>89</sup>: "*A social network data set consisting of people and measured affective relations between people is often referred to as sociometric*" (Faust et Wasserman, 1994, p 77).

---

<sup>87</sup> Pour un aperçu des étapes et des différents travaux qui ont conduit au développement de la sociométrie, on peut se référer à l'ouvrage de Faust et Wasserman (1994, p 78).

<sup>88</sup> Pour une revue de la littérature se rapportant à ces questions, voir Degenne et Forsé (2004, p 75).

<sup>89</sup> Notons qu'il est également possible de mettre sur les graphes et les digraphes une information concernant la nature de la relation qu'entretiennent les individus avec un + ou un – sensés représenter la qualité du lien (par exemple : + "apprécie" et – "déteste"). Pour plus d'informations, se référer à Faust et Wasserman (1994, Chapitre 4, p 137 – 148).



Méthode : Dans le cas d'un digraphe, on place le donneur (sommet ascendant) en ligne et le receveur (sommet descendant) en colonne. Considérons le cas d'une relation simple<sup>90</sup>, c'est-à-dire une relation entre deux agents dans un graphe  $G = (N, L)$  et supposons chaque paire ordonnée d'agents ( $g$ ) comme orientée (l'analyse est semblable pour les graphes non orientés). Nous notons  $x_{ij}$  la valeur du lien  $n_i \rightarrow n_j$  dans chaque cellule de la sociomatrice  $X$  qui a une taille  $g \times g$ . On peut alors donner deux types de valeur pour le lien  $x_{ij}$  (et réciproquement  $x_{ji}$ ) tel que  $C = 2$  pour une notation dichotomique (0, 1) ou plus de deux comme par exemple  $C = 3$  avec la notation (-1, 0, 1).

Cette expérience a été poursuivie par l'introduction de la théorie des graphes qui a commencé à être utilisé en 1934 (Moreno 1934, Moreno et Jennings 1938) puis développée par Northway (1940) et reste un outil

---

<sup>90</sup> On peut en effet distinguer deux types d'étude des graphes :

Relation simple : dans ce premier cas, on étudie la relation entre deux acteurs  $n_i$  et  $n_j$  étant une paire  $l$  dite ordonnée et orientée – c'est-à-dire que la ligne  $l$  qui va de  $i$  à  $j$  peut être différente de celle qui va de  $j$  à  $i$  – appartenant à un ensemble de paires ordonnées  $L = \{ l_1, l_2, \dots, l_L \}$ . Nous considérons alors une paire particulière  $l$  entre les individus  $n_i$  et  $n_j$  notée  $\langle n_i, n_j \rangle$  avec la relation  $n_i \rightarrow n_j$  dans le graphe  $G = (N, L)$ . Ainsi, si l'on se trouve en présence de 4 individus constituant un réseau, nous n'allons relever dans ce type d'analyse que les relations par paires.

Relation multiple : On peut également considérer que les relations sont plus complexes et qu'il faille analyser plusieurs variables (ou rang)  $r \in R$  (début d'amitié, fin d'amitié, collocation) avec des relations qui peuvent être orientées (ou non). Ainsi, pour chaque  $r$ , nous pouvons définir un graphe différant tel que  $G_r = (N, L_r)$  avec  $r = 1, 2, \dots, R$ . La représentation graphique de ce type de structure devient alors plus complexe.

intéressant notamment depuis l'apparition des ordinateurs avec les premiers travaux de Klovdahl (1986)<sup>91</sup>.

*" When a graph is used as a model of a social network, points (called nodes) are used to represent actors, and lines connecting the points are used to represent the ties between them. In this sense, a graph is a model of a social network, in the same way that a model train is a model of a railway system "* (Faust et Wasserman, 1994, p 93).

Les trois principales raisons justifiant son utilisation sont les suivantes: elle permet d'utiliser un vocabulaire adéquat et commun pour décrire les structures sociales et leur fonctionnement, elle offre la possibilité d'en mesurer les propriétés et elle permet d'établir des théorèmes et des modèles<sup>92</sup> donnant une vision adéquate des structures sociales et des réseaux. Elle est par ailleurs utilisée pour étudier la question de la centralité des acteurs, les dyades et les triades.

Méthode : On peut rendre compte de l'état d'un réseau en le représentant sous la forme d'un graphe (G), constitué d'un ensemble de nœuds  $N = \{n_1, n_2, \dots, n_g\}$  - représentant les acteurs<sup>93</sup>  $g$  du système considéré - reliés par un ensemble de lignes  $L = \{l_1, l_2, \dots, l_L\}$  tel que  $G = (N, L)$ . Nous considérons que chaque ligne relie deux individus  $l_k = (n_i, n_j) = (n_j, n_i)$  et

---

<sup>91</sup> Voir Faust et Wasserman (1994, p 93 - 94) pour une vision plus large de la littérature rendant compte des travaux et des avancées de la théorie des graphes en sociologie, en anthropologie et dans d'autres disciplines; ainsi que le développement d'outils informatiques facilitant l'analyse.

<sup>92</sup> Par modèles, "(...) we mean a simplified representation fo a situation that contains some, but not all, of the elements of the situation it represents (Roberts 1976; Hage and Harary 1983)" (Faust et Wasserman, 1994, p 93).

<sup>93</sup> "Actors are discrete individual, corporate, or collective social units" (Faust et Wasserman, 1994, p 17)

que l'on ne peut avoir dans notre système  $l_k = (n_i, n_j)$  qui est communément appelé "loops" (ou "reflexive ties"). On peut également rendre les graphes orientés (ou digraphes) en précisant le sens des relations par une flèche tel que pour un digraphe  $G_D = (N, L)$  avec  $N = \{n_1, n_2, \dots, n_g\}$  - et  $L = \{l_1, l_2, \dots, l_L\}$  nous puissions ordonner les lignes (ou arcs) avec  $l_k = \langle n_i, n_j \rangle$  la ligne reliant les nœuds  $n_i$  et  $n_j$  dans le sens  $n_i \rightarrow n_j$ . Il est dit simple lorsqu'il ne contient qu'un seul lien entre une paire de nœud et que celui-ci n'est pas un *loops*. On considère alors que deux nœuds  $n_i$  et  $n_j$  sont adjacents si la ligne  $l_k = (n_i, n_j)$  appartient au jeu de ligne  $L$ , sachant qu'une ligne  $l_k = (n_i, n_j)$  appartient à un jeu de ligne  $L$  s'il existe un lien entre deux acteurs dans le réseau qui sont représentés par les nœuds  $n_i$  et  $n_j$ . Aussi, un nœud est incident à une ligne s'il correspond avec au moins l'une des deux extrémités de cette ligne. Une ligne possède donc nécessairement deux nœuds incidents.

Plus récemment, cette méthode a été complétée par l'analyse algébrique qui permet de rendre compte de mécanismes complexes (analyse de réseaux comportant des relations multiples). Elle a été utilisée pour la première fois par White (1963) et Boyd (1969). Elle permet de comparer et de mesurer les relations ou les relations composées<sup>94</sup>. L'algèbre est plus couramment utilisé pour étudier les réseaux avec des relations multiples et pour rendre compte des combinaisons de relations qu'il contient (Degenne, 1997).

Méthode : On catégorise un peu plus les types de relation qu'entretiennent les individus à l'aide de lettre (F "Friend", E "Enemy"..). Si deux individus sont amis (friend ( $F$ )) - c'est-à-dire  $x_{ijF} = 1$  dans la

---

<sup>94</sup> " A compound relation is the composition or combination of two or more relations. For example, if we have measured two relations, "is a friend of" and "is an enemy of", for a set of people, then we might be interested in the composition for these two relations: "friends' enemies" " (Faust et Wasseran, 1994, p 71).

matrice - on note cette relation  $i \xrightarrow{F} j$  ou encore " $iFj$ " (sa notation algébrique). Les notations algébriques sont la plupart du temps utilisée sous forme dichotomique tel que "tel type de relation existe" ( $x_{ijF} = 1$ ) ou "tel type de relation n'existe pas" ( $x_{ijF} = 0$ ).

## 2.2. Principaux résultats de l'analyse structurale utilisés pour étudier le concept de capital social

Contrairement à Coleman ou Putnam, Burt considère que c'est la notion de "*better connected*" qui est importante lorsque l'on souhaite identifier ou évaluer le capital social individuel. En effet, quelle que soit la définition que l'on adopte, l'objectif est de rendre compte du retour sur investissement qu'occasionne l'accumulation ou la production du capital social. Et pour Burt, comme pour bien d'autres sociologues, l'analyse structurale est l'un des outils les plus pertinent pour rendre compte de ces aspects. Il tente ainsi de décrire et d'expliquer les processus sociaux en prenant en compte le nombre, la forme ou l'orientation des connexions en mettant de côté les caractéristiques individuelles (ou collectives) des agents qui sont aux sommets de ces liens.

Nous verrons ainsi dans un premier temps la distinction entre les liens forts et liens faibles que propose Granovetter (1973), ainsi que l'intérêt de ces résultats pour la compréhension des dynamiques relationnelles. Nous verrons ensuite comment certains auteurs tentent d'identifier et d'évaluer la structure des réseaux, ou la place structurale qu'y occupent les agents à partir d'indicateurs.

### 2.2.1. *Évaluer l'importance des relations dans un réseau relationnel : la force des liens de M. Granovetter (1973)*

Que ce soit en économie, en sociologie ou encore en psychologie, l'emploi est aujourd'hui devenu l'un des axes central de recherches des sciences sociales. Dans chacune de ses disciplines, l'emploi joue un rôle

important puisqu'il conditionne à la fois la place économique et sociale de l'individu dans la société, mais affecte également les choix et les comportements individuels. L'une des avancées majeure pour l'analyse et l'explication du fonctionnement du marché de l'emploi a été l'introduction de la théorie du capital humain (Schultz 1961, Becker 1964). Mais on s'aperçoit souvent que dans la réalité économique et sociale, les mécanismes de recrutement et de rémunération ne correspondent pas toujours aux explications et aux prédictions que semble avancer la théorie du capital humain<sup>95</sup>.

Certains auteurs ont ainsi avancé d'autres explications pour prendre en compte ces limites. Nous pouvons ainsi citer la théorie du signal, des capacités (Sen, 2000a et 2000b), de la régulation, des incitations... L'introduction des réseaux sociaux par les sociologues dans cette dynamique a permis de répondre à certains problèmes et d'élargir la conception économique de ce marché.

Granovetter (1973) explique le rôle que peuvent jouer les réseaux relationnels individuels dans l'explication du marché du travail<sup>96</sup>. Il

---

<sup>95</sup> Sans avoir la possibilité d'exposer de manière exhaustive l'ensemble des travaux effectués sur ce thème, il me semble important d'en rappeler les principes fondateurs. Le travail est ici considéré comme une marchandise que s'échangent les travailleurs et les employeurs. Selon la théorie du capital humain, les employeurs choisissent sur le marché de l'emploi les travailleurs qui ont le meilleur capital humain, c'est-à-dire qui ont accumulé les connaissances et les compétences nécessaires à assurer la meilleure productivité possible. La fluidité de la circulation de l'information est donc une condition nécessaire au bon fonctionnement de ce marché, puisque les employeurs rémunèrent les travailleurs à leur productivité marginale et que les travailleurs choisissent n'offrent leurs services qu'au plus offrant.

<sup>96</sup> C'est certainement l'une des études les plus connues dans la littérature portant sur le rôle du capital social sur le marché du travail même si d'autres s'y sont depuis penchés (Brook 2005...).

prend appui sur une enquête qui a été réalisée à partir des réponses de 266 individus de la ville de Newton (ville du Massachusetts aux Etats-Unis). Ils ont été questionnés sur les éléments qui avaient permis leur insertion sur le marché de l'emploi, comme leurs contacts personnels, les moyens plus formels et les démarches directes qu'ils ont eux même entreprises. Il apparaît que 56% des personnes interrogées ont obtenu leur emploi grâce à un contact personnel, ce qui conforte Granovetter dans l'idée que les réseaux relationnels permettent de fluidifier le marché de l'emploi.

Mais c'est en poussant l'analyse qu'il observe que parmi ces relations, 31% correspondent à des liens familiaux et 69% à des relations professionnelles. Ce résultat l'amène à affecter une " force "aux liens<sup>97</sup>, sur la base de quatre critères : la durée de la relation, l'intensité émotionnelle, l'intimité et les services réciproques que se rendent les partenaires. La plupart des liens familiaux et amicaux sont ainsi considérés comme des liens forts (cercle 1), les liens professionnels et les relations plus distantes sont appelés liens faibles (cercles 2 – 3). Cette distinction permet notamment de rendre compte de certains mécanismes sociaux et d'expliquer les dynamiques relationnelles que nous pouvons observer dans un réseau social.

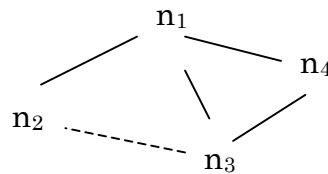
Granovetter (1973) ou Wasserman et Faust (1994, 1999) montrent que les liens forts sont transitifs. En effet, si l'on considère 3 individus ( $n_1, n_2, n_3$ ) et que l'on suppose qu'il existe un lien fort entre  $n_1 - n_2$  et  $n_1 - n_3$ , il y a de fortes chances pour que les individus  $n_2$  et  $n_3$  soient liés par

---

<sup>97</sup> Barnes (1972) devance l'intuition de Granovetter (1973) en expliquant qu'il existe des chemins qui conduisent l'égo à d'autres individus. Mais contrairement à l'ambition de l'analyse structurale, il se contente de l'étude du réseau égo-centrés, c'est-à-dire qu'il ne prend en compte que les relations directes de l'individu.

un lien fort lorsqu'ils auront été mis en relation<sup>98</sup>. Si l'on considère un réseau que l'on peut représenter comme ci-dessous, Granovetter explique que certains liens, comme celui correspondant à l'arrête  $n_1 - n_2$ , ne peuvent correspondre à des liens forts. Ils correspondent à ce que l'on appelle un "pont", c'est-à-dire qu'il est le seul lien entre deux individus donnés.

Mais comme nous venons de l'expliquer, si l'on imagine que l'individu  $n_1$  possède au moins un lien fort (par exemple avec l'individu  $n_3$ ), l'arête  $n_1 - n_2$  ne correspond plus au seul chemin qui relie les individus  $n_1$  et  $n_2$ . Il est cependant impossible de concevoir que deux individus qui sont liés par un lien fort n'aient, ni l'un ni l'autre, d'autres liens fort dans leur réseau. Un pont est donc nécessairement un lien faible. S'il existe par contre un lien fort  $n_1 - n_2$  et que la relation  $n_1 - n_4$  correspond à un lien faible, il est peu probable qu'une relation  $n_2 - n_3$  puisse exister (lien absent ou de faible intensité<sup>99</sup>).



Mais ce qui est important avant tout dans un réseau, c'est que l'information soit diffusée le plus rapidement possible (Burt 2001a). On appelle ainsi l'arrête  $n_4 - n_5$  un pont local (Figure 2.2), c'est-à-dire le plus court chemin que peut emprunter une information pour passer de  $n_6$  à  $n_3$ .

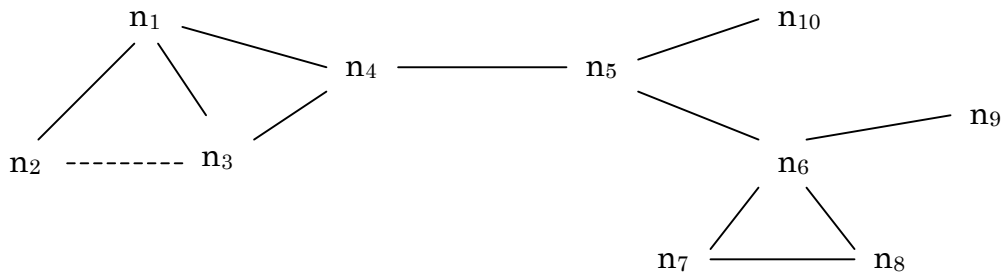
---

<sup>98</sup> De nombreux exemples bibliographiques sont donnés dans l'article de Granovetter (1973, p 1362) concernant la transitivité des liens forts.

<sup>99</sup> Lorsqu'un lien est absent entre deux individus ou lorsqu'il ne correspond qu'à une reconnaissance de courtoisie, on dit qu'il est absent ou de faible intensité.

Ce sont par conséquent les liens faibles qui permettent la diffusion de l'information au sein d'un réseau, mais également d'un groupe à l'autre.

Figure 2.2. Représentation d'un pont structural entre deux réseaux



La recherche d'information (emploi, logement...) est donc bien plus efficace lorsque l'on s'adresse à ses liens faible puisque la diffusion a nettement plus de chance de sortir du cercle des confidents et d'accéder aux ressources détenues par les membres d'autres réseaux (Nan Lin 1982, Chwe 2000).

### *2.2.2. Position structurale stratégique de l'individu dans un réseau ou entre plusieurs réseaux*

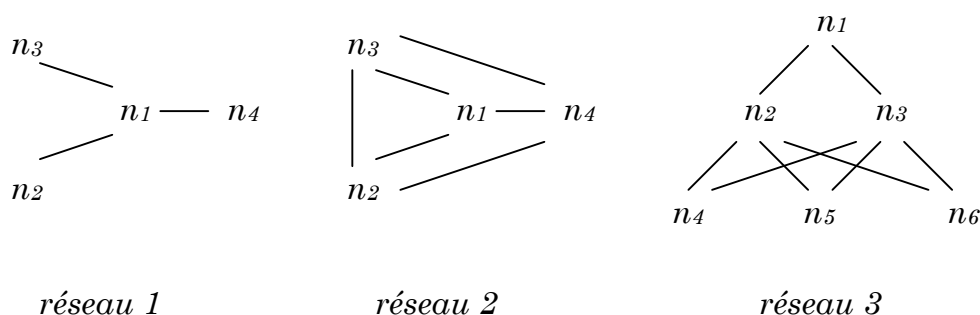
La place stratégique d'un individu dans la structure du réseau peut donc être déterminante et même lui conférer un certain pouvoir (Bonacich, 2003).

En effet, si nous prenons  $n = 4$  individus et que nous considérons les deux structures ci-dessous (Figure 2.3), nous nous rendons compte que : dans la première, les noeuds  $n_2$ ,  $n_3$  et  $n_4$  ne sont pas reliés entre eux (densité faible) et que  $n_1$  est au centre du réseau ; par contre, dans la seconde, tous les individus sont reliés entre eux. Il y a ainsi dans la 2<sup>ème</sup> configuration une redondance de l'information puisque chaque individu transmet l'information qu'il reçoit à trois reprise ( $n - 1$ ), alors que dans la première configuration, l'individu 1 tient une place stratégique puisqu'il



ne tient qu'à lui de diffuser l'information qu'il peut recevoir de l'une de ses relations aux deux autres.

Figure 2.3. Influence de la configuration des réseaux sur la redondance des informations<sup>100</sup>



Burt (1992) utilise la notion de trou structural pour désigner l'absence de liaison entre des contacts non redondants. Il explique que ce n'est pas la force des liens qui explique l'existence d'une clique<sup>101</sup>, mais la présence de trous structuraux (Burt 2000a, 2001a). Le premier réseau en possède donc trois, alors que le second n'en possède aucun (Figure 2.3).

Ainsi, plus la densité d'un réseau est importante, moins il y a de chance d'y trouver de trous structuraux (*critère de cohésion*). Par ailleurs, même si un individu possède des relations non redondantes en apparence, il se peut qu'elles le soient par l'intermédiaire des liens que possèdent ses relations (réseau 3). Par conséquent, l'absence de lien entre les relations directes d'un individu ne suffit pas pour conclure que nous sommes en présence de trous structuraux (*critère d'équivalence*).

---

<sup>100</sup> Schémas copiés sur Degennes et Forsé (2004, p 137 – 138).

<sup>101</sup> Terme employé par Warner dans les années 40 pour décrire un réseau de forte densité permettant aux individus d'interagir entre eux.

Mais on peut élargir l'utilisation de la notion des trous structuraux en abordant la question des relations inter-groupes. Pour cela, considérons l'exemple de plusieurs cliques reliées entre elles par la relation qu'entretiennent deux individus. Comme la densité d'un réseau ayant une influence positive sur la force des liens qu'il contient, on peut donc en déduire que les cliques contiennent des liens forts. Par conséquent, les liens entre cliques sont souvent faibles puisque la densité des liens inter-cliques sera nécessairement inférieure à la densité intra-clique (sinon deux cliques liées par un lien fort n'en formeraient en définitive qu'une). Par ailleurs, la non redondance de ces liens conduit à penser que ce sont également des trous structuraux, ce qui amène Burt à conclure que " *les liens que dessinent les trous structuraux sont, selon toute vraisemblance, des liens faibles* " (Degenne et Forsé, 2004, p 144).

Il est alors possible pour un individu de tirer profit de sa position s'il représente le seul lien entre deux réseaux (Burt 2000a). Dans un premier temps, supposons que nous en sommes en présence de trois cliques (cliques 1, 2, 3) et qu'elles sont reliées entre elles par l'intermédiaire de deux liens ( $n_1 - n_2$  et  $n_2 - n_3$ ) tel que l'individu 2 représente l'unique nœud commun des trois cliques.

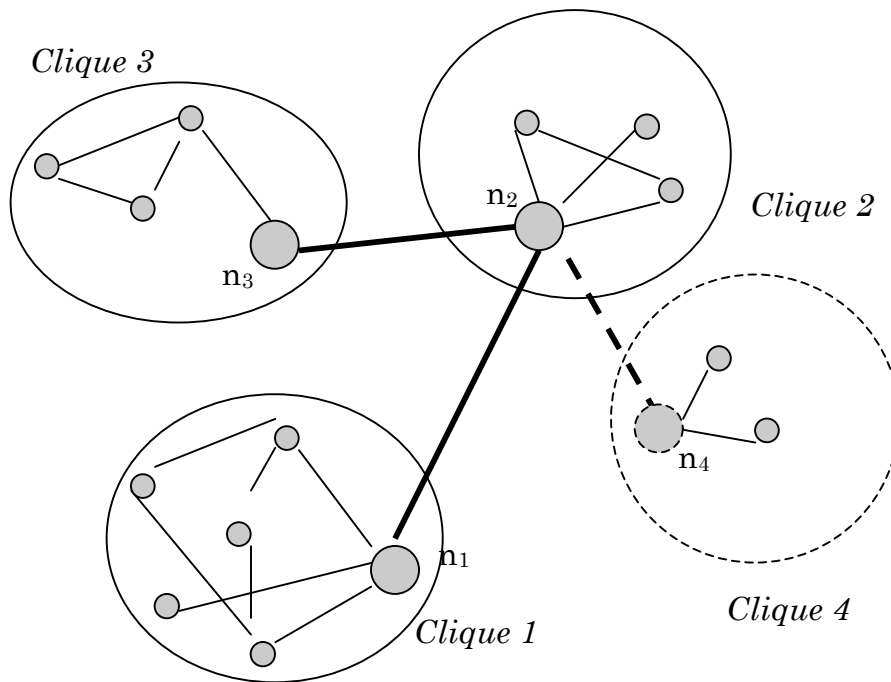
Les nœuds  $n_1$ ,  $n_2$ ,  $n_3$  (et plus particulièrement  $n_2$ ), peuvent tirer avantage de cette position puisqu'ils sont les seuls à pouvoir diffuser l'information et saisir en premier les informations les plus utiles<sup>102</sup>. Chacun est alors en position de leader (Burt 2000a, 2001a) et devient un élément pivot que les autres individus souhaitent tous posséder dans leur réseau. En effet, si l'on suppose qu'une nouvelle clique (clique 4) souhaite entrer dans le réseau que forment désormais les trois autres cliques, il est plus intéressant pour l'individu 4 d'avoir un lien avec  $n_2$  qu'avec  $n_1$  ou  $n_3$ .

---

<sup>102</sup> Burt (2000a) les définit même comme des entrepreneurs : " *network entrepreneurs are people who build interpersonal bridges across structural holes* " (ibid., p 210).

L'individu 4, de son côté, est également en position de leader vis-à-vis des autres membres de son groupe puisqu'il est à l'origine du pont local entre son réseau et le réseau de  $n_2$ .

Figure 2.4. Pont structural inter cliques et positions structurales dominantes



Mais bien que la représentation des réseaux complets - par l'intermédiaire du sociogramme par exemple - reste fort utile et intéressante pour avoir une perception globale de leurs structures, elle reste parfois insuffisante. Il convient donc de mettre en place un certain nombre d'indicateur permettant notamment de mesurer l'ensemble des éléments que nous venons d'évoquer.

### 2.2.3. *Évaluation de la position structurale des acteurs et de leur influence*

C'est à partir de la théorie des graphes que Burt (1992)<sup>103</sup> propose 8 indicateurs permettant de mesurer la position structurale d'un individu. Il va donc utiliser certains résultats obtenus à partir de cette méthode pour proposer des indicateurs qui permettent non seulement de rendre compte de la position structurale de l'individu, mais aussi de nous informer sur l'influence stratégique qu'elle lui offre.

(1) Il calcule tout d'abord le nombre de contacts ( $R_i$ ) que possède un individu. Dans un réseau comprenant  $N_i$  individus, il mesure ainsi le nombre de relations directes et indirectes qu'un individu  $i$  possède avec ses pairs.

(2) Parmi ces relations, certaines sont non redondantes ( $NR_i$ ) tel que :  $1 < NR_i < N_i$  <sup>104</sup>.

(3) Ce qui nous conduit à la détermination de l'efficacité relationnelle ( $ER_i$ ) qui est définie comme la part des relations non redondantes dans l'ensemble des relations de l'individu tel que :  $ER_i = NR_i / N_i$ .

(4) La densité du réseau peut être mesurée en divisant la valeur des relations que peuvent avoir les membres du réseau en dehors de celles de  $i$  ( $\sum(j)\sum(q)z_{jq}$ ), avec le nombre maximum de relations que l'on pourrait avoir dans le réseau ( $N_i(N_i - 1)$ ). Mais Burt propose de mesurer cette densité à partir du calcul de la force moyenne des relations ( $ND_i$ ) tel que :  $ND_i = (\sum(j)\sum(q) z_{jq} / Max z_{jq})$

---

<sup>103</sup> Cf. Degenne et Forse (2004, p 144- 148) pour une explication en détail de ces indicateurs.

<sup>104</sup> On calcule ainsi le nombre de  $R_{Ni}$  à partir de la formulation suivante :  $NR_i = \sum (j) (1 - \sum(q)) (p_{iq}m_{jq})$ , avec  $q \neq i, j$ .

$1 / (N_i (N_i - 1))$  avec  $j \neq q$ . (5) Il évoque enfin la mesure d'une densité proportionnelle (DPi) c'est-à-dire la mesure des relations entre les contacts de l'individu.

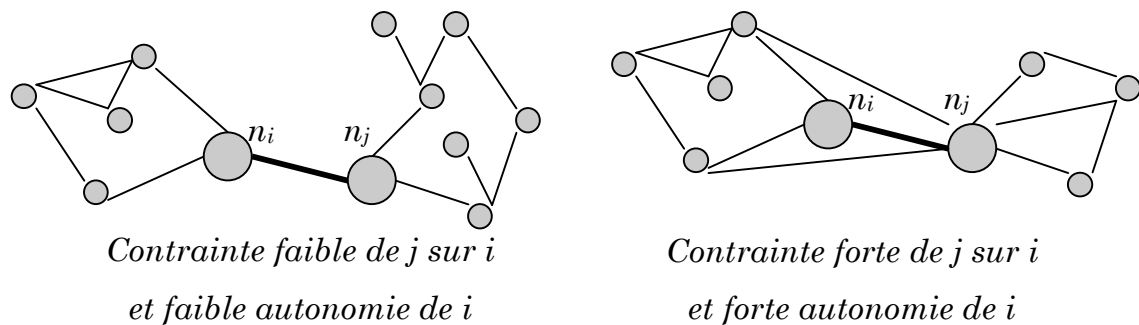
Mais l'une des caractéristiques de la position structurale de l'individu qui joue le plus grand rôle dans la détermination du capital social individuel, reste son degré d'autonomie. Il explique en effet que le capital social est positivement corrélé au degré d'autonomie qui correspond au nombre de relations non-redondantes (ou exclusives) que possède un individu (Burt, 2001a). Il est mesuré à partir du niveau de contrainte qui pèse sur l'individu. Il dépend d'une part de l'isolement des relations (trous structuraux) qu'il a avec ses contacts et d'autre part de ceux que ses contacts ont avec les membres de leur propre réseau.

- 1) Premièrement, on considère que la relation entre  $n_i$  et  $n_j$  est une contrainte faible pour l'individu  $i$  si elle correspond à un pont local entre le réseau de  $i$  et l'individu  $j$  (Cas 1). Elle est une contrainte forte sur  $n_i$  si  $n_j$  possède d'autres relations avec les membres du réseau de  $n_i$  puisque même si  $n_i$  décide de rompre sa relation avec  $n_j$ , il restera de fait en contact avec lui par l'intermédiaire de son réseau (Cas 2).
- 2) Deuxièmement, plus le nombre de trous structuraux est important dans le réseau de  $n_j$ , plus la contrainte qu'il fait peser sur  $n_i$  est faible (cas 1). En effet, plus le nombre de relations à l'intérieur du réseau de  $n_j$  est important et plus elles sont interconnectées (nombre de trous structuraux faible), plus  $n_j$  pèse dans le réseau de  $n_i$  (cas 2). Freeman (1977) élabore également un indicateur mesurant l'importance des relations indirectes dans un réseau et tire des conclusions semblables à celles de Burt (1992, 2001a).

Nous pouvons donc en conclure que moins il y a de trous structuraux à l'intérieur d'un groupe et entre les groupes, plus la

contrainte est forte. Symétriquement, dans le graphe précédent (Figure 2.4), l'individu 2 est très autonome puisqu'il possède quatre ponts locaux dont trois ( $n_2 - n_1$ ,  $n_2 - n_3$ ,  $n_2 - n_4$ ) lui donnent accès à d'autres cliques. Burt (2001a) en conclut que la contrainte de réseau est négativement corrélée avec le niveau de capital social individuel.

Figure 2.5. Contraintes exercées sur les agents et degré d'autonomie individuel: l'influence des trous structuraux<sup>105</sup>



L'approche structurale du capital social peut ainsi être résumée par la proposition suivante : " Dans les réseaux de communication où l'accès à l'information est restreint, celui qui jouit de par sa position de la faculté d'être un intermédiaire obligé peut en tirer un grand avantage " (Degenne et Forsé, 2004, p 148)<sup>106</sup>. Le capital social individuel augmente donc lorsque lorsqu'un agent est le seul lien entre son réseau et celui d'un autre agent (contrainte forte -  $n_j$  dans le graphe 1) et qu'il est fortement autonome (forte autonomie -  $n_i$  dans le graphe 2). Cette conception s'oppose en partie à celle que développe Coleman (1988) qui prétend que

<sup>105</sup> Nous utiliserons ces résultats pour justifier certaines hypothèses de notre modèle et définir des indicateurs de capital social (Chapitre 4.1).

<sup>106</sup> Les autres composantes qui peuvent également influencer l'importance du capital social - comme le nombre et fréquence des contacts - apparaissent pour de nombreux auteurs comme secondaires par rapport à cet argument stratégique.

plus les réseaux sont fermés, plus les individus échangent leurs informations et plus ils sont incités à respecter les contrats (effet de réputation). Il en conclut ainsi que plus les relations directes d'un individu sont importantes (réseau fermé), plus son capital social l'est.

En conclusion de ce paragraphe, nous nous rendons bien compte que l'analyse structurale - particulièrement les travaux de Granovetter et de Burt - sont très utiles pour comprendre et modéliser les relations interpersonnelles. Cependant, la conception du capital social qui est développée par ces auteurs correspond plus à un outil qu'à la définition d'un réel concept économique. Ils l'utilisent pour caractériser la position structurale d'un acteur ou encore l'influence qu'il peut avoir sur les membres de son réseau. Nous utiliserons d'ailleurs certains de ces résultats pour définir des indicateurs de capital social (Chapitre 4.1).

Mais le capital social ne peut être défini par le seul pouvoir que possède un agent sur les membres de son réseau. Nous devons prendre en compte la nature des ressources qui sont contrôlées ou transférées entre les agents. Il convient donc de nous pencher sur le type de système que nous allons utiliser pour étudier ces transferts interindividuel. L'objet du 3<sup>ème</sup> paragraphe est donc présenter ces systèmes et de montrer que la réciprocité est le système le plus adéquate pour étudier le concept de capital social.

### 3. Élargir le système d'échange pour étudier le capital social: Fondements et intérêts de la théorie de la réciprocité

" *The individual-level theory of action [...] is ordinarily the dominant model of action we apply when we say we understand the action of another person: we say that we understand the "reasons" why the person acted in a certain way, implying that we understand the intended goal and how the actions were seen by actor to contribute to that goal* " (Coleman, 1990, p 13).

L'utilisation de l'hypothèse des comportements de maximisation sous contrainte est, pour Coleman (1990), justifiée par sa simplicité et la précision conceptuelle qu'elle apporte. Considérer les actions individuelles comme découlant d'un comportement maximisateur et calculateur permet d'expliquer quelles sont les raisons qui poussent les agents à agir et comment leurs actions permettent l'adéquation entre leurs objectifs et les ressources dont dispose le système. Coleman considère donc dans un premier temps que les individus ne sont pas contraints par les normes et qu'ils ne sont intéressés que par leurs propres intérêts. Cette hypothèse, qui correspond à *l'interdépendance structurelle* de Friedman (1977)<sup>107</sup>,

---

<sup>107</sup> Friedman (1977) définit 3 formes d'interdépendances :

- "*Structural interdependence*": chaque agent suppose l'action de l'autre comme indépendante à la sienne. L'environnement de l'acteur est invariant et non réactif à ses actions (utilisée dans cet ouvrage).

- "*Behavioral interdependence*" : les actions de chaque individu sont conditionnées par celles des autres. Ainsi, dans ce système plus complexe, les conséquences des actions de l'agent peuvent être directes ou indirectes (par l'intermédiaires des actions d'autrui en réponse à sa propre action), et peuvent se propager dans le temps. La rationalité de l'agent dépend donc en partie de la stratégie adoptée (ou qui sera probablement adoptée) par les autres agents.

- "*Evolutionary interdependence*" : l'interdépendance entre les stratégies de chacun des agents conduit à un équilibre de stratégie.



évite de considérer un certain déterminisme normatif dans les choix et les comportements individuels, ce qui conduit à l'élimination de tout processus de socialisation dans l'analyse.

Afin d'expliquer les croyances et les comportements individuels, Coleman (1990) décide de procéder par introspection en expliquant les croyances d'un système par celles de ses composantes, donc des individus pour les systèmes sociaux. Dans le cadre de l'individualisme méthodologique, il explique qu'il faut prendre en compte deux éléments dans un système social : les *acteurs* et les *événements* (ou les ressources). Ces deux composantes sont reliés par deux types de liens : le *contrôle* qui correspond à la part d'un événement (ou d'une ressource) qu'un individu peut s'attribuer et *l'intérêt* qui est le degré auquel le bien être d'un individu est affecté par la réalisation d'un événement<sup>108</sup>.

Un système minimal est ainsi composé de deux acteurs ayant chacun le contrôle d'un événement au moins. Il n'existe que si chaque acteur porte un intérêt à la ressource qu'il ne contrôle pas. C'est donc le fait que chacun désire maximiser la réalisation de ses propres intérêts qui donne une dimension d'interdépendance aux actions. Les acteurs se trouvent ainsi dans un système d'interdépendance mutuelle, puisque la réalisation de leur propre intérêt dépend en partie du contrôle et de l'intérêt que portent les autres acteurs du système sur les événements disponibles.

---

<sup>108</sup> " One property of the theoretical system develop here is parsimony. Actors are connected to resources (and thus indirectly to one another) through only two relations: their control over resources and their interest in resources. Actors have a single principle of action, that of acting so as to maximize their realization of interests. Such action can be simply consummatory, to realize the actor's interest; if it is not, the maximization principle leads most often to a single kind of action – exchange of control (or rights to control) over resources or events. Under some circumstances, however, it may lead to unilateral transfer of control (or right to control) to another "(Coleman, 1990, p 37).

Mais il convient d'élargir ce système d'échange en supposant que les transferts de ressources ne sont pas contraints et qu'ils s'apparentent bien dans les rapports sociaux à des "dons". La conception de l'échange développé par Coleman (1990) ouvre d'ailleurs la porte à cet élargissement par l'intermédiaire de ce qu'il nomme le *credit slip*, qui correspond à un cadre moral (ou institutionnel) des agents qui peuvent compter sur l'aide de ceux qu'ils ont aidé. Nous souhaitons ainsi adopter les fondements et principes développés par les auteurs travaillant sur la théorie de la réciprocité qui est définie comme un ensemble de dons interdépendant (Kolm 1984). Nous mêlerons ainsi dans notre conceptualisation du capital social certaines hypothèses (et mécanismes) intéressants de la théorie de l'action avec les résultats de celle de la réciprocité (Chapitre 3).

Nous présenterons donc dans un premier temps les principes fondamentaux qui expliquent le système d'échange chez Coleman. Nous aborderons à la fin de ce premier paragraphe les limites qui nous invitent à élargir cette conception des transferts interpersonnels à la théorie de la réciprocité. Nous présenterons ensuite cette théorie en mettant particulièrement l'accent sur les motivations qui sont à l'origine des transferts réalisés.

### 3.1. Fondamentaux du système d'échange chez Coleman et limites de cette approche pour l'étude du capital social

Coleman choisit de restreindre les types d'action dans son analyse et de les définir en fonction des contraintes de situation.

1. La première est de contrôler les ressources dont on dispose dans son propre intérêt. Mais cette action est triviale et peut être ignorée vu qu'elle ne fait participer aucun autre acteur.
2. La seconde - et d'ailleurs la plus importante pour la croyance sociale - est le contrôle d'une ressource qui a un grand intérêt

pour l'individu. Chaque individu tente ainsi d'échanger une ressource qui a peu d'intérêt pour lui contre le contrôle d'une autre ressource qui en a un grand. L'échange n'est possible que s'il est mutuellement avantageux pour les parties.

3. La troisième est la cession unilatérale du contrôle d'une ressource par un acteur. Dans ce dernier cas, celui qui cède le contrôle de sa ressource considère qu'il est dans son intérêt que son partenaire la contrôle à sa place. L'échange né de la compétition qui peut exister entre les individus<sup>109</sup> pour la détention et le contrôle des ressources disponibles.

Les ressources sont distinguées en fonction de certains attributs (divisibilité, aliénabilité, conservation, cessibilité, absence d'externalité) qui déterminent les actions qui peuvent en émerger. Nous distinguons par exemple en économie les biens privés (absence d'externalité et grande conservation) et les biens publics (existence d'externalités et faible conservation). Nous verrons qu'il sera nécessaire dans notre modèle de distinguer les ressources relationnelles et les ressources non relationnelles (Chapitre 3).

Il explique également que la théorie classique des transactions n'envisage les échanges que dans le cadre d'un marché parfait, c'est-à-dire une situation dans laquelle les coûts sont faibles et instantanés. Mais

---

<sup>109</sup> Dans son ouvrage, Coleman (1990, p 136 - 142) présente un travail empirique réalisé sur deux classes scolaires et évalue l'effort produit par l'enfant et la note qu'il reçoit en retour. On observe ainsi qu'en absence de concurrence entre enfants, la note est attribuée de façon indépendante entre chaque enfant. La concurrence fait de la note une ressource commune, qui doit être équitablement répartie en fonction de l'effort fourni par chaque enfant (correspond à la valeur relative ou au prix relatif en économie). On peut ainsi dire que si le rapport entre l'effort réalisé et la note obtenue est important, le taux d'échange ainsi obtenu est relatif à la compétition. S'il est faible, on peut supposer qu'il existe un certain monopole d'attribution de la note de la part de l'enseignant.

il apparaît nécessaire d'engager le système dans une certaine dynamique et d'élargir la contrainte de coût afin d'obtenir une vision plus proche de la réalité. Les risques engendrés peuvent également être diminués par l'utilisation de contrats (sauf dans les transactions non marchandes). Ces situations de risque appartiennent à ce que l'on peut communément nommer "l'échange".

Pour illustrer notre propos, prenons le cas d'un *système d'échange simple*, c'est-à-dire de deux individus ( $A_1$  et  $A_2$ ) ayant une relation et envisageons qu'ils souhaitent échanger. Nous supposons que c'est l'individu  $A_1$  qui propose l'échange (*trustor = fournisseur*) et que c'est l'individu  $A_2$  qui l'accepte (*trustee = bénéficiaire*)<sup>110</sup>. L'individu  $A_2$  n'accepte l'échange que s'il est dans son intérêt de le faire mais peut également le refuser s'il en retire un quelconque bénéfice<sup>111</sup>.

Afin de préciser la situation de chaque acteur à l'issue de l'échange, il convient de déterminer ce que Coleman appelle le *contrôle constitutionnel*, c'est-à-dire le pouvoir sur les ressources qui est

---

<sup>110</sup> Un individu peut à la fois être fournisseur et bénéficiaire s'il est partagé entre deux intérêts.

<sup>111</sup> La proposition de l'individu  $A_1$  engage l'individu  $A_2$  à réagir, ce qui implique qu'il doit avoir confiance en l'individu  $A_1$ . Il existe donc un risque concernant la confiance que l'individu  $A_2$  accorde à l'individu  $A_1$  puisque sans cette confiance, l'échange ne peut être proposé par l'individu  $A_1$  et ne peut donc avoir lieu. La proposition d'échanger s'apparente donc à celle d'un pari puisque dans un état relationnel donné, les acteurs connaissent leurs chances de perdre ( $1 - p$ ) ou de gagner ( $p$ ) – la probabilité caractérisant ici le niveau de confiance de l'individu  $A_2$  envers l'individu  $A_1$  – ainsi que le montant de la perte ( $L$ ) ou du gain ( $G$ ) relatif à l'échange. C'est ainsi que, " *if the chance of winning, relative to the chance of losing, is greater than the amount that would be lost (if he loses), relative to the amount that would be won (if he wins), then by placing the bet he has an expected gain : and if he is rational, he should place it* " (Coleman, 1990, p 99). Nous pouvons donc supposer que la décision d'échanger est positive si  $p / (1 - p) > L/G$ , indifférente si  $p / (1 - p) = L/G$  et négative si  $p / (1 - p) < L/G$ .

initialement donné (explicitement ou implicitement) à chaque membre du système relationnel considéré. Il faut également prendre en compte la *valeur de la ressource* qui diffère de l'intérêt que peut lui porter son détenteur. Elle est déterminée à partir de l'intérêt que lui portent les autres acteurs du système et reste liée à ce que gagne l'agent s'il décide de l'échanger. La valeur d'une ressource est donc dépendante du système dans laquelle elle est mobilisée et peut varier d'un système à un autre tel que "*the value of a resource differs from the interest that a given actor has in it, for the value is a property of the resource in the system as a whole*" (Coleman, 1990, p 133)<sup>112</sup>.

Dans certains systèmes (ou sous-systèmes)<sup>113</sup> et particulièrement dans les systèmes clos (certaines organisations sociales ou politiques), le droit de contrôle qu'un individu possède sur un événement est reconnu par les autres agents du système comme une forme de pouvoir. Nous pouvons ainsi mesurer le pouvoir d'un acteur dans un système en observant la valeur des ressources qu'il contrôle et le poids que le système attribue aux intérêts de cet acteur dans la satisfaction agrégée<sup>14</sup>.

Le pouvoir et la valeur des ressources caractérisent la relation entre les acteurs et les ressources dans un système particulier, alors que

---

<sup>112</sup> On peut ici faire une comparaison avec la différence qui existe en théorie économique entre l'utilité individuelle que procure la possession ou l'utilisation d'un bien et sa valeur sur le marché.

<sup>113</sup> Des sous-systèmes peuvent donc être définis pour analyser les échanges entre les individus et la valeur des ressources présentes dans le système. Ils se différencient par leurs constituants, c'est-à-dire les acteurs, les ressources et la constitution qui est la distribution initiale du contrôle des ressources entre les acteurs.

<sup>114</sup> "[...] power is a measure of the value within a system of the resources with which each actor begins (with that value itself deriving from the interests of other actors in those resources), and thus of the weight that the system applies to that actor's interests in the aggregate satisfaction that is realized" (Coleman, 1990, p 133).

l'intérêt et le contrôle spécifient la relation entre les acteurs et les ressources en général. Dans leurs choix, les individus déterminent leur pouvoir et la valeur des événements à partir du contrôle et de l'intérêt qu'ils leur portent. Ainsi, en présence d'un système ne comprenant que deux individus, celui qui a le moins d'intérêt dans la ressource que contrôle l'autre détient le plus de pouvoir et peut donc plus facilement guider la suite de la relation<sup>115</sup>. En effet, "*the power of an actor resides in his control of valuable events. The value of an event lies in the interests powerful actors have in that event*" (Coleman, 1990, p 133).

Mais pour comprendre comment fonctionne un système d'échange, il convient de comprendre les motivations qui conduisent les individus à échanger et les conditions institutionnelles qui encadrent ces rapports. Coleman élargit et précise le système d'échange simple en distinguant trois types de systèmes d'échange :

- L'échange mutuel (*mutual trust*) qui considère deux individus qui sont à la fois fournisseur et bénéficiaire l'un pour l'autre.
- L'intermédiaire des échanges (*intermediary in trust*) qui considère un agent qui est fournisseur pour un agent et bénéficiaire pour l'autre lors un même échange. Il joue ainsi le rôle d'intermédiaire entre deux autres individus qui souhaitent échanger une ressource.
- L'échange tripartite (*third-party trust*) nous nous plaçons dans la même situation que dans l'échange par intermédiaire, mais nous multiplions les prérogatives de l'agent qui sert d'intermédiaire. En effet, nous supposons que l'un des deux individus ne peut proposer

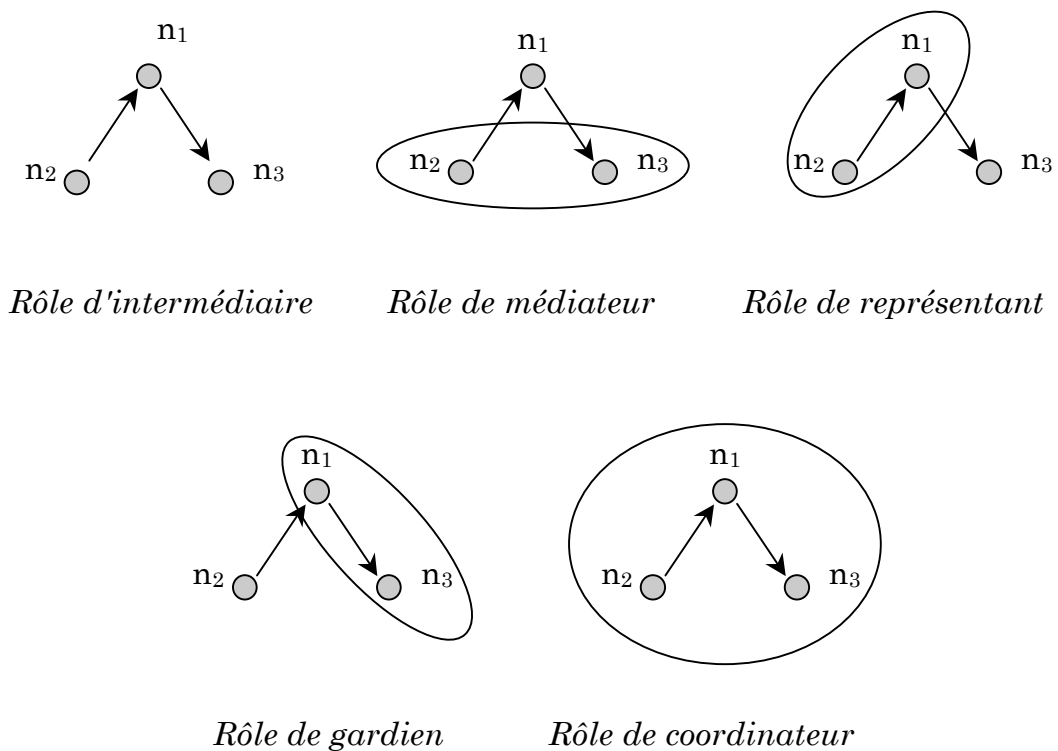
---

<sup>115</sup> Voir Miller (1970) pour illustration de la détermination de l'issue d'une relation à partir des intérêts individuels initiaux et Bentley (1953) sur le plan collectif

de ressource pour l'échange et se sert d'une promesse qu'un agent tiers lui a fait pour convaincre son partenaire de valider l'échange.

Une typologie est ainsi élaborée par Gould et Fernandez (1989) pour rendre compte des différents types de position structurale (ou rôle) qu'un individu peut prendre dans un cercle<sup>116</sup>.

Figure 2.6. Influence de la position structurale sur les rôles que peut prendre un individu dans un cercle



---

<sup>116</sup> La notion de "cercle" représente ici un réseau dont les membres sont tous identiques vis-à-vis d'une caractéristique déterminée au préalable.

Ils distinguent cinq positions stratégiques de l'acteur - non exclusives puisqu'un individu pourra jouer plusieurs rôles simultanément - offrant ainsi une grille de lecture fort utile aux sociologues<sup>117</sup>:

1. Le rôle *d'intermédiaire* correspond à la situation évoquée précédemment dans laquelle un individu ( $n_1$ ) joue le simple rôle d'articulateur entre plusieurs cercles. Il peut ainsi jouer ce rôle ou rompre la chaîne.
2. Lorsque l'individu 1 ne fait pas partie du cercle dans lequel se trouvent  $n_2$  et  $n_3$ , il peut être amené à jouer le rôle de *médiateur* en cas de litige entre les membres du cercle.
3. Le rôle de *représentant* correspond à une situation dans laquelle l'individu 1 fait partie du même cercle que  $n_2$ . L'individu 2 charge  $n_1$  de le représenter. L'individu 1 a ainsi une plus grande importance que dans le simple rôle d'intermédiaire.
4. Lorsque  $n_1$  contrôle les ressources des membres de son cercle, on lui donne alors le rôle de *gardien*<sup>118</sup>.
5. Dans ce dernier cas, les trois individus se trouvent dans le même cercle, mais le nœud  $n_1$  se détache des autres en jouant le rôle de *coordinateur*<sup>119</sup>.

---

<sup>117</sup> Cette distinction des rôles que présentent les auteurs correspond d'ailleurs à celle qu'adopte Coleman (1990) lorsqu'il aborde les échanges tripartites.

<sup>118</sup> Cette situation renvoie à celle évoquée par Coleman (1990) lorsqu'il explique qu'un individu a parfois intérêt à céder ses droits de contrôle sur les ressources qu'il possède.

<sup>119</sup> Cette situation peut être rapprochée de celle que nous avons précédemment évoquée lorsqu'il était question de la reconnaissance par l'ensemble d'un groupe d'un agent qui sanctionnerait les comportements déviants (vis-à-vis d'une norme) au nom de tout un groupe.



Nous utiliserons cette typologie lorsque nous aborderons les transferts de ressources relationnelles (Chapitre 5) et que nous souhaiterons montrer qu'il est possible de transférer une partie de son capital social à un tiers.

Le principe du don / contre-don<sup>120</sup> se différencie de l'échange car même s'il peut exister une contrainte morale ou sentimentale conduisant le donneur (ou le bénéficiaire) à aider son partenaire, elle ne constitue pas une contrainte externe.

Le don est défini par le fait qu' "*une personne donne quelque chose à une autre* " (Kolm, 1984, p 55) et la réciprocité comme "*(...) un ensemble de dons interdépendants en ce sens que certains en influencent d'autres (mais pas que chacun influence nécessairement chaque autre). L'ensemble de dons indépendants, c'est-à-dire dont aucun n'influence un autre, peut être exclu de cette définition, ou y être inclus comme un tas de limites (...). Le phénomène essentiel est qu'un don d'une personne dépend de dons d'autres personnes* " (ibid., p 402).

La réciprocité - qu'elle soit élémentaire ou générale<sup>121</sup> - traduit bien le fait que chaque transfert est un don. Les exemples de dons sont nombreux dans nos sociétés et représentent par exemple 5% du PIB du

---

<sup>120</sup> Le contre-don est défini par Kolm (1984) par le principe suivant: "*une personne donne quelque chose à une autre et la seconde donne quelque chose à la première. C'est un double don entre les deux mêmes personnes, avec permutation du donneur et du receveur. L'origine en est souvent la reconnaissance d'une dette morale* " (ibid., p 55).

<sup>121</sup> La réciprocité élémentaire est "*une suite plus longue, régulière, suivie, établie, de dons réciproques entre deux personnes est ce que nous appelons une relation de réciprocité entre elles* " et la réciprocité générale peut être définie comme "*série de dons généraux - don d'une personne à la collectivité et non pas à un autre en particulier qu'il connaît - de la part de presque toutes les personnes. Chacun donne à la société et "réciproquement", elle reçoit de l'ensemble des autres. En général, on ne peut pas dire avec précision de qui vient chaque chose qu'elle reçoit* " (ibid., p 55).

Japon : militantisme politique (ou autre), relations intrafamiliales, de voisinage et notamment les relations de travail dans lesquelles les contributions individuelles profitent souvent aux autres et où le produit collectif dépend plus de la coopération interpersonnelle que de la seule productivité individuelle. Dans le cas de la réciprocité et du don, on considère des actions qui ont pour intention d'augmenter le bien être du bénéficiaire et qui ont un certain coût pour celui qui les réalise. Les échanges sont donc définis par Kolm (2006b) comme "*a set of acts from various actors, accepted by all these actors when this exchange is free, and such that the acts of each actor are compulsory by external obligation when the other are implemented*" (ibid., p 398).

Il n'est donc nullement question de rapprochement avec l'échange qui est conditionné par le fait qu'on attend nécessairement d'autrui un contre-don et de surcroît qu'il soit de valeur au moins équivalente au transfert initial<sup>122</sup>. La "dette morale" n'intervient pas dans un tel système dans lequel les transferts sont contraints par une entité sociale extérieure. Lorsque l'on souhaite discuter de la production du capital social, l'utilisation de la Réciprocité est donc plus intéressante à utiliser que l'Échange. En effet, les transferts liés au capital social dépassent très souvent le cadre de l'échange même si - comme nous avons pu le voir - les institutions informelles contraignent parfois les individus à s'acquitter de leur dette.

---

<sup>122</sup> Même si Malinowski (1932) explique que le montant du contre-don doit être sensiblement équivalent à celui qui a été reçu.

### 3.2. Motivations et enjeux des transferts interindividuels: le cas de la réciprocité en économie.

Dans un système de marché, les compétences sont nourries d'attitudes et de comportements qui tentent d'écraser l'autre dans l'échange (menaces, mensonges, bluffs...) et elles sont récompensées par l'attributions de biens ou de plus de pouvoir. Ce système de surenchère hiérarchique conduit les individus d'une société à adopter un comportement égoïste dans lequel le bien être d'autrui n'a de raison d'exister que s'il nous est profitable en premier lieu.

Dans son introduction de *"La Bonne Economie : la réciprocité générale"*, Kolm (1984) présente la Réciprocité comme un système économique<sup>123</sup> alternatif apportant bien plus que le marché capitaliste ou la planification totalitaire.

*" En Marché et Plan l'individu considère les autres comme moyen et soi-même comme fin, alors qu'en Réciprocité générale tout homme est une fin pour tout autre "* (ibid., p 90).

Il la présente plus comme une eutopie que comme une utopie, c'est-à-dire comme *"le bon lieu, la meilleure évolution possible de la société à partir d'ici-maintenant"* (ibid., p 11). Kolm se demande alors quel cadre permet d'imaginer une société dans laquelle le système qui influencerait *l'ethos*<sup>124</sup> serait la Réciprocité – en tant que système économique - même si pour cela Kolm souligne qu' *" il n'est pas nécessaire qu'elle s'étende à*

---

<sup>123</sup> Un système économique est défini par Kolm (1984) comme un ensemble de transferts de même type alors que le régime économique est simplement un ensemble de transferts. Il existe 3 types de systèmes : le Marché (ensemble d'échanges), le Plan (ensemble de transferts forcés) et la Réciprocité (ensemble de dons).

<sup>124</sup> *Ethos* : " esprit caractéristique, tonalité générale d'un peuple ou d'une communauté; le génie d'une institution ou d'un système " traduit de Oxford English Dictionary (Kolm, 1984, p 74)

*toute l'économie : il suffit qu'elle en occupe assez pour marquer de son sceau l'esprit social "* (Kolm, 1994, p 12). Pour y parvenir, il faut résoudre deux principaux problèmes de la production économique qui se renforcent mutuellement: le problème d'information qui se pose pour déterminer ce que doit faire l'individu pour satisfaire ses besoins ou ses désirs (individuels ou collectifs)<sup>125</sup> et le problème de motivation qui pousse l'agent à travailler ou à utiliser des ressources.<sup>126</sup> Ces deux problèmes font l'objet de nombreux travaux de recherche et intéressent de nombreuses disciplines.

Les anthropologues expliquent qu'il faut prendre en compte les traditions et l'histoire des civilisations, pour comprendre ou expliquer les mécanismes débouchant sur la réciprocité (Mauss 1924 (1966), Hann 2006, Bonein 2007). Comme North (1992, 1994) ou Denzau et North (1994), ils considèrent que la personnalité d'un individu est en grande partie le fruit de ses expériences relationnelles présentes et passées.

La réciprocité est associée en sociologie cognitive<sup>127</sup> aux normes sociales qui régulent et expliquent l'origine des comportements sociaux (Parson, 1967). Gouldner (1960) va même jusqu'à proposer la notion de "norme de réciprocité" qu'il définit comme une composante sociale et

---

<sup>125</sup> Le Marché le résout par un système de prix indiquant la rareté et l'utilité du bien (ou service), le Plan par l'organisation de cette information (collecte, calcul, instruction, prévisions...).

<sup>126</sup> Le Marché y répond par l'égoïsme et l'incitation de l'échange, le Plan par la contrainte, la menace, la promotion ou la récompense et plus largement par le "sens du devoir" et la nécessaire obéissance.

<sup>127</sup> Premier intérêt pour la notion dans Becker H. (1956) ou au début du 19<sup>ème</sup> siècle par Hobhouse (1906 (1956)) qu'il la définit comme "*the vital principle of society*".

culturelle. Elle implique que toute personne la respectant réalise un contre don<sup>128</sup>.

Pour Kolm (1984), les sciences économiques se sont désintéressées pendant longtemps du concept de réciprocité et préfèrent envisager les transferts interpersonnels sous l'angle plus restreint des échanges. Mais il s'agit pour lui d'une incompréhension des outils développés dans le cadre des modèles de la réciprocité. Il explique notamment qu'il faut préciser la définition du terme "réciprocité" en considérant qu'il ne s'agit pas seulement d'un ensemble de dons. Il faut l'aborder comme " (...) *un ensemble de dons interdépendant en ce sens que certains en influencent d'autres* " (ibid., p 403).

*" Le phénomène essentiel est qu'un don d'une personne dépend de dons d'autres personnes [...]. Le simple fait que les autres donnent peut inciter à donner, par effet d'imitation ou de contagion de sentiment, ou de désir de participation, ou pour maintenir un contrat implicite "* (ibid., p 402).

Il pose ainsi comme cas limite, un don qui n'influencerait en aucun cas un autre don et précise davantage son propos en avançant que l'on peut conditionner la notion de réciprocité par le fait que *" le don d'une personne dépend de dons qu'elle a reçu d'autres "* (ibid., p 402). La réciprocité décrit ainsi un ensemble de relations, de situations et de sentiments qui révèlent des motivations et des comportements divers. Elle trouve ses limites entre le don seul (altruisme pur) et l'échange

---

<sup>128</sup> Elle varie donc d'une société à une autre, d'un individu à l'autre en fonction de ses caractéristiques individuelles (statut socioéconomique, âge, lieu de résidence...), mais son fonctionnement est basé sur deux principes fondamentaux: *" (1) les individus doivent aider ceux qui les ont aidés et (2) les individus ne doivent pas nuire à ceux qui les ont aidés "* (Bonein, 2007, p 20).

égoïste (égoïsme pur) et peut être attachée à des individus ou à des groupes.

Les économistes étudient donc la notion de réciprocité et de confiance avec les nombreuses études empiriques mais également certains modèles qui utilisent notamment la théorie des jeux. On retrouve alors l'importance de la notion de confiance<sup>129</sup> dans la littérature en tant que préicateur du succès économique (Fukuyama 1995, Knack et Keefer 1997, Zak et Knack 2001), de stabilité démocratique (Inglehart, 1999) en raison de son influence sur la coopération au sein et entre les organisations (Ostrom et Walker 2003), ou encore comme élément du capital social (Putnam, 1993, Glaeser et al. 2000, ). On voit alors se développer des modèles en théorie des jeux étudiant conjointement la réciprocité et la confiance (Jackson et Wolinsky 1996, Jackson 2003a et 2003b, Dubois 2006).

Dans la recherche de la détermination de l'économie de la meilleure société possible, on s'aperçoit que le don est connoté positivement par la très grande majorité des individus quelle que soit la religion (chrétiens, musulmans, bouddhistes) ou les auteurs (Kant, Marx, Mao Tsé-Toung). La plupart du temps, le don s'accompagne de sentiments et d'attitudes qui sont moralement connotés dans la société (altruisme, bienveillance, charité). Celui qui donne est souvent concerné par la consommation du bénéficiaire. Nous appelons ainsi *réciprocité normale complète* le cas où " *chacun considère les besoins et satisfactions des autres*

---

<sup>129</sup> Shuller (2004) explique que l'on ne fait jamais totalement confiance mais qu'il existe un jeu de pondération. La confiance est ainsi définie par de nombreux auteurs comme "une anticipation (ou attente) favorable des décisions et intentions des autres agents ". Pour les sociologues, l'attente favorable repose sur des normes alors que pour les économistes, il s'agit plutôt d'un calcul raisonné de l'agent rationnel égoïste (Dubois, 2006).

*comme étant exactement de la même importance que les siens propres, toutes choses égales par ailleurs "*(ibid., p 76).

Le don n'est pas un simple transfert puisqu'il s'accompagne de sentiments, d'attitudes et de relations sociales. L'établissement de relations est d'ailleurs l'un des principal objectif du don. Parfois même, l'utilité directe rattachée au bien (ou service) cédé s'efface au profit de la valeur symbolique de l'acte (alliance au mariage). Le don est donc directement lié au capital social, à sa production et à ses effets. Il peut ainsi être considéré comme un acte individuel communautaire puisqu'il rend la communauté arbitre de l'action du fournisseur - qui le décide et en encourt le sacrifice correspondant à son acte volontaire – dans sa relation au bénéficiaire. Le contre-don permet d'effacer la dette morale que provoque le don et le sentiment d'inégalité qu'il engendre.

Nous pouvons cependant nous demander quelles sont les principales motivations individuelles ou collectives incitant l'individu à réaliser un don, à l'accepter (ou à le refuser) et à y répondre quand il en bénéficie (directement ou indirectement). C'est ainsi qu'après avoir précisé les différentes motivations de la réciprocité dans le prochain paragraphe, nous reprendrons les typologies de réciprocités qui sont usuellement utilisées dans la littérature. Nous limiterons cependant notre approche aux résultats qui nous paraissent les plus intéressants pour l'étude et la compréhension du capital social et laisserons volontairement de coté un certain nombre de travaux relatifs à la réciprocité qui n'apparaissent pas directement intéressants pour notre analyse.

*3.2.1. Motivations altruistes et non altruistes de la réciprocité : vers une typologie des dons*

Les transferts non-marchands (d'argent ou de temps) jouent un rôle important dans nos sociétés. On traduit souvent ces comportements d'altruistes, mais il convient de distinguer le comportement pro-social et la stratégie qui se cache parfois derrière cette première motivation. L'altruisme représente alors qu'une explication parmi d'autres de la motivation pro-sociale et beaucoup s'accordent à dire qu'il est loin d'être dénué d'intérêt personnel. Certains vont même jusqu'à traiter de "supercherie" ceux qui emploient le terme d'altruisme à la place d'égoïsme.

Les économistes se sont attachés à introduire le comportement altruiste dans le modèle de l'*homo economicus*<sup>130</sup>. Dès 1759, Adam Smith présente déjà le bonheur comme une fonction dépendante du bonheur d'autrui et note une corrélation négative entre le bonheur de l'individu et le bonheur d'autrui. L'altruisme, le don et la réciprocité sont naturellement présents dans nos sociétés et participent au système<sup>131</sup>. Ils se sont rendu compte qu'il était important de prendre en compte ce facteur dans l'évaluation et vont même - dans les modèles d'utilité interdépendante - faire dépendre l'utilité du donneur de celle du receveur<sup>132</sup>. Un donneur réalise le transfert si le bénéfice qu'il perçoit est

---

<sup>130</sup> L'altruisme est également utilisé en sciences économiques pour décrire et expliquer les comportements paternalistes, ce qui permet d'élargir la dépendance de la fonction d'utilité du donneur à d'autres éléments que l'utilité du receveur.

<sup>131</sup> Les dons représentent par exemple 5% du GNP des Etats-Unis.

<sup>132</sup> D'un point de vue formel, on considère alors que l'utilité de l'individu  $i$  dépend de celle de l'individu  $j$  et du bien  $x$  qu'il peut lui transmettre tel que :  $u_i = u_i(u_{-i}, x_i, x_j)$  ou  $u_i = u_i(u, x)$  et si l'on inclue un gain monétaire dans  $x$  :  $u_i = u_i(u_{-i}, w_i, w_j)$ . L'individu peut alors prendre en compte le plaisir et la satisfaction d'autrui dans ses choix (ou non).



suffisant et le bénéficiaire (s'il le peut) refuse le don s'il évalue que les effets directs (ou indirects) du don affectent négativement son bien-être<sup>133</sup>.

De leur côté, les sociologues ont étudié les comportements altruistes et le rôle des valeurs comme le pont entre les qualités génétiques de l'individu et son comportement. Elster (2006) précise ainsi que " *altruism can be understood in a behavioral or in a psychological sense. Motivationally, altruism is the desire to enhance the welfare of others at a net welfare loss to oneself. Behaviorally, altruism is any act that could have resulted from altruistic motivations* " (ibid., p 184). Tous s'accordent donc à penser comme Piliavin et Charng (1990) que " *altruism-acting with the goal of benefiting another – does exist and is part of human nature* " (ibid., p 27) même si certains remettent en cause l'apparente existence de l'altruisme<sup>134</sup>.

Kolm (2006a) distingue les dons altruistes de ce qui ne le sont pas en précisant que " *non-altruistic giving is giving for a final reason other*

---

<sup>133</sup> Deux raisons peuvent conduire un individu à refuser un don. La première étant que l'objet du don est légalement prohibé ou encore qu'il entraîne une transformation physique irréversible. Mais la plupart du temps, la raison est sociale. Le receveur ne souhaitant pas reconnaître de dette au donneur préfère refuser le don qu'il lui fait. Il peut également être socialement mal vu de percevoir le don d'un individu en particulier car cela entraîne la mise en place d'une certaine relation non souhaitée par le receveur avec le donneur.

<sup>134</sup> Mueller (1986) mentionne le paradoxe hédoniste suivant: " (...) *if a person is motivated to increase another's welfare, he is pleased to attain this desired goal and therefore his apparent altruism can also be seen as a product of egoism* " (Schokkaert, 2006, p 134). Mais Batson (1998) défait ce dernier en expliquant que même s'il est vrai que le don procure au donneur une certaine satisfaction, elle ne constitue pas pour autant l'objectif ultime qu'il souhaite atteindre: " (...) *even if goal attainment brings pleasure, this does not imply that attainment of pleasure is the ultimate goal of human action* " (Schokkaert, 2006, p 134).

*than the receiver's good, or not only for this motive* " (ibid., p 20). Les dons non-altruistes<sup>135</sup> sont motivés par un intérêt individuel, par la reconnaissance par autrui de l'acte (effet réputationnel) ou encore pour inciter le bénéficiaire à l'apprécier en retour et à avoir un comportement altruiste à son égard dans le futur. L'objectif étant bien évidemment de tirer un avantage (matériel, institutionnel, financier...) de la situation en comparant l'espérance du gain futur au coût supporté dans le présent. Il peut se manifester comme un acte défavorable pour le bénéficiaire qui supporte alors le coût du don ou comme un acte de mimétisme - " pour faire comme autrui " - et éviter de passer pour un égoïste aux yeux de ceux qui ont donné<sup>136</sup>.

Il est cependant difficile de parler d'altruisme pur lorsque l'on souhaite décrire les comportements. Nous pouvons alors nous demander quelles sont les motivations de ce que l'on nomme "l'altruisme stratégique" ? À côté de la compassion et de la pitié que note Smith, d'autres comme Spinoza expliquent que *l'altruisme hédoniste* (naturel) peut être motivé par l'empathie (contagion d'émotion) ou par sympathie

---

<sup>135</sup> Détail concernant les motivations non-altruistes en annexe.

<sup>136</sup> Ainsi, si nous considérons deux individus  $i$  et  $j$  et que l'un ( $i$ ) souhaite céder une partie  $g_{ij}$  du bien  $X_i$  à l'autre ( $j$ ), alors l'individu  $i$  évaluera différemment la part  $g_{ij}$  qu'il cède en fonction de ses motivations:

- *Altruiste*, il prend en considération l'allocation  $x_j = X_j + g_{ij}$  de l'individu  $j$  dans l'évaluation de  $S_i$  qui sont les variables autres que  $X_i$  et  $g_{ij}$  qui entrent en compte dans sa fonction d'utilité  $u_i(X_i - g_{ij}, g_{ij}, S_i)$ , pour évaluer  $g_{ij}$ .
- *Non-altruiste*, il ne prend pas en compte  $X_i + g_{ij}$  dans  $S_i$ . Sa décision sera motivée par *l'image* qu'il a de lui-même  $I_i$ , que le bénéficiaire a de lui  $I_j$  ou que tous les membres  $k$  du groupe (y compris  $i$  ou non) ont de lui  $I_k$  tel que:  $u_i(X_i - g_{ij}, I_k, S_i)$  ou *une allocation externe*  $y_k(g_{ij})$  tel que  $X_i - g_{ij}$  est remplacé par  $X_i - g_{ij} + y_k(g_{ij})$ .

(affection). De son côté, *l'altruisme normatif*<sup>137</sup> est guidé par la morale qui incite les individus à aider autrui. Ils retirent alors une satisfaction de leur comportement puisque le coût supporté est compensé par un soulagement moral ou social (cf. Kolm 2006a).

C'est en vue de distinguer les actions qui relèvent effectivement de l'altruisme de celles qui sont réalisées par imitation (ou qui le simulent), qu'Elster (2006) utilise une classification des motivations qui se présente comme une trichotomie entre l'intérêt pour le bien être d'autrui, la passion et la raison (différenciée de la "rationalité" dans ce cas). Il précise que l'altruisme est compris entre une motivation utilitariste et une motivation émotionnelle. Il convient donc de restreindre sa définition en considérant que l'action occasionne une perte de bien être matériel au donneur et une augmentation du bien être (matériel ou autre) au bénéficiaire (ibid., p 186).

Mais nous préférons présenter une autre vision des motivations du don que nous empruntons à Kolm (2006b). Il construit cette typologie à partir des sentiments et des attitudes qui sont manifestés par les agents, ce qui le conduit à distinguer les dons bienveillants, les dons neutres et les dons symboliques.

Le don bienveillant (*benevolent giving*) peut être défini par trois motivations qui peuvent être combinées au besoin :

- " *is giving that result from a sentiment of benevolence toward the beneficiary* " (ibid., p 401). Il peut avoir pour objet d'aider un acteur en particulier ou des gens en général. Il peut même parfois être caractérisé de *paternalisme* lorsque la motivation du donneur

---

<sup>137</sup> Détail et précision concernant l'altruisme hédoniste et l'altruisme normatif en annexe 6 : " Structures de l'altruisme et de ses 12 types distingués entre Altruisme Hédoniste et Altruisme Normatif (Kolm, 2006a)".

est indépendante des préférences du bénéficiaire. *C'est ainsi que 3 motivations alimentent le don dans ce cas : faire quelque chose de bien pour le bénéficiaire et plus particulièrement quelque chose qu'il aime, donner pour être apprécié du bénéficiaire et enfin donner pour montrer qu'on apprécie le bénéficiaire (demonstration effect).* Nous verrons dans la troisième partie de cette thèse que cette motivation est particulièrement utilisée lorsqu'il s'agit d'expliquer les comportements et les transferts intra-familiaux.

- *" the objective of gift-giving is sometimes to induce the receiver to like the giver "* (ibid., p 402). C'est ainsi que la motivation cachée du donneur est d'être appréciée du bénéficiaire et que plus le bénéficiaire l'apprécie plus le donneur l'apprécie à son tour.

- *" the object of giving may be to show or prove to the receiver that the giver likes her "* (ibid., p 402). Le donneur peut agir de la sorte pour deux raisons : premièrement s'il pense que le bénéficiaire aime se sentir aimé et qu'il veut lui faire plaisir et deuxièmement s'il pense que le fait qu'il montre qu'il apprécie le bénéficiaire, celui-ci l'appréciera d'autant plus car *"I will love he who loves me"*. Dans ces deux cas, ① le don révèle le type de lien et ② le coût supporté par le donneur peut être considéré comme un bon indicateur de l'intensité du lien.

Le don neutre (neutral giving) est une catégorie de dons qui peut avoir plusieurs motivations bien distinctes :

- *L'intérêt : " in interested giving the only objective of the giver is to favour her own interest in a strict sense "* (ibid., p 403). De ce point de vue, un transfert réalisé sous cette motivation n'est caractérisé de don réciproque que si la motivation du donneur est de bénéficier d'un contre-don. On peut ainsi comprendre que la motivation du receveur à réaliser un contre-don n'est pas le lien qu'il pourrait avoir avec le donneur initial, mais la réalisation d'un don compensatoire

(*comparative or balance reciprocity*) ou le souhait que le don soit répété (*sequential exchange*). On peut également envisager le cas où le donneur ne souhaite pas un contre-don de la part du receveur, mais d'un autre individu sous l'influence d'un mécanisme d'imitation ou de réciprocité indirecte pour le gratifier d'un certain mérite par exemple (ce que l'on appelle le "Descartes effect").

- *Devoir et Bienséance* : "[...] is that of giving motivated by duty or by the conception that it is proper or appropriate " (ibid., p 404). L'obligation de donner est souvent contrainte par un jugement moral alors que la bienséance découle plutôt d'un ordre moral (ou relatif à des valeurs): donner à des gens dans le besoin (charité, solidarité), donner en retour pour contrebalancer le don initial (comparaison, balance morale) et donner à certaines personnes ou en certaine occasion par tradition ou habitude.

- *Etre, souhaiter ou apparaître généreux* : les individus veulent apparaître généreux car la générosité est une valeur qui est reconnue dans le milieu dans lequel ils évoluent. Ils peuvent ainsi apprécier cette valorisation de leur seul point de vue ("j'aime savoir que je suis généreux") ou de celui d'autres individus car la générosité est collectivement valorisée ("j'aime que d'autres me considèrent comme généreux").

Il justifie enfin l'existence du *don symbolique* (*Giving, inequality and status*) en expliquant que la dimension symbolique du don est importante en tant que motivation ou pour son évaluation. Cet aspect peut être perçu par le donneur, le receveur ou encore les autres membres de la société (ou du groupe) qui observent et qui prennent connaissance du don. Il existe alors une certaine pression sociale qui conduit à la détermination de sentiments subjectifs (domination, infériorité, humiliation, honte, condescendance...).

Donner, provoque nécessairement une asymétrie dans la relation et reste souvent perçu comme un facteur d'inégalité. Si l'objet du don est essentiel pour le receveur, il est dépendant du donneur et s'installe entre eux une relation de pouvoir. Certains dons sont donc plus caractéristiques d'une certaine forme de pouvoir entre les agents que d'autres<sup>138</sup>. Les donateurs "achètent" leur statut en accumulant un certain nombre de crédits auprès des bénéficiaires qui donnent parfois plus qu'ils n'ont eux-mêmes reçu en remboursement de leurs dettes. Le donneur initial détient ainsi une certaine forme de pouvoir sur le receveur puisqu'il décide en quelques sortes du moment et de l'occasion du remboursement de cette dette : " *the receiver is the "obligé" of her benefactor* " (ibid., p 406). Le contre-don permet donc de rétablir la balance et peut également permettre de rappeler au receveur qu'il est redevable. Refuser le don ou réaliser un contre-don est souvent motivé par le refus ou la compensation de cette inégalité. Kolm (2006b) souligne d'ailleurs que " *[...] receiving a gift often creates a moral debt of the receiver toward the giver. [...] This indebtedness is often disagreeable for the receiver, in itself or as a result of the judgment of other people (possibly including the giver) or of society* " (ibid., p 406).

Mais les motivations qui peuvent expliquer le don ne sont pas toujours suffisantes pour identifier celles qui conduisent au comportement réciproque. Il convient donc de préciser quelles sont les raisons qui poussent les agents à effectuer un contre-don lorsqu'ils sont bénéficiaires d'un don initial. Nous allons ainsi présenter une typologie

---

<sup>138</sup> Les caractéristiques des dons sont également différentes lorsque le bénéficiaire est connu du donneur et lorsqu'il est anonyme. On montre notamment qu'il existe peu de motivation de supériorité dans le don lorsque bénéficiaire est anonyme. Cette motivation existe mais est transféré dans la relation entre donateurs qui comparent leurs comportements respectifs.

qui distingue la réciprocité comparative, la réciprocité de liens et la réciprocité de continuité.

### 3.2.2. *De la typologie des motivations du comportement réciproque, aux configurations structurelles de la réciprocité*

C'est à partir des motivations bienveillantes et neutres qu'il est aisé de reconstruire et d'expliquer les trois types de motivations du comportement réciproque que l'on retrouve dans la littérature.

Dans le cas de la *réciprocité comparative* ("balance reciprocity"), vous en effectuez un de valeur équivalente à celui qui vient de vous être fait tel que " *in [...] balance reciprocity, you [...] feel that a gift or favour you receive from some agent has broken the balance of some previous state of affaires, and that you should give in return a "return gift" of similar value so as to restore the balance* " (Kolm, 2006b, p 380). Cette volonté de souhaiter rendre un contre don de valeur équivalente peut être motivée par un sens moral individuel ou une pression collective (convention, institution, sanction). On dit qu'elle est animée d'une motivation déontologique, c'est-à-dire par un sentiment de justice, d'équité et d'honnêteté. Elle peut même s'accompagner d'un sentiment de dépendance, d'infériorité ou de honte. On peut lier à cette forme de réciprocité la distinction entre la réciprocité *hétéromorphique* et la réciprocité *homomorphique* développée par Gouldner (1960)<sup>139</sup>.

Dans celui de la *réciprocité de liens* ("liking reciprocity"), la principale motivation pour rendre à autrui est l'attention que vous lui

---

<sup>139</sup> Gouldner (1960) montre ainsi que l'on peut distinguer deux types d'équivalences dont la *réciprocité hétéromorphique* pour laquelle l'équivalence signifie que les choses échangées peuvent être de nature différente mais de valeur égale et la *réciprocité homomorphique* pour laquelle l'équivalence signifie que les échanges doivent être concrètement semblables ou de forme identique, tant au niveau des choses échangées que des circonstances (Bonein, 2007).

portez tel que "*in liking reciprocity the motive of your giving to the initial giver is that you like her – with any degree of liking, from caring about to love*" (Kolm, 2006b, p 380). Premièrement vous pouvez réaliser un transfert car on vous en a fait un et que vous souhaitez aider le donneur à votre tour (*gift-induced liking*) tel que "*[...] you like the giver as benefactor because she has given you something benevolently, i.e., with the final aim of benefiting you*" (ibid., p 380). Mais vous pouvez également le réaliser car vous l'appréciez et c'est un moyen pour vous de le lui montrer (*reciprocal liking*) tel que "*[...] you tend to like people who like you [...], this may be reciprocal, and each liking can induce giving*" (ibid., p 381)<sup>140</sup>.

---

<sup>140</sup> On peut alors observer que l'individu réalise un tel processus sentimental de deux manières. Premièrement, on apprécie les individus qui nous apprécient car on aime être apprécié et qu'on aime que l'autre apprécie les choses que l'on apprécie soi-même tel que "*you like the person who likes you because you like to be liked and you like the cause of what you like*" (Kolm, 2006b, p 381). Deuxièmement, vous avez besoin et vous aimez exister socialement et vous aimez donc toute personne qui vous aime car il est important pour vous d'exister aux yeux des autres.



Tableau 2.1. Types et Motivations de Réciprocité<sup>141</sup>

		<i>Motivations</i>		
		<i>Egoïste</i>	<i>Altruïste</i>	
<b>Type de Réciprocité</b>		Altruïsme réciproque Demi-réciprocité Réciprocité de Continuation	Réciprocité d'équilibre Réciprocité des sentiments Réciprocité comparative	-
	<i>Réciprocité Spécifique (n = 2)</i>	Réciprocité myope et processus de réciprocité itératif-cumulatif		$A \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow A$
<b>Configuration de la Réciprocité</b>	<i>Réciprocité Etendue (n &gt; 2)</i>		Réciprocité généralisée	$A \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow C$
			Réciprocité inversée ou indirecte (Nowak et Sigmund 1998a)	$A \rightarrow B \Rightarrow C \rightarrow A$
			Réciprocité indirecte (Takahashi et Mashima 2006)	$A \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow C \Rightarrow C \rightarrow A$
			Réciprocité en chaîne	$A \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow C \Rightarrow C \rightarrow D$
			Réciprocité Générale	$A \rightarrow tous \Rightarrow tous \rightarrow A$

<sup>141</sup> Tableau de Bonein (2007, p 40) "Types et configurations de la réciprocité".

Enfin, concernant la *réciprocité de continuité* ("continuation reciprocity"), on se lie avec les autres et on réalise des transferts parce qu'on apprécie autrui et qu'on veut lui montrer qu'on l'apprécie tel que " *gift are not only given directly because of liking, but also in order to show and prove liking* " (ibid., p 382). Dans la *réciprocité de continuité*, le contre-don n'a pour objectif que d'inciter un futur don<sup>142</sup>. Kolm (2006b) explique que plusieurs conditions doivent alors être réunies : (1) l'acte doit être désiré par le receveur et la réciprocité doit être favorable au donneur initial, (2) le donneur initial doit croire en la récompense de son nouvel acte avant de l'entreprendre. On peut alors penser qu'il existe un niveau de contre-don optimal qui ne soit ni trop important (pour éviter les gaspillages) ni trop faible (pour suffisamment inciter le partenaire à réitérer la transaction).

Les motivations étant désormais identifiées, il convient de relier la typologie que nous venons de présenter avec les formes et les structures que peuvent prendre les différents types de réciprocité. Pour cela nous utiliserons et nous détaillerons la dichotomie qui est souvent utilisée entre la réciprocité spécifique et la réciprocité étendue. Il s'agit donc de rendre compte des différents types de configuration que peuvent prendre les agents lorsqu'ils adoptent un comportement réciproque. Il est ainsi intéressant de comprendre pourquoi lorsqu'un agent donne à un autre agent dans un groupe donné, le bénéficiaire n'effectue pas son contre-don envers le donneur initial mais le reporte sur l'un des membres du groupe.

Nous distinguons ainsi la réciprocité spécifique et la réciprocité étendue. La *réciprocité spécifique* correspond aux cas où les interactions s'effectuent entre deux individus spécifiques (Ben-Ner, Putterman, Kong

---

<sup>142</sup> " (...) continuation reciprocity leads to the relation of sequential exchange and has retaliation for deterrence as negative counterpart, and both reactions can be purely self-interested " (Kolm, 2006b, p 380).

et Magan 2004, Bonein 2007, Kolm 2006b). Nous considérons ainsi que le donneur et le receveur sont toujours partenaires en l'absence de tiers. Dans la répétition, le donneur devient donc receveur et inversement. Le don / contre-don est tel que lorsque  $A \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow A$ . Nous distinguons alors deux processus dans cette configuration : la *réciprocité myope*, pour laquelle le don d'un individu ne dépend que du dernier contre-don reçu et les processus de *réciprocité itérative-cumulative*<sup>143</sup> dans lesquels chaque don dépend de l'ensemble des dons passés.

Dans le cas de la *réciprocité étendue*, on fait intervenir un nombre plus important d'acteurs (Kolm, 2006b) et on reconnaît quatre cas principaux :

- Dans la *réciprocité généralisée* " [...] *you tend to be helpful if you have been helped, even by people different from those you help* " (Kolm, 2006, p 377) : A donne à B implique que B donne à C. On peut également expliquer cette réciprocité en considérant que les individus ayant une relation forment groupe tel que nous avons dans le cas présent:

$$(AC) \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow (AC) ; A \rightarrow (BC) \Rightarrow (BC) \rightarrow A ; (AD) \rightarrow (BC) \Rightarrow (BC) \rightarrow (AD)$$

Elle correspond donc à un transfert de réciprocité de A à C pour B et la réciprocité générale résulte d'une généralisation de la réciprocité de A envers le groupe. Par conséquent, si l'individu B considère que les individus A et C appartiennent au même groupe, il va se dégager de sa dette envers A en aidant un membre de son groupe<sup>144</sup> et s'il considère qu'il appartient à la même société que l'individu A, il peut

---

<sup>143</sup> Kolm (1984) explique alors que " *les dons successifs se cumulent pour constituer ce qui détermine les comportements* " (ibid., p 406).

<sup>144</sup> C'est ainsi que les parents traitent souvent leurs enfants comme ils ont eux-mêmes été traités.

aider n'importe quel autre individu de la société à laquelle appartient A ("helping behaviour") ou la porter en estime (le nationalisme par exemple).

- Le comportement d'une *réciprocité inversée* est guidé par "*give and you will be given*" : A donne à B implique donc que C donne à A<sup>145</sup>. Cette première configuration a été introduite par les biologistes évolutionnistes (Alexander 1987, Nowak et Sigmund 1998a et 1998b). Celle qui est proposée par Takahashi et Mashima (2006) est un peu différente puisque A donne à B implique B donne à C et enfin C donne à A<sup>146</sup>.

- Nous distinguons enfin deux autres types de réciprocité étendue à partir des deux précédente (*réciprocité en chaîne*). En effet, les deux types de réciprocités précédentes peuvent donner naissance à ce troisième type : A donne à B, implique B donne à C, lui-même donne à D... La seconde (*réciprocité générale*) est définie comme une "*[...] série de dons généreux de la part de presque toutes les personnes. Chacun donne à la société, et, "réciproquement", elle reçoit de l'ensemble des autres*" (Kolm, 1984, p 56).

La réciprocité inverse qui induit que  $A \rightarrow B \Rightarrow C \rightarrow A$  est strictement l'opposée de la réciprocité généralisée qui explique que  $A \rightarrow B \Rightarrow B \rightarrow C$ . Adam Smith et René Descartes décrivent d'ailleurs la réciprocité comme un fait social important. La première raison pour laquelle  $C \rightarrow A$  est que C peut estimer que lorsque  $A \rightarrow B$ , A est une personne ayant un bon sens moral et qu'il est normal de l'aider également. La seconde étant que lorsque  $A \rightarrow B$ , B est redevable envers A et que C peut considérer que n'importe quel individu lui est donc redevable. L'objectif dans ce

---

<sup>145</sup> Elle peut être motivé par le fait que C apprécie B.

<sup>146</sup> Elle peut être motivé par le fait que C apprécie B et que A apprécie D.

deuxième cas étant de pousser A à donner à nouveau (*continuation motive*). Enfin, l'individu C peut souhaiter aider l'individu B en aidant l'individu A pour qu'il accepte d'aider à nouveau l'individu B. Ce constat fonctionne également pour la *punition* : l'individu C qui apprécie l'individu B va punir A pour avoir puni B et pour éviter qu'il ne recommence cette action.

Nous pensons que la Réciprocité est le système qui répond le mieux aux caractéristiques du capital social. En effet, il envisage les transferts de ressources sans que le bénéficiaire ne soit contraint de réaliser un contre-don et donne la possibilité que ce soit un autre agent qui le réalise. Nous envisagerons donc les transferts de ressources sur cette base, plutôt qu'à partir de l'Echange ou du Don, puisqu'elle permet de dépasser de nombreuses limites inhérentes à ces deux systèmes.

## **Conclusion du 2<sup>ème</sup> Chapitre : Pourquoi ne peut-on définir le capital social comme une relation, un réseau ou encore les ressources individuelles ou collectives ?**

Les études menées sur les organisations (privées ou publiques) montrent qu'elles offrent de nombreux avantages pour leurs adhérents. Elles structurent les réseaux relationnels et offrent souvent un cadre institutionnel favorable au développement des échanges. Comme nous avons pu le voir, la littérature portant sur les réseaux sociaux est très abondante. Elle offre de nombreux arguments permettant de montrer que la notion de capital social ne peut être réduite aux relations interpersonnelles, à leurs structures ou encore aux ressources que détiennent individuellement ou collectivement leurs membres.

En reprenant Degenne et Forsé (2004), " [...] *il est clair qu'un réseau ne se réduit pas à une simple somme de relations et que sa forme exerce une contrainte sur chaque relation* " (ibid., p 10). Dans leurs réseaux de relations, les individus trouvent et se placent dans des sous-structures qui facilitent la coordination et l'échange (Lazega, 2006). Leur fonctionnement peut alors être perçu comme une composante du capital social de l'organisation (Coleman 1990, Lazega 1999 et 2002, Lecoutre 2006). C'est cette approche du capital social que défend l'analyse néostructurale en partant du principe que les comportements individuels sont influencés par un système d'interdépendance au sein de la structure relationnelle. On peut ainsi estimer la valeur du réseau individuel et celle du capital social, à partir de sa densité, de sa multiplicité<sup>147</sup>, de la présence de ponts structuraux ou de bien d'autres paramètres que se sont employés à identifier certains auteurs (Wasserman et Faust 1994, 1999).

---

<sup>147</sup> " Une relation donnée est multiplexe si elle sert à plusieurs sortes d'échanges à la fois " (Degenne et Forsé, 2004, p 57).

Nous retrouvons ici les travaux de Burt (2000a,b,c, 2001), Nan Lin (1999) ou Lemieux (2000) sur l'existence du capital social connexionnel et disconnexionnel, Degenne et Forsé (2004) sur la multiplicité des relations et Hummon (2000) sur la forme des réseaux lorsque l'on prend en compte le principe de maximisation d'utilité.

Le capital social est également déterminé par les caractéristiques de l'individu<sup>148</sup> ou par celles des membres de son réseau. Nous observons en effet que le statut socioéconomique de l'individu a une importance sur le volume et la valeur de son capital social, et que plus le statut socioéconomique moyen des personnes qui constituent le réseau d'un individu est élevé, plus le volume et la valeur des ressources auxquelles il a accès sont importants (Degenne et Forsé 2004, Coleman 1990, Johnson 2000, Burt 2000a et 2000b, Lazega 2006).

Les caractéristiques mêmes de la relation - c'est-à-dire la proximité cognitive et affective entre les individus, son historicité et le contexte dans lequel elle existe - ont également une influence sur sa forme, sa valeur et ou sa pérennité. C'est l'objet des travaux de Granovetter (1973) ou de Perrin (2003) sur les liens forts et les liens faibles, d'Ikkink et Van Tilburg (1999) sur les conditions d'instabilité et de rupture de la relation, de Glaeser, Laibson, Scheinkman et Soutter (2000) sur la mesure les niveaux d'échange et de loyauté entre des individus ou encore de Cook et Hardin (2001) sur l'importance des normes dans la coordination entre les individus d'un même groupe.

La diversité et la pluralité de ces études montrent l'intérêt que portent les sociologues, les politologues et les économistes, à comprendre

---

<sup>148</sup> " [...] we define individual social capital as a person's social characteristics [...] which enables him to reap market and non-market returns from interactions with others. As such, individual social capital might be seen as the social component of human capital " (Glaeser E.L., Laibson D. et Sacerdote B. 2001 , p 4).

le comportement de l'individu en le replaçant dans la structure sociale. Cependant, est-ce que le fait que le capital social soit lié et même fortement lié aux réseaux relationnels est une raison suffisante pour le définir ainsi ?

*BIEN QU'IL PUISSE ETRE CONSIDERE COMME UN INDICATEUR, UN DETERMINANT OU UNE CONSEQUENCE DU CAPITAL SOCIAL, NOUS CONSIDERONS QUE LE RESEAU RELATIONNEL INDIVIDUEL NE PEUT ETRE UNE COMPOSANTE DU CAPITAL SOCIAL.*

Nous pensons que cette démarche conduit à limiter la portée du concept, du moins en économie. En effet, le réseau en lui-même ne peut être considéré comme une ressource ou du " capital "au sens économique du terme. Il ne devient " capital "qu'à partir du moment où il est activé et utilisé pour créer d'autres ressources (ou un produit). Notons d'ailleurs que la plupart des auteurs que nous venons de citer ne définissent d'ailleurs pas vraiment le capital social comme un réseau relationnel. Tout comme Burt (2000a)<sup>149</sup> ou le PRP (2003)<sup>150</sup>, ils expliquent qu'ils sont d'accord pour utiliser le terme de capital social lorsque l'on parle d'un réseau ou des ressources qu'il contient.

Enfin, certains auteurs comme Degenne, Lebeaux et Lemel (2003) définissent même le capital social comme " *les ressources qu'un individu peut atteindre à travers les relations qu'il entretient avec d'autres personnes* " (ibid., p 111). Mais il est difficile de définir le capital social comme les ressources mobilisables par l'intermédiaire du réseau

---

<sup>149</sup> " *The cited perspectives on social capital are diverse in origin and style of accompanying evidence, but they agree on a social capital metaphor in which social structure is a kind of capital that can create for certain individuals or groups a competitive advantage in pursuing their end* " (Burt, 2000, p 203).

<sup>150</sup> " *Par capital social, on entend les réseaux de relations sociales qui offrent l'accès aux ressources et aux appuis dont on a besoin* " PRP (2003).



relationnel, car elles constituent déjà du capital pour ces individus (capital humain, physique, économique, naturel, financier...). Il est ainsi conceptuellement ambigu et même tautologique de définir n'importe quelle forme de capital comme du capital social, sous prétexte qu'elle est mobilisée dans le cadre des relations.

*CONSIDERER LES RESSOURCES QUE CONTROLENT LES MEMBRES DU RESEAU COMME DU CAPITAL SOCIAL REND CONFUS LA SCISSION ENTRE LE CAPITAL SOCIAL ET LES AUTRES FORMES DE CAPITAL. IL CONVIENT DE LES PRESENTER COMME DES DETERMINANTS (OU DES EFFETS) DU CAPITAL SOCIAL INDIVIDUEL.*

Nous choisirons donc dans notre analyse de nous détacher de ces deux conceptions du capital social et de proposer une troisième voie qui offre une vision socioéconomique du capital social, basée sur une définition précisant les composantes mêmes du capital social et permettant de rendre compte des effets qui ont déjà pu être observé par les auteurs questionnant les relations et les transferts interpersonnels.

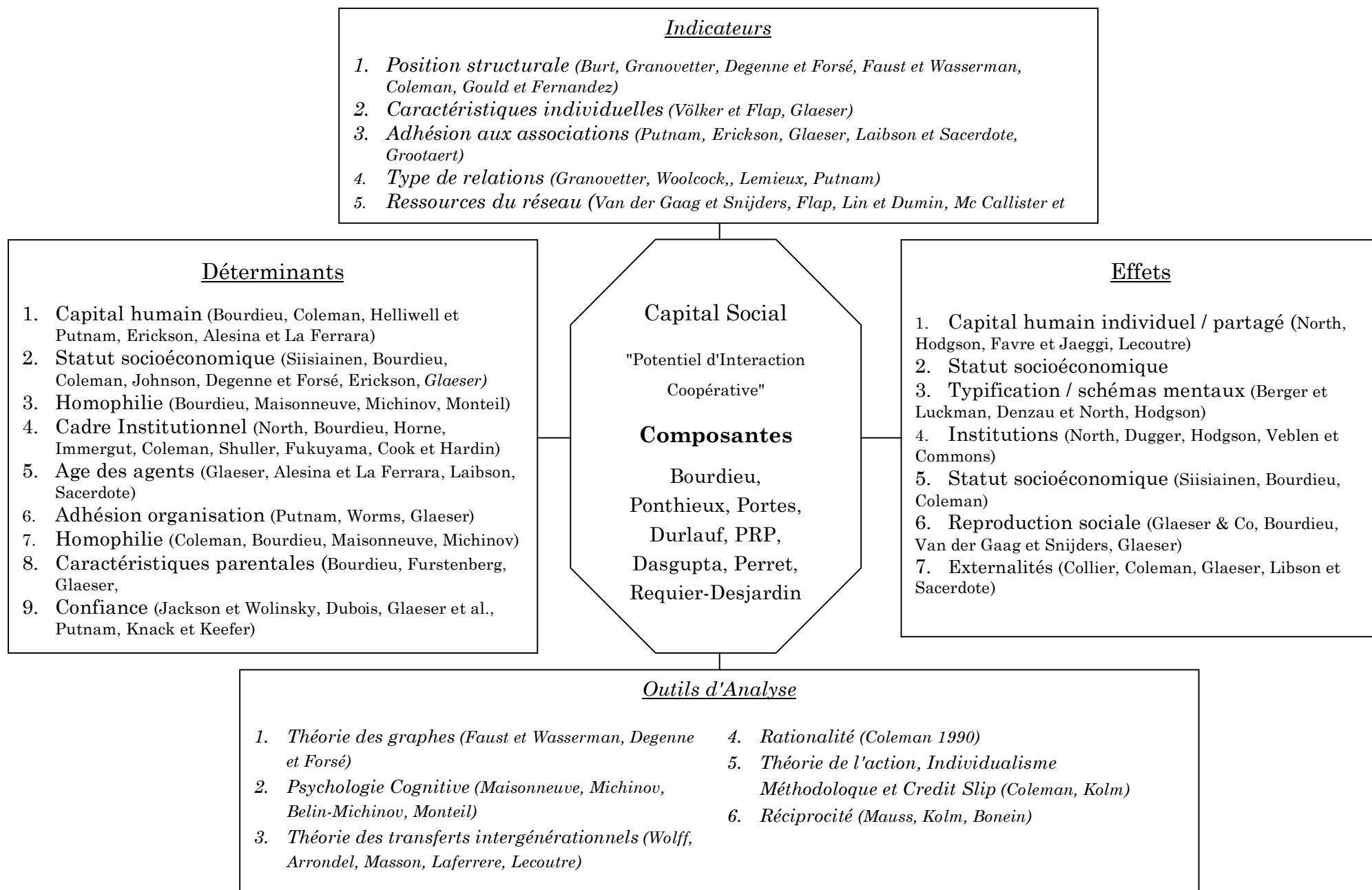
## **Conclusion de la 1<sup>ère</sup> Partie : Importance et nécessité de se doter d'une nouvelle définition du capital social individuel à partir de ses composantes**

Bien que la plupart des auteurs partagent une même vision englobante du capital social tel qu'il représente "*les ressources qu'un individu peut atteindre à travers les relations qu'il entretient avec d'autres personnes*" (Degenne, Lebeaux et Lemel, 2003, p 111), ils n'arrivent pas toujours à y reconnaître les mêmes "ressources" ou les mêmes "relations".

Certains, comme Ponthieux (2000, 2003, 2006) ou Portes (1998, 2000), ont fait le point sur cette difficulté qu'ont les auteurs travaillant sur le capital social à se mettre d'accord sur une définition. Ils expliquent que la plupart des définitions du capital social utilisées dépendent trop souvent de l'objet ou du contexte de l'étude et que son caractère polysémique rend complexe son analyse.

Pour montrer la diversité des définitions qui ont été données du capital social, nous pouvons reprendre ses principales approches depuis les travaux de Bourdieu (1980, 1986) qui reste dans la littérature le point de départ de l'étude de la notion. Pour lui, le capital social est un attribut individuel complémentaire aux autres formes de capital permettant une certaine reproduction sociale ; Glaeser, Laibson et Sacerdote (2001) ou Van der Gaag et Snijders (2003) le définissent comme les caractéristiques individuelles qui rendent l'individu capable de tirer profit de ses relations ; Coleman (1988, 1990) présente une définition fonctionnelle du capital social en expliquant qu'il permet aux individus d'atteindre des objectifs communs ; Lin (1995) et Burt (1992, 2000a, b, c) mettent en évidence l'avantage compétitif que les individus retirent de leur réseau ; Putnam (1993, 1995, 2000) définit le capital social comme un attribut de groupe qui correspond aux dimensions de l'organisation sociale facilitant l'action concertée...

Figure 2.7. Définir le capital social par ses composantes et non par ses déterminants ou ses effets



Toutes ces observations et toutes ces analyses ne sont pas dénuées de sens. Elles correspondent bien pour la plupart à une réalité économique et sociale que l'on tente d'expliquer à partir du concept de capital social. Mais comme le PRP (2003), nous pensons que " *les composantes fondamentales du capital social doivent être distinguées de ses déterminants et de ses effets* " (ibid., p 4). La contextualisation de la notion que dénonce Ponthieux (2003, 2006), Portes (2000), Dasgupta (2005) ou Van der Gaag et Snijders (2004), est en grande partie engendrée par cette confusion.

C'est pourquoi, nous avons expliqué qu'il n'est pas recommandé de placer dans la définition même du capital social les normes et les valeurs collectivement partagées, ou les ressources<sup>151</sup> individuelles et collectives auxquelles donnent accès le réseau relationnel (Dijkstra, Veenstra et Peschar, 2003). Et sans ignorer l'importance de ces éléments dans l'analyse du capital social, il nous semble également opportun de ne pas limiter le capital social à l'ensemble des relations ou des ressources détenues par les membres du réseau relationnel d'un agent.

Comme nous l'avons montré dans le 1<sup>er</sup> chapitre, bien que la théorie de l'action de Coleman (1990) présente de nombreux outils intéressants pour l'analyse du capital social (principe de rationalité, credit slip...), sa définition fonctionnelle du concept n'est pas pertinente. En effet, Coleman définit le capital social par ses déterminants ou ses effets, ce qui rend flou sa détermination et son évaluation. De plus, parmi toutes les critiques que nous avons pu évoquer, le fait que le capital social ne puisse être appropriable par les agents et soit inhérent aux relations reste pour nous l'une des principales limites de son approche.

---

<sup>151</sup> Dans notre analyse et plus particulièrement dans la 2<sup>ème</sup> partie, nous emploierons le mot "ressource" au sens large, c'est-à-dire en considérant à la fois les ressources marchandes et les ressources non marchandes.

Nous n'adhérons pas non plus à l'idée que le réseau relationnel ou les ressources que contrôlent ses membres, puissent être définis comme du capital social. Nous avons notamment insisté sur l'impossibilité de définir une ressource comme du capital social sous prétexte qu'elle est échangée entre les agents. C'est pourquoi la définition de Degenne, Lebeaux et Lemel (2003) que nous avons cité au début de ce paragraphe, ne peut nous convenir. En ce qui concerne les définitions du capital social à partir du volume ou de la qualité des relations entretenues par les agents, elles nous apparaissent confuses et nous pensons que ces outils doivent davantage servir à la mesure du capital social qu'à sa conceptualisation.

De toutes les approches que nous avons évoquées, la définition que propose Bourdieu (1980d, 1986) nous apparaît être la plus proche de notre conception du capital social. Bourdieu le présente en effet comme un ensemble de ressources liées à la possession d'un réseau de relations<sup>152</sup>. Dans sa conception, il précise que l'importance du réseau de l'individu n'est qu'un déterminant de son capital social<sup>153</sup> et qu'il doit faire l'objet d'une accumulation et peut être mobilisé pour générer des profits<sup>154</sup>. Nous rejoignons également la conception de Grootaert (1998) qui explique que le capital social n'est pas simplement un input dans la

---

<sup>152</sup> Bourdieu (1980d) – *"ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées..."* (ibid., p 2).

<sup>153</sup> Bourdieu (1980d) - *"the volume of social capital possessed by a given agent... depends on the size of the network of connections that he can effectively mobilize"* (ibid., p 2 – 3).

<sup>154</sup> Bourdieu (1980d) – *"l'existence d'un réseau de relation n'est pas un donné naturel, (...) mais le produit du travail d'instauration et d'entretien qui est nécessaire pour produire et reproduire des liaisons durables et utiles, propres à procurer des profits matériels et symboliques"* (ibid., p 2).

fonction de production et qu'il améliore l'ensemble des facteurs de cette fonction en la rendant exponentielle.

Mais bien que sa définition présente de nombreux avantages conceptuels, elle présente le défaut de présenter le capital social comme un ensemble de relations et d'évaluer l'importance du capital social individuel à partir de l'importance du réseau d'un agent et des ressources que détiennent ses membres.

Dans la 2<sup>ème</sup> partie de cette thèse, nous allons montrer que le capital social peut être défini comme *un potentiel d'interaction coopérative*. Il correspond aux ressources qui permettent à chaque individu d'accéder aux ressources que contrôlent les membres de son réseau. Pour le définir, nous décomposerons le transfert interpersonnel d'une ressource non relationnelle en deux phases (3<sup>ème</sup> chapitre) et nous montrerons que le capital social est issu d'un processus d'accumulation, qu'il produit des effets lorsqu'il est mobilisé par les agents et qu'il peut se déprécier si l'individu ne l'entretient pas (4<sup>ème</sup> chapitre). Nous tentons ainsi de répondre à la plupart des critiques qui ont été formulées à propos du capital social (définitions floues, le capital social n'est pas du "capital", notion contextualisée...) en proposant une définition de ce concept à partir de ses composantes. Cette approche permettra également de clarifier le rôle et les effets économiques du capital social individuel. Nous montrerons notamment que sa mobilisation permet de réduire les coûts de transactions qui sont inhérents aux transferts interpersonnels de ressources et qu'il facilite la prise de décision des agents.

Dans la 3<sup>ème</sup> partie, cette nouvelle conception du capital social nous permettra de développer notre approche pour montrer que le capital social peut être transféré par les agents et accompagne les transferts de ressources relationnelles (5<sup>ème</sup> Chapitre). Ce processus, que nous appellerons "médiatisation", conduit les agents à satisfaire leurs besoins en utilisant le réseau relationnel de ses relations. Pour faciliter la

compréhension de notre approche et en montrer l'intérêt, il conviendra de partir du cadre des relations et des transferts intergénérationnels familiaux. Nous confronterons enfin nos résultats à ceux de la théorie des transferts intergénérationnels familiaux, afin de les justifier et de montrer que l'étude du capital social individuel permet de mieux comprendre les motivations qui conduisent à la solidarité intergénérationnelle familiale (6<sup>ème</sup> Chapitre).

## Partie 2

# Accumulation, production et dépréciation du capital social individuel lors du transfert d'une ressource non relationnelle

### Résumé:

Le flou qui entoure la définition et l'étude du capital social nous invite à développer une nouvelle approche du concept. Nous le définissons comme *un potentiel d'interaction coopérative* tel qu'il représente l'ensemble des ressources qui permettent à un individu d'accéder aux ressources de ses partenaires pour qu'elles puissent satisfaire ses besoins. Nous étudions le cas de deux agents rationnels, qui entretiennent une relation susceptible de donner lieu au transfert d'une ressource. Nous inscrivons notre approche dans le temps en considérant qu'il existe deux phases (phase de mise à disposition et phase de transfert) à l'issue desquelles *une ressource non relationnelle* est cédée par l'un des individus à son partenaire. C'est au cours de la première phase que l'individu va mobiliser son capital social afin d'inciter son partenaire à augmenter son *potentiel capitalistique* et son *potentiel interpersonnel*. Nous concluons en montrant que le capital social est une forme de capital puisqu'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation et que nous pouvons en identifier deux formes : le capital social capitalistique et le capital social relationnel.





# Introduction

Dans notre 1<sup>ère</sup> partie, nous montrons qu'il est difficile de reprendre les définitions qui ont été données du capital social. Comme Ponthieux (2003, 2004 et 2006), Portes (1998 et 2000), Dasgupta (2000) et bien d'autres, nous pensons qu'elles rendent confuse son étude et ne peuvent correspondre à une définition économique de la notion. Au début des travaux portant sur le capital social, la contextualisation de la notion correspondait à une volonté d'identification et de mesure du capital social. La première étape consistait à montrer l'existence de ce chaînon manquant pour l'étude du fonctionnement de nos sociétés en général. Mais ses déterminants et ses effets étant désormais démontrés par de nombreuses études empiriques, il convient de se soucier de la conceptualisation de la notion de capital social et d'en étudier les réelles composantes (PRP, 2003).

Cette nécessité de redéfinir le capital social, s'est avérée une étape incontournable dans notre analyse lorsque nous avons souhaité montrer qu'il était possible de transférer cette forme de capital. En effet, nous avons remarqué que de nombreux auteurs montraient un rapprochement entre le capital humain et le capital social. Plus généralement, ils insistaient sur la complémentarité qui existe entre le capital social et les autres formes de capital (Bourdieu 1980d, Coleman 1988, 1990, Grootaert 1998, Adler et Kwon 2000). En étudiant les propriétés économiques du capital, nous nous sommes rendus compte qu'il était possible de le transférer et nous nous sommes demandés s'il était possible de concevoir le transfert interpersonnel du capital social individuel.

Nombreux sont ceux qui présentent la possibilité d'un transfert des déterminants du capital social et en montrent les effets individuels et collectifs (Bowles et Gintis, 2000, 2001 ou 2002, Attias –Donfut, Lapierre et Segalen 2002, Behrman, Pollak et Taubman 1995, Bjorklund, Jantti et Solon 1999...). Il existe ainsi une transmission institutionnelle du cadre

institutionnel, même s'il peut faire l'objet d'une transformation (North 1992, 2005, Denzau et North 1994, Bisin et Verdier 2000...). De nombreux auteurs montrent également que le capital humain et plus largement le statut socioéconomique, sont des caractéristiques individuelles pouvant faire l'objet d'une mobilité (Bowles et Gintis, 2000, 2001 ou 2002, Bourdieu 1980d, Dijkstra, Veenstra et Peeschar 2003). Les effets sont variés et dépendent souvent du contexte dans lequel ces transferts sont étudiés.

Mais les définitions existantes du capital social ne nous permettent pas de répondre à la question du transfert interpersonnel du capital social, car elles ont été discutées et conçues pour observer la réalité économique et sociale, et l'étudier empiriquement. Par ailleurs, elles le présentent dans beaucoup de cas comme un bien public ou comme une dimension collective et sociale (Coleman 1990, Collier 1998, Requier-Desjardins 2003), ce qui rend difficile de concevoir qu'il puisse être transmis. Hormis Bourdieu qui insiste sur la transmission du capital social pour rendre compte de la reproduction sociale, peu d'auteurs envisagent que le capital social puisse faire l'objet d'un transfert interpersonnel.

Nous avons donc choisi de formuler une nouvelle définition du capital social, en nous inspirant des caractéristiques de celles données par Bourdieu et en prenant en compte les nombreuses critiques conceptuelles dont il a fait l'objet (Ponthieux, Portes, Durlhauf). Pour y parvenir, nous sommes partis de l'idée que pour définir les composantes du capital social, il fallait montrer qu'il faisait l'objet d'une accumulation, qu'il était possible d'en identifier la production et qu'il devait être entretenu pour ne pas se déprécier. La conceptualisation du capital social individuel que nous devons proposer devait également être en adéquation avec les résultats empiriques que nous avons présenté dans la première partie, tant ceux qui concernent ses déterminants que ceux qui relèvent de ses

effets. Elle devait enfin permettre d'envisager une transmission interpersonnelle.

Pour lier les déterminants du capital social (institutions informelles, capital humain, statut socioéconomique...) et ses effets (facilite les transferts de ressources, la coordination entre les agents...), nous avons décidé de réaliser une description des mécanismes conduisant aux transferts interpersonnels de ressources. Nous avons donc relié dans une même approche, des outils et des théories issus de plusieurs disciplines (économie, sociologie et psychologie), afin de rendre compte des mécanismes qui sont à l'origine de ces transferts. Parmi bien d'autres, nous avons notamment utilisé et combiné les outils suivants : l'individualisme méthodologique, la théorie de l'action (*credit slip*), la Réciprocité, la psychologie cognitive, la théorie des graphes et l'analyse structurale.

Pour parvenir à conceptualiser le transfert du capital social individuel (Chapitre 5), il est donc indispensable de le définir à partir de ses composantes et de montrer qu'il produit certains effets lorsqu'il est mobilisé par l'agent. Pour structurer notre analyse, nous avons donc choisi de distinguer deux types de transferts interpersonnels. Les premiers, que nous étudions dans cette 2<sup>ème</sup> partie, sont les transferts de ressources non relationnelles. Ces dernières correspondent à toutes formes de ressources (financières, cognitives, matérielles, naturelles...) que possède un agent et qu'il peut transférer à ses partenaires. Mais les relations qu'il entretient sont exclues de cette première analyse et font l'objet d'une étude particulière dans la 3<sup>ème</sup> partie. En effet, c'est dans le cas particulier des transferts de ressources relationnelles, que nous considérons qu'il est possible pour un individu de transférer une partie de son capital social (5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> chapitre).

Dans le 3<sup>ème</sup> et le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous étudions donc le cas de deux individus qui entretiennent une relation susceptible de donner lieu au transfert d'une ressource non relationnelle. Nous situons leur relation dans le temps, en considérant qu'il existe deux phases (phase de mise à disposition et phase de transfert) à l'issue desquelles une ressource est cédée par l'un des individus à son partenaire :

- (1) C'est au cours de la première phase dite "phase de mise à disposition", que l'individu va mobiliser son capital social afin d'inciter son partenaire à augmenter son *attraction capitalistique* et son *attraction interpersonnelle*. La première correspond à la valeur (volume, rareté...) des ressources qu'il partage avec les membres de son réseau et la seconde à la combinaison de quatre types de *proximités relationnelles* : statutaire, cognitive, institutionnelle et d'intérêt.
- (2) Lors de la phase de transfert, le "fournisseur" cède l'une de ses ressources à son partenaire ("bénéficiaire"), qui lui reconnaît alors une dette relationnelle. C'est en reconnaissance de cette dette que le bénéficiaire (ou l'un des membres de son réseau) s'engage à rendre service au fournisseur s'il le lui demande ultérieurement.

Pour rendre compte de cette dynamique, nous étudierons d'abord les mécanismes et les motivations qui conduisent chaque partenaire à accepter le transfert de la ressource (phase de transfert). Nous montrerons ensuite quelles sont les ressources qui permettent aux agents d'avoir les meilleures conditions de transfert (phase de mise à disposition).

Après avoir présenté les outils et les hypothèses de notre approche, nous étudierons en détail la phase de transfert des ressources non relationnelles. Nous montrons notamment que chaque partenaire

augmente son utilité individuelle à l'issue du transfert, que chaque agent est doté d'un solde relationnel (*credit slip*) rendant compte d'une dette ou d'une créance sur son partenaire et que nous pouvons évaluer chaque situation relationnelle à partir de critères de cohérence et de coopération (Chapitre 3).

Nous montrons qu'il est préférable pour un agent de mobiliser son capital social pour augmenter les produits qu'il réalise lors de *la phase de transfert*. Pour cela, nous supposons que chaque agent est doté pour chaque relation qu'il entretient : d'un potentiel capitalistique rendant compte de l'intérêt que porte son partenaire aux ressources qu'il contrôle et d'un potentiel relationnel indiquant avec quelle facilité l'individu a accès aux ressources de son partenaire. Nous définissons alors le capital social comme un potentiel d'interaction coopérative c'est-à-dire comme l'ensemble des combinaisons possibles entre les potentiels capitalistiques des membres de son réseau et ses potentiels relationnels. Nous montrons ensuite les conditions dans lesquelles le capital social individuel peut être accumulé, mobilisé et déprécié (Chapitre 4).

Nous concluons sur l'existence du capital social en tant que "capital" et sur la distinction de deux dimensions de capital social individuel : le capital social "capitalistique" et le capital social "relationnel".



## Chapitre 3

# Le transfert interpersonnel d'une ressource non relationnelle : cadre d'analyse, évaluation des produits et détermination des critères de cohérence et de coordination

*" Actors are seen (...) with resources over which they have some (possibly total) control and in which they have interests. Social interdependence and systemic functioning arise from the fact that actors have interests in events that are fully or partially under the control of other actors. The result of the various kinds of exchanges and unilateral transfers of control that actors engage in to achieve their interests is (...) the formation of social relationships having some persistence over time ".*

J.S. Coleman (1990, p 300)





## Introduction

Pour étudier le concept de capital social et le définir à partir de ses composantes, nous avons choisi de mêler dans une même approche divers outils. Comme nous l'avons noté dans notre première partie, la notion de capital social a fait l'objet de nombreux travaux en sociologie. Les économistes se sont davantage positionnés sur la dimension collective du capital social et sur ses effets meso-économiques et macro-économiques. La plupart des études portant sur cette notion sont donc empiriques et tentent d'expliquer en quoi ce concept peut être utile pour l'analyse économique de certains phénomènes ou comportements socioéconomiques. Nous observons que le nombre de travaux portant sur le capital social individuel reste limité (économie expérimentale et théorie des jeux principalement), et même si certains l'introduisent dans une fonction d'utilité individuelle, peu nombreux sont les économistes qui sont parvenus à esquisser une approche globale du capital social individuel.

L'absence - dans la littérature économique - de référence bibliographique présentant les bases d'une conceptualisation de la "notion" de capital social, renforce les problèmes inhérents à sa définition en tant que capital et tend à freiner sa progression au stade de "concept" économique. Nous avons donc travaillé sur une approche individuelle du capital social permettant de donner une place conceptuelle au capital social dans l'analyse économique, en nous inspirant d'outils et de résultats pluridisciplinaires.

Le capital social individuel ne fait ainsi l'objet d'une réelle conceptualisation qu'en sociologie et principalement à travers les approches de Coleman (1990) et de Bourdieu (1980d).

(1) Bien que la définition fonctionnelle du capital social soit peu satisfaisante (Coleman 1988, Chapitre 1), sa conceptualisation dans les *Foundation* a l'avantage de présenter la notion à partir de certains

concepts et fondements économiques. Dans ses études, Coleman tente de lier l'approche sociologique de l'action sociale (en rapport avec son contexte) et l'approche économique qui se concentre sur des individus qui ne sont guidés dans leurs actions que leur propre utilité. Coleman choisit également de procéder par introspection dans son analyse et d'éviter la méthode de l'association statistique. Il souhaite ainsi expliquer les croyances individuelles en observant les mécanismes individuels ou en examinant les causes et les conséquences des changements qui interviennent.

Coleman (1990) choisit de supposer que les agents ne sont pas contraints par les normes et qu'ils ne sont intéressés que par leurs propres intérêts. Pour les raisons épistémologiques et personnelles qu'explique Boudon (2003), il décide donc d'introduire la structure sociale dans le paradigme de l'action rationnelle. Il explique qu'il faut partir de l'individualisme méthodologique en considérant un agent atomisé, optimisateur et égoïste, et du holisme méthodologique qui considère le cadre institutionnel comme une contrainte qui s'impose à chaque individu, pour développer une approche théorique qui introduit le second principe au premier (Coleman, 1988, p 95, Favereau, 2003, p 276). L'objectif de cette *re-socialisation* de l'agent est de l'introduire comme un acteur du système social, plutôt que de considérer que nous pouvons expliquer l'environnement socioéconomique en son absence et qu'il fonctionne de manière indépendante.

Nous reprenons cette idée dans notre approche, mais nous n'irons pas aussi loin dans l'analyse. Nous pensons en effet qu'il faut introduire une dimension sociale et relationnelle dans la rationalité de l'agent, mais nous pensons qu'il apparaît discutable de souhaiter totalement introduire l'organisation sociale dans la théorie du choix rationnel (Favereau 2003).

Certains, comme Sen ((1987) 1993)<sup>155</sup>, prétendent d'ailleurs que Smith (1759) n'occultait pas la dimension sociale de la rationalité contrairement à la lecture qu'en font les économistes néo-classiques et affectionnait particulièrement ce qu'il appelait la "prudence" et la "sympathie"<sup>156</sup>. Et comme Bouvier (2003) le souligne, Coleman reprend en partie les travaux de Smith (1759), puisqu'il caractérise de "sympathie" la " relation dans laquelle des personnes intériorisent les intérêts des autres " (Coleman, 1990, p 520) et puisque la notion de "prudence" chez Smith peut être comparée à celle de "contrôle" chez Coleman (Bouvier, 2003, p 332).

(2) L'idée d'introduire le stock de capital individuel pour expliquer les comportements individuels et collectifs est également présente chez Bourdieu (1980). À partir des trois formes de capital individuel (économique, culturel et social), Bourdieu explique les pratiques tendant à la reproduction sociale et au maintien d'un certain ordre social à chaque génération. Il utilise alors le capital social comme l'un des éléments expliquant ces mécanismes, le présentant ainsi comme une dotation individuelle discriminante qui fait l'objet d'une accumulation et doit être entretenue par les agents. Ainsi, sa définition du capital social reste pour nous la plus pertinente lorsqu'il s'agit d'introduire ce concept dans l'analyse économique. Mais bien que les propriétés du capital social soient clairement établies dans l'approche de Bourdieu, sa conceptualisation

---

<sup>155</sup> " Il est significatif d'étudier comment la défense obstinée que faisait Smith de la "sympathie", parallèlement à la "prudence" (dont la "maîtrise de soi" est une composante), a fini par disparaître dans les écrits de nombreux économistes se réclamant de la position soi-disant "smithienne" sur l'intérêt personnel et ses résultats " (Sen, 1993 (1987), p 25).

<sup>156</sup> " Aussi égoïste que l'homme puisse être supposé, il y a évidemment certains principes dans sa nature qui le conduisent à s'intéresser à la fortune des autres et qui lui rendent nécessaire leur bonheur, quoiqu'il n'en retire rien d'autre que le plaisir de le voir heureux " (Smith, 1999 (1759), p 23).

reste limitée et l'auteur s'attarde davantage sur les déterminants et les effets du capital social que sur ses composantes. Nous nous inspirerons donc des propositions de Bourdieu pour justifier l'existence du capital social en tant que capital et pour montrer qu'il peut s'avérer un outil de domination dans certaines situations.

Bien qu'elle ne puisse être considérée comme une conceptualisation du capital social, l'analyse structurale s'avère un outil intéressant pour étudier le capital social. De nombreux auteurs mentionnent ainsi le capital social comme l'un des éléments permettant d'expliquer la structure des réseaux sociaux ou la place qu'y occupent les agents. Il permet ainsi la construction d'outils et d'indicateurs rendant compte des caractéristiques structurales des réseaux et des jeux de pouvoir inhérents à toute structure relationnelle. Bien que nous n'adhérons pas à l'approche structurale du capital social qui le définit comme les relations ou les ressources du réseau individuel (et de ses membres), nous pensons qu'elle permet d'évaluer des mécanismes et des phénomènes que l'analyse économique ne pourrait à elle seule étudier (ou difficilement). Nous reprendrons et utiliserons ainsi dans notre approche les outils développés par l'analyse structurale (particulièrement la théorie des graphes), ainsi que certains de ses résultats (indicateurs de centralité, liens forts/faibles, trous structuraux...).

Séduis par les avantages que présente l'individualisme méthodologique, nous reprendrons cette démarche dans notre approche. Nous présenterons donc un cadre d'analyse mêlant certains des outils (et hypothèses) développés dans la théorie de l'action des *Foundations* (rationalité, *credit slip*, contrôle / intérêt sur les ressources), avec ceux de l'analyse structurale (théorie des graphes, indicateurs de centralité, position structurale...).

Pour renouveler la conception du capital social, nous choisissons de partir des relations interpersonnelles et des transferts de ressources qui leurs sont associées. Comme nous l'avons montré, il convient alors de se placer dans le cadre de la Réciprocité plutôt que de l'Echange. Étudiant les ressources non-relationnelles, nous envisagerons principalement le cas de la réciprocité directe dans ce chapitre et les transferts individuels dans un cadre dynamique.

Pour étudier le concept de capital social, nous partons de l'idée que c'est lorsque les agents transfèrent des ressources, qu'ils mobilisent leur capital social. En supposant que les agents entretiennent des relations pour satisfaire leurs besoins et en nous inspirant des travaux portant sur l'homophilie et la compatibilité des caractéristiques individuelles, nous isolons quatre catégories de déterminants relationnels : le capital humain, le statut socioéconomique, le cadre institutionnel et les besoins. Ces déterminants permettent à chaque agent d'identifier les individus qui pourraient détenir des ressources non relationnelles permettant de satisfaire leurs propres besoins. Ils mobilisent des ressources qui leurs permettent d'accéder aux ressources des membres de leurs réseaux. C'est ce potentiel d'interaction coopérative que nous définissons comme du capital social.

Pour le montrer, nous identifions deux phases pour le transfert interpersonnel d'une ressource non relationnelle (entre deux agents seulement) : la phase de mise à disposition et la phase de transfert. Pour rendre compte des composantes du capital social, nous nous intéressons tout d'abord à ses déterminants et à ses effets. C'est pour cette raison que nous étudions dans un premier temps la phase de transfert (Chapitre 3.2 et 3.3), avant de détailler la définition et la mobilisation du capital social dans la phase de mise à disposition (Chapitre 4). Nous expliquons les principales conséquences de la mobilisation du capital social dans le 2<sup>ème</sup> paragraphe (Chapitre 3.2), en prenant soin de détailler les effets des

transferts de ressources non relationnelles sur l'utilité des partenaires (le fournisseur ou le bénéficiaire) et sur leur solde relationnel (*credit slip*, créances / dettes sociales). Nous montrons enfin dans le 3<sup>ème</sup> paragraphe que certains éléments ou événements peuvent conduire les agents à rompre une relation, qu'il est possible de les identifier en évaluation la position structurale de chaque agent et en définissant des seuils psychologiques de rupture (critère de cohérence et de coopération) (Chapitre 3.3).

## 1. Cadre d'analyse

Nous partons ici des principales hypothèses de la théorie de l'action définie par Coleman (1990). Nous considérons en effet qu'il est plus simple d'utiliser un agent rationnel pour étudier les réseaux sociaux. L'agent constitue son réseau relationnel de façon à satisfaire ses intérêts propres et pour répondre à ses besoins. Nous supposons qu'un comportement purement altruiste ou désintéressé ne peut exister (ou reste un comportement marginal dans la société considérée) mais nous n'écartons pas l'existence d'un altruisme stratégique.

Pour débiter considérons deux individus  $i$  et  $j$ , tous deux membres d'un réseau  $W$  que nous représentons graphiquement comme un ensemble de nœuds  $N = \{n_1, n_i, n_j, \dots, n_w\}$ . Le réseau  $W$  est d'une taille et d'une densité importante, tel que les effets habituels des petits groupes (fréquence des relations, densité, rareté des ressources...) n'ont pas d'effet sur les variables que nous allons choisir. Graphiquement, ces individus sont représentés sous forme d'une relation simple entre deux acteurs ( $n_i, n_j$ ) qui forme une paire  $l$ , dite ordonnée et orientée – c'est-à-dire que la ligne  $l$  qui va de  $i$  à  $j$  peut être différente de celle qui va de  $j$  à  $i$  – appartenant à un ensemble de paires ordonnées  $L = \{l_1, l_2, \dots, l_L\}$ .

Nous considérons une paire particulière  $l$  entre les noeuds  $n_i$  et  $n_j$  dans le graphe  $G = (N, L)$ . Nous ignorons pour le moment les lignes qui pourraient être incidentes à  $n_i$  ou  $n_j$  hormis celle qui relie  $n_i$  à  $n_j$ , tel que nous considérons la dyade symétrique  $\langle n_i, n_j \rangle$ .

Dans ce cadre, nos hypothèses sont les suivantes : nous supposons que des individus  $i$  et  $j$  entretiennent une relation s'il existe entre eux une connexion durable, souhaitée ou non. Nous les supposons rationnels au sens de Coleman (1990), c'est-à-dire qu'ils n'entretiennent une telle relation que si elle permet de satisfaire leurs intérêts individuels ou de répondre à leurs besoins ( $b_i \in B_i$  et  $b_j \in B_j$ ). Les individus ne maintiennent donc une relation qu'en fonction de ce qu'ils peuvent percevoir de ces interactions (Rusbult et Bruunk, 1993). Chacun possède des ressources que nous répartissons en deux catégories : les ressources relationnelles et les autres.

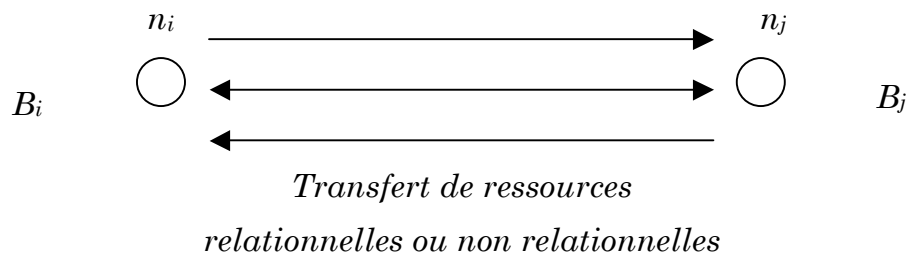
*Définition Les ressources relationnelles sont des capacités relationnelles, c'est-à-dire des capacités d'accès aux ressources des partenaires considérés. Les ressources non relationnelles sont les ressources que l'agent peut détenir sous forme de capital (humain, financier, nature, physique... autres que le capital social) ou celles que possèdent les membres de son réseau et auxquelles il a accès.*

La notion de "relation" est caractéristique des rapports sociaux et interpersonnels en sociologie mais reste polysémique en économie. Nous pouvons en effet avoir une relation entre deux variables quelles qu'elles soient, deux agents, deux firmes, deux notions, deux institutions, deux phases... La "relation" entre deux objet peut signifier qu'ils sont corrélés entre eux, qu'ils échangent, qu'ils se ressemblent... Nous avons donc



choisi de préciser la définition que nous donnons aux "relations interpersonnelles" à partir de la notion de capabilité de Sen (2000)<sup>157</sup>.

*Hypothèse 1 Nous supposons que les individus  $i$  et  $j$  entretiennent une relation si (a) les ressources détenues par l'individu  $j$  répondent, au moins en partie, aux besoins de l'individu  $i$  ( $B_i$ ) ou si (b) les ressources détenues par l'individu  $i$  répondent, au moins en partie, aux besoins de l'individu  $j$  ( $B_j$ ).*



Ainsi, puisque les individus  $i$  et  $j$  sont rationnels et considèrent que la relation qu'ils entretiennent avec leur partenaire leur permet d'obtenir le contrôle de ressources qui peuvent répondre à leurs besoins respectifs, nous pouvons considérer que cette relation est profitable pour chacune des parties.

*Hypothèse 2 Nous supposons que la relation entre  $i$  et  $j$  est mutuellement profitable si et seulement si nous avons simultanément (a) et (b).*

Nous restreignons ainsi notre approche en ne considérant que les relations qui sont mutuellement profitables<sup>158</sup>. Cependant, si l'une des

---

<sup>157</sup> Sen (2000) définit la capabilité comme " les diverses combinaisons de fonctionnements (états et actions) que la personne peut accomplir "(ibid., p 65 - 66).

<sup>158</sup> Notons ici que la spécificité "mutuellement profitable" de la relation entre  $i$  et  $j$  n'est pas tout à fait celle que l'on associe à un lien symétrique (ou mutuel) dans l'analyse

parties considère que la relation ne lui permet pas de satisfaire ses intérêts, elle ne souhaitera pas entretenir cette relation en accord avec l'Hypothèse 2.

Dans ce cadre d'analyse, plusieurs questions restent sans réponse. Nous pouvons en effet nous demander les raisons qui poussent les individus à solliciter l'aide de leur partenaire pour satisfaire leurs besoins ? Peut-on établir une typologie des échanges en fonction du type de ressources qui sont transférées ?

Pour y répondre, il conviendrait d'étudier les caractéristiques et les besoins de chaque individu, le volume et la nature des ressources échangées ou encore les conditions de transaction. De nombreux travaux se sont penchés sur ces problèmes et répondent en partie à ces questions. Mais la question que nous nous posons ici est de déterminer comment les individus  $i$  et  $j$  ont accès aux ressources de leurs partenaires, c'est-à-dire quels sont les outils et les ressources qu'ils utilisent pour qu'un transfert ait lieu?

Nous pensons que le concept de capital social permet en grande partie de répondre à cette question. Il faut pour cela modifier les approches qui ont déjà été formulées et sortir des cadres d'analyse que nous trouvons dans la littérature relative à la conceptualisation individuelle du capital social. Comme nous avons pu le préciser précédemment, il nous apparaît important de rompre avec les approches intégrant dans la définition même du capital social, les normes et les valeurs d'une part et les ressources que possèdent les agents d'un réseau d'autre part. En effet, même si nous n'écartons pas l'influence que peuvent avoir ces caractéristiques sur l'accumulation, la production ou

---

structurale. Dans ce dernier cas, on dit d'une relation (ou dyade) qu'elle est mutuelle (ou symétrique) lorsque l'on trouve simultanément  $l_k = \langle n_i, n_j \rangle$  et  $l_k = \langle n_j, n_i \rangle$ .

encore la dépréciation du capital social, il nous semble incorrect de le définir ainsi.

*Définition Nous définissons le capital social comme un potentiel d'interaction coopérative, c'est-à-dire comme un ensemble de ressources qui permettent à un individu d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'elles puissent satisfaire ses besoins.*

La notion de "potentiel d'interaction coopérative" est empruntée aux propos de Bagnasco (2006), qui l'utilise pour définir le capital social comme l'avantage donné par une forme d'organisation sociale à l'individu : "*le capital social est un donné de l'organisation sociale, c'est un potentiel d'interaction coopérative que cette organisation sociale met à disposition des personnes*" (ibid., p 52).

Pour parvenir à cette définition du capital social, nous nous sommes inspirés d'une citation du Projet de Recherche pour les Politiques (2003) qui explique que "*les composantes fondamentales du capital social doivent être distinguées de ses déterminants et de ses effets*" (ibid. p 4). En effet, de nombreuses ressources sont utilisées par les individus pour accéder aux ressources de leurs partenaires. Mais il convient de distinguer les ressources qui sont du capital social, de celles qui en sont des déterminants (à l'origine de sa mobilisation ou de sa production) ou des effets (variation d'utilité par exemple).

À partir de ce cadre d'analyse général et de cette définition pour le moment "confuse" du capital social, nous allons préciser un certain nombre d'hypothèses. Nous allons tout d'abord reprendre la notion de "credit slip" développée par Coleman (1990) dans sa théorie de l'action et l'adapter à notre analyse. Nous expliquerons ensuite que le transfert d'une ressource non relationnelle se réalise en deux temps : la phase de mise à disposition de la ressource et la phase de transfert. Nous indiquerons alors que le capital social n'intervient que dans la première phase (phase de mise à disposition), mais qu'il convient d'étudier la phase

de transfert pour comprendre que les produits obtenus à l'issue du transfert sont liés au capital social individuel des deux parties.

### 1.1. La polarité des relations : une réappropriation du "credit slip"

Coleman (1988, 1990) explique à partir de la théorie de l'action, que l'une des formes du capital social consiste à considérer un système d'obligations conduisant à la mise en place d'un "*credit slip*", c'est à dire d'un engagement moral de l'individu  $j$  envers son partenaire, lui indiquant qu'il pourra à l'avenir faire appel à ses ressources (ou à ses compétences) pour atteindre ses objectifs. Schweize, Schepp et Bershom (1998) présentent même une mesure du capital social en considérant que les transferts interpersonnels sont des investissements et que l'agent peut espérer obtenir un produit en retour de celui-ci. Ce résultat est également repris dans plusieurs autres théories comme les théories institutionnalistes, l'analyse néo-structurale ou encore les modèles de réciprocité.

Nous avons choisi de placer notre analyse dans un cadre dynamique puisque nous partons de cette hypothèse de *credit slip* qui invite à considérer que les individus se comportent stratégiquement sur plusieurs périodes. Rappelons que cette hypothèse implique qu'un transfert de ressources est le résultat de la confrontation d'un besoin et d'une ressource à un instant  $t$  donné mais ne peut être détaché de son contexte temporel, c'est-à-dire des échanges passés et des échanges à venir.

Nous supposons ainsi, que les individus sont capables d'évaluer la valeur sociale (ou morale) de leurs transferts. Ils sont donc capables à chaque instant de savoir s'ils peuvent demander à leur partenaire de leur rendre un service (créance sociale sur autrui) ou s'ils doivent au contraire lui rendre un service (dette sociale envers autrui). Cette idée est également suggérée dans les modèles de réciprocité lorsque Kolm (2006)

explique que le contre-don est souvent motivé par le fait que : " (...) *receiving a gift often creates a moral debt of the receiver toward the giver. (...) This indebtedness is often disagreeable for the receiver, in itself or as a result of the judgment of other people (possibly including the giver) or of society* " (ibid., p 406). C'est plus particulièrement le cas dans la réciprocité comparative (balance reciprocity) qui est directement motivée par le déséquilibre qui est créé lorsque l'on reçoit un don. Dans ce cas, le bénéficiaire n'est alors motivé pour effectuer un contre-don que s'il permet de rétablir au mieux ce déséquilibre.

Hypothèse 3 *Nous supposons individu possède plusieurs soldes relationnels (SR) qui représentent la nature de son obligation relationnelle (créance ou dette) pour chacune des relations qu'il entretient. Il existe ainsi autant de soldes relationnels pour un individu donné qu'il possède de relations, tel que si le nœud ( $n_i$ ) est adjacent aux nœuds  $n_j$ ,  $n_k$  et  $n_z$ , nous avons  $SR_{ij}$ ,  $SR_{ik}$  et  $SR_{iz}$ .*

Nous précisons le principe de *credit slip* à partir de ces deux rôles tel que :

Hypothèse 4 *Nous supposons qu'un individu acquiert une créance sociale sur un autre individu en cédant l'une de ses ressources à cet individu qui, reconnaissant le service rendu, se voit dans l'obligation (morale, institutionnelle ...) de lui reconnaître une dette.*

À titre d'exemple, nous pouvons prendre le cas des SEL (Système d'Echange Local), qui constituent un système d'échange alternatif construit à côté du système dominant d'économie de marché. Les SEL sont des associations déclarées ou de fait à but non lucratif, implantés localement, et qui permettent à leurs membres de procéder à des échanges de biens, de services et de savoirs sans avoir recours à la monnaie traditionnelle. Ils permettent donc aux adhérents de réaliser des transferts interpersonnels qui sont valorisés par une monnaie fictive et autonome. Cette monnaie suit une règle que définissent les adhérents mais reste souvent relative au temps que prend le service rendu. Ainsi,

un adhérent fournissant une heure d'enseignement est crédité de 60 crédits et le bénéficiaire doit 60 crédits. Ces crédits sont mutualisés par l'organisation tel que le fournisseur peut s'adresser à un troisième agent pour qu'il lui rende un service ayant une valeur de 60 crédits et le bénéficiaire peut rendre service à ce même agent (ou à un quatrième) pour s'acquitter de sa dette de 60 crédits. Le système s'équilibre tel que chaque adhérent tente de céder autant de ressources qu'il n'en consomme.

En fonction de la valeur de son solde relationnel (que nous préciserons par la suite), l'individu prend l'un des deux rôles suivants :

Créancier : l'individu considère qu'il peut faire appel aux ressources de son partenaire. Il possède une créance sociale sur cet individu qui est son débiteur.

Débiteur : l'individu considère que son partenaire peut faire appel à ses ressources pour satisfaire l'un de ses besoins. Il a une dette sociale envers lui qui se présente comme son créancier.

Mais le sens dans lequel s'effectue le transfert est indépendant de la valeur du solde relationnel des partenaires. On peut en effet imaginer une situation dans laquelle un individu, créancier sur un autre, lui rend à nouveau un service. Il va donc augmenter la valeur de sa créance et celle de la dette de son partenaire. Nous verrons cependant qu'il peut exister une valeur seuil du solde relationnel au-delà de laquelle un créancier ne souhaite plus aider son partenaire ou au-delà de laquelle le débiteur s'interdit de demander plus de service qu'il ne pourrait en rendre à son partenaire.

Pour simplifier notre démarche, il nous semble opportun de reprendre la distinction entre les *relations asymétriques* et les *relations mutuelles* déjà formulée par Coleman (1990) en y apportant quelques

modifications.<sup>159</sup> Pour lui, l'échange naît du fait qu'un individu souhaite acquérir le contrôle d'une ressource qui a un grand intérêt pour lui. Il peut même dans certains cas souhaiter un échange mutuel en cédant à son partenaire une ressource qu'il contrôle mais qui a peu d'intérêt pour lui (ibid., p 406).

Dans le cadre de notre étude, nous considérons que si l'on peut attribuer un rôle à chaque partenaire du transfert (créancier ou débiteur), la relation est dite *asymétrique* ; si les individus sont à la fois créanciers et débiteurs (ou ni l'un ni l'autre), la relation est dite *symétrique*. Dans ce dernier cas, qui est d'ailleurs celui de toute relation qui débute<sup>160</sup>, chaque individu peut solliciter l'autre pour obtenir une ressource. *Les relations mutuelles* se présentent alors comme un cas particulier des relations symétriques puisqu'elles comprennent une dimension affective en grande partie provoquée par l'historicité de la relation (Alesina et La Ferrara 2002). En effet, la proximité qu'entretiennent deux individus peut les inciter à ne plus prendre en compte leurs rôles respectifs (créancier ou débiteur) dans leur relation et dans leur stratégie de transfert (c'est notamment le cas des relations d'amitié, relations familiales...).

Pour représenter les relations interpersonnelles en fonction des soldes relationnels, précisons les notations que nous allons utiliser :

- La créance de l'individu  $i$  envers l'individu  $j$  sera notée  $C_{ij}$ .
- La dette de l'individu  $j$  envers l'individu  $i$  sera donc notée  $D_{ji}$ .

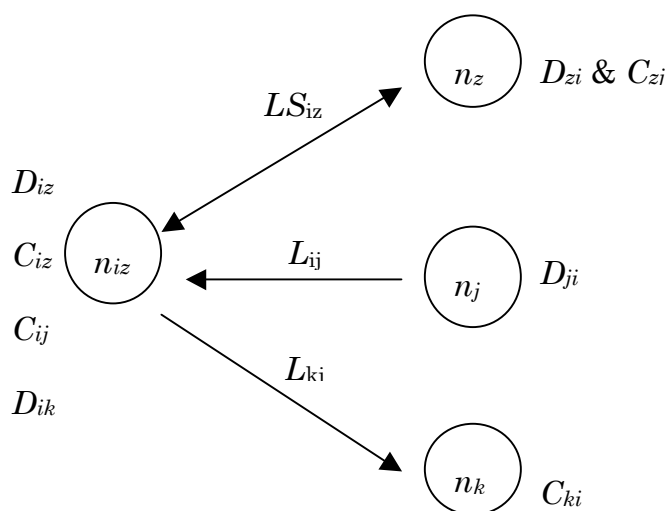
---

<sup>159</sup> Rappelons que Coleman considère que les individus peuvent soit contrôler une ressource soit y porter un intérêt.

<sup>160</sup> Nous verrons notamment qu'il existe des cas où la relation débute en situation asymétrique (3<sup>ème</sup> Partie).

Si l'individu  $i$  est le créancier dans la relation et l'individu  $j$  son débiteur, nous noterons ainsi la relation asymétrique :  $L_{ij}$  (le créancier apparaissant juste après le  $L$ ). Par conséquent, lorsque l'individu  $i$  est débiteur dans une relation avec l'individu  $k$ , celle-ci est notée  $L_{ki}$ . Enfin, dans les relations symétriques comme celles entre  $i$  et  $z$  - dans laquelle les individus  $i$  et  $z$  sont à la fois créanciers et débiteurs - la relation est notée  $LS_{iz}$  ou indifféremment  $LS_{zi}$ .

Figure 3.1. Représentation de la polarité des relations : une relecture du "credit slip"



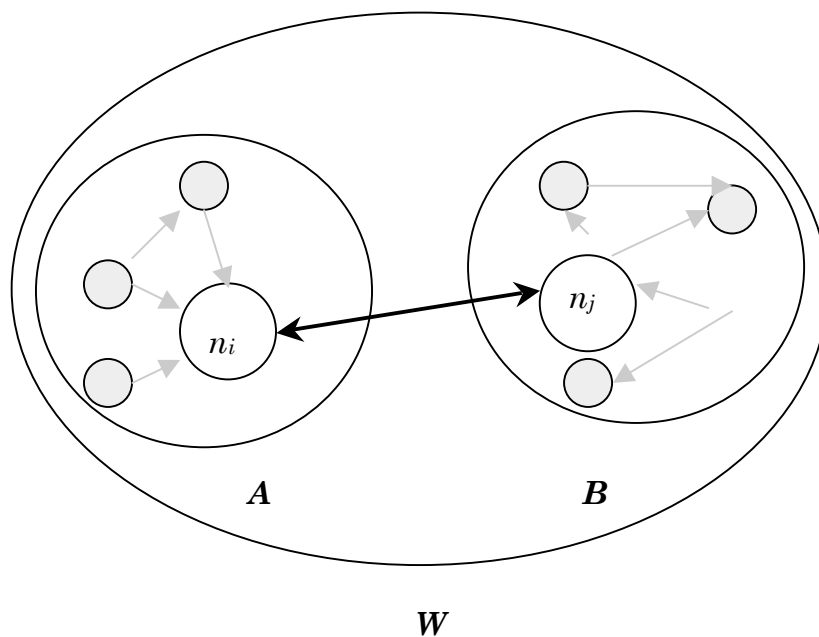
Nous pouvons ainsi représenter un réseau  $W$  en prenant en compte la valeur des soldes relationnels de chaque individu. Nous utilisons pour cela la théorie des graphes en orientant  $G = (N, L)$  de telle sorte que nous puissions facilement identifier les créanciers et les débiteurs. Nous nous inspirons pour cela de la représentation graphique orientée utilisée dans l'analyse structurale qui indique que lorsque l'on choisit de mesurer le prestige (ou le statut) d'un acteur dans un graphe donné, on peut prendre en compte le nombre de sommet des flèches qui lui sont incidentes. Chaque individu (ou sommet) est ainsi relié par une (ou plusieurs) flèche. Le sommet de la flèche indique donc dans notre modèle l'individu qui est



le créancier de la relation, l'origine de la flèche son débiteur. Les flèches à double sens indiquent que les individus entretiennent une relation symétrique.

Dans le graphe ci-dessous, nous avons représenté un réseau ( $W$ ) que nous avons scindé en deux groupes distinct ( $A$  et  $B$ ). Les groupes  $A$  et  $B$  sont reliés entre eux par la relation symétrique qu'entretiennent les individus  $i$  et  $j$ . Ce lien entre les individus  $i$  et  $j$  est donc important dans le réseau  $W$ , puisqu'il est le seul qui permette de faire correspondre le sous-ensemble  $A$  et le sous-ensemble  $B$ . C'est ce que l'analyse structurale appelle un pont structural et bien que de nombreux auteurs aient déjà travaillé sur la relation entre cette notion et le capital social, nous apporterons quelques éléments de compréhension complémentaire en mettant en relation cet aspect avec le modèle de capital social individuel que nous allons présenter.

Figure 3.2. Orientation d'un graphe à partir du *credit slip* des agents pour révéler l'importance de chaque agent dans le réseau



Dans le réseau A, l'individu  $i$  tient une place importante puisqu'il est créancier de la plupart de ses relations. Sa situation nous révèle qu'il a rendu un grand nombre de services à ses partenaires et qu'il contrôle de nombreuses ressources qui ont un intérêt pour les autres membres de son réseau. Il est donc un élément important du réseau et nous pouvons supposer que les ressources qu'il contrôle sont rares. De son côté, l'individu  $j$  est débiteur de la plupart de ses relations, ce qui nous indique qu'il ne possède pas les ressources qui peuvent satisfaire ses besoins et qu'il est souvent contraint d'obtenir le contrôle des ressources d'autrui<sup>161</sup>.

Les individus  $i$  et  $j$  entretiennent une relation de type symétrique, c'est-à-dire que leurs soldes relationnels respectifs sont probablement nuls ou bien qu'ils ne prennent plus en compte la valeur de leur solde relationnel dans leur relation. Ce dernier cas est caractéristique des relations mutuelles pour lesquelles il n'existe plus d'effet seuil pour leurs soldes relationnels (ou que la valeur des seuils est très importante). La disparition de cet effet peut être due au type de relation qu'ils entretiennent (parents, amis...), à un fort niveau de confiance entre ces individus ou encore à la durabilité de leur relation (ou à l'importante fréquence de leurs échanges).

## 1.2. Proximité, attraction et déterminants des relations interpersonnelles

Afin de qualifier et de comprendre le rapprochement entre deux individus et expliquer l'origine et le développement d'une relation, de nombreux travaux utilisent la notion d'attraction et plus particulièrement celle *d'attraction interpersonnelle*.

---

<sup>161</sup> Nous verrons dans le chapitre 4 qu'il est intéressant de mesurer le niveau de centralité et de prestige de l'individu afin de rendre compte de l'importance de son capital social.

Michinov (2001) explique qu'elle "*désigne alors la " force qui attire les êtres vers quelque chose ou quelqu'un "* (ibid, p 4). Mais le concept reste flou et de nombreux chercheurs se sont attachés à le préciser et à en déterminer les contours<sup>162</sup>. La complexité des mécanismes d'attraction incite à penser que l'attraction interpersonnelle n'est pas constituée de la seule composante émotionnelle (conception unidimensionnelle de l'attraction) et qu'elle peut être décrite sur la base d'une approche multidimensionnelle de l'attraction : affective, intellectuelle, collective, sociale ou personnelle. Maisonneuve et Lamy (1998) expliquent en effet que "*(...) nos attirances et nos préférences n'ont pas une tonalité exclusivement 'affectueuse' ; elles peuvent inclure des composantes multiples (...)*" (ibid, p 168).

Maisonneuve (1991) observe que l'attraction (ou le choix des personnes avec lesquelles nous sommes en relation) dépend en partie de l'objectif poursuivi et du contexte social<sup>163</sup>. De son côté, Michinov (2001) distingue deux types d'attraction : l'attraction sociale d'une part qui est définie par "*(...) les caractéristiques prototypiques des membres du groupe d'appartenance (...), et dépend de l'identification au groupe*" (ibid., p 18) et l'attraction personnelle qui reste déterminée par "*(...) les caractéristiques idiosyncrasiques de chaque individu (caractéristiques de*

---

<sup>162</sup> Voir Berscheid (1985) pour une revue.

<sup>163</sup> L'attraction interpersonnelle est généralement employée en psychologie sociale pour décrire "*un processus préférentiel, réciproque ou non, intervenant dans les groupes sociaux avec une intensité et une durée variables selon les individus et les situations*" (Maisonneuve, 1991, p 82). Il distingue alors deux types de groupes : le socio-groupe qui repose sur un objectif collectif (attraction sociale) et impersonnel, et le psyche-groupe qui repose sur des dispositions individuelles et personnelles (attraction personnelle). Il s'avère intéressant dans notre approche de reprendre cette distinction entre socio-groupe et psyche-groupe car elle nous conduit à retrouver la distinction entre capital social individuel et collectif.

*personnalité, âge, sexe, similitude d'attitudes, valeurs, etc.) et ne dépend pas de l'identification au groupe "* (ibid., p 18). Il précise ainsi qu'il faut adopter une conception adaptative de l'attraction qui prendrait en compte des aspects individuels et collectifs dans la relation<sup>164</sup>. L'attraction doit être considéré comme un choix stratégique contextuel. Nous devons considérer l'intérêt objectif de l'individu mais également son intérêt subjectif, c'est-à-dire celui qui dépend du contexte et de l'environnement social de l'individu.

*" L'attraction et ses diverses formes, plus ou moins intenses et réciproques (amitié, amour, affinités, affiliation, respect, attraction initiale...), ne seraient donc pas dissociables du contexte social, des rôles et statuts de l'individu "* (ibid., p 22).

Une approche tendant à considérer l'individu dans son environnement social est caractéristique de la théorie de l'identité sociale et de *l'auto-catégorisation*. Selon Turner (1985), il existe ainsi trois niveaux auxquels chaque individu peut se trouver : individu singulier (identité personnelle), membre d'un groupe (identité sociale), un être humain (identité humaine).

*" Le fait que les gens se considèrent comme semblables ou différents n'est pas figé, mais varie selon le niveau de catégorisation des individus qui dépend des caractéristiques du contexte social "* (Michinov, 2001, p 18).

Ces éléments nous amènent à nous interroger sur l'existence d'un certain déterminisme social dans les relations. Ainsi, bien que

---

<sup>164</sup> *" L'attraction interpersonnelle apparaît comme un processus dynamique mêlant les facteurs à la fois individuels et collectifs "* (Michinov, 2001, p 19).

l'homophilie (ou le partage d'une certaine proximité<sup>165</sup>) entre les individus apparaît comme l'un des déterminants de l'attraction interpersonnelle, les individus adaptent stratégiquement leurs comportements d'affiliation en fonction du contexte. Nous adapterons donc la notion de proximité afin de montrer qu'il ne convient pas seulement que les caractéristiques individuelles soient semblables pour provoquer l'attraction, mais qu'il faut qu'elles soient compatibles. Nous allons donc développer un outil constitué de quatre déterminants relationnels permettant d'expliquer cette compatibilité.

*1.2.1. De l'homophilie à la compatibilité des caractéristiques individuelles*

*" Amis et amants ont tendance à avoir des âges proches, à appartenir à des catégories sociales et professionnelles semblables, à être issus des mêmes milieux, à habiter des lieux géographiquement peu éloignés, à avoir même niveau de diplôme, etc. Le réseau personnel d'un individu, loin de correspondre à un échantillon au hasard, est toujours un échantillon biaisé par l'homophilie "* (Degenne et Forsé, 2004, p 41).

L'un des éléments qui a le plus d'importance dans l'attraction interpersonnelle reste *la similitude d'attitudes* qui représente pour

---

<sup>165</sup> Parmi les nombreuses formes de proximité que l'on retrouve dans la littérature (spatiale, affective, institutionnelle, cognitive...), la proximité spatiale a fait l'objet d'une attention particulière, notamment parce qu'elle est simple à observer et à mesurer. Elle a été étudiée selon deux concepts : *la proximité euclidienne* qui correspond à la simple distance entre les individus et *la proximité fonctionnelle* qui reprend la précédente en prenant en compte les canaux de communication et des zones de circulation partagées entre les individus. On montre que ces deux formes de proximité, et notamment la seconde, ont une incidence sur la probabilité d'établir une relation entre deux individus. Elles offrent d'avantage d'opportunités d'échange, favorisent l'intégration dans des groupes, augmentent le degré de satisfaction des membres d'un réseau et facilitent l'émergence d'un leader en son sein.

l'individu une source d'équilibre ou de récompense. Les études effectuées sur des relations entre employés d'une même entreprise, entre les recruteurs et recrutés, entre les patients d'un même médecin, ou encore entre les professeurs et leurs élèves semblent conforter ce résultat dans de nombreux cas<sup>166</sup>. L'homophilie permet donc aux individus d'établir plus facilement des relations et d'échanger davantage (Alesina et La Ferrara, 2002). Le fait que deux individus parlent la même langue, pratiquent la même religion ou habitent la même commune, augmente la probabilité qu'ils entretiennent une relation. La proximité cognitive, qui correspond au nombre de connaissances communes<sup>167</sup> que peuvent avoir

---

<sup>166</sup> Pour plus de détails, voir Belin-Michinov et Monteil (2001).

<sup>167</sup> " Une donnée seule ne signifie rien. Des informations perçues par certains agents peuvent donc n'avoir aucune signification à leurs yeux. Elles doivent être interprétables en relation avec d'autres éléments significatifs de connaissance déjà intégrés dans l'intellect, pour avoir une signification. La connaissance n'est que la traduction significative d'une information dans l'esprit du récepteur, compte tenu de ses relations avec d'autres éléments de connaissance. La connaissance est donc essentiellement contextuelle. D'un point de vue général, la circulation de l'information – en soi, seule l'information circule – est donc une condition nécessaire mais insuffisante à l'apprentissage de nouvelles connaissances " (Degenne et Forsé, 2002, p 8).

des agents entre eux<sup>168</sup>, a également été identifiée comme un facteur pro-relationnel<sup>169</sup> (Glaeser, Laibson et Sacerdote, 2001).

Cette liaison entre attitude semblable et attraction relationnelle doit cependant être nuancée. D'autres facteurs doivent être pris en compte telles que certaines caractéristiques individuelles (l'âge, le style d'attachement, l'estime de soi...) et certains phénomènes collectifs (conjoncturels, structurels et organisationnels, psycho-écologiques...) qui permettent de qualifier cette relation (quantité, qualité et fréquence des informations échangées, degré d'affinité, fréquence des contacts, motivations...) et de la contextualiser (professionnelle, associative, ludique, sportive...).

Ainsi, " le débat déjà ancien entre défenseurs de l'hypothèse de similitude ("qui se ressemble s'assemble") et défenseurs de celle de dissimilitude ("les contraires s'attirent") perdure " (Belin-Michinov, 2001, p 2). Par ailleurs, de nombreuses études empiriques montrent également que lorsque l'identité sociale est activée, la similitude entre les individus n'entre plus en compte dans l'affiliation : *phénomène de dépersonnalisation*. Ce concept a été défini par Turner (1985) comme une " redéfinition du soi, allant des différences individuelles et attributs

---

<sup>168</sup> " La proximité s'appuie sur la notion de connaissances communes : formellement, les individus  $i$  et  $j$  ont des connaissances communes, si, parmi les connaissances qui restent privées,  $i$  sait les caractéristiques de l'ensemble  $X = \{1, \dots, n\}$  de  $j$ , et  $j$  sait les caractéristiques  $X' = \{1, \dots, n\}$  de  $i$ , et si  $j$  sait que  $i$  connaît  $X$ , et enfin si  $i$  sait que  $j$  connaît  $X'$ . Alors, si parmi toutes leurs connaissances,  $i$  et  $j$  partagent un grand nombre de connaissances communes, ils sont en proximité cognitive " (Degenne et Forsé, 2002, p 8).

<sup>169</sup> Perrin (2003) explique ainsi que " plus la constellation des connaissances tirées de l'expérience est différente d'un individu à l'autre, moins sera forte la probabilité que la transmission d'information donne lieu à une interprétation convergente ou proche par ces individus " (ibid., p 9).

*distinctifs à une appartenance sociale partagée et des stéréotypes reliés "* (ibid., p 568). Les individus appartenant à une même catégorie se considèrent alors comme des éléments interchangeables et mettent de coté leur unicité. L'individu peut donc être perçu différemment selon qu'il met en avant les caractéristiques de son identité personnelle ou celles de son identité sociale.

Belin-Michinov et Monteil (2001) tentent d'apporter des éléments de réponse à ce débat et expliquent qu'il semblerait que ce n'est pas la *similitude affective* qui détermine l'attraction, mais la *similitude fonctionnelle*. Celle-ci est rattachée à des éléments qui permettent à l'individu d'évaluer la pérennité d'une relation. Cette évaluation est réalisée sur la base d'objectifs déterminés dans un certain contexte à un moment donné de la vie de l'individu. Par ailleurs, les éléments de similitude sur lesquels se basent les individus, semblent être dépendants du moment de développement de la relation : au début d'une relation, le sexe, l'âge et l'origine sociale ou ethnique détermineraient le choix relationnel, mais ce serait la similitude des valeurs qui garantirait la pérennité d'une relation. L'attraction interpersonnelle découle ainsi d'une similitude fonctionnelle entre les individus, que l'on peut évaluer à partir de la compatibilité des caractéristiques individuelles et collectives à un certain moment et dans un contexte social particulier.

Cette approche nous conduit à modifier notre perception du capital social puisqu'il convient désormais de s'attarder sur la compatibilité des caractéristiques relationnels et d'éviter de se limiter à une analyse atomistique de ces attributs<sup>170</sup>. En effet, les caractéristiques individuelles ne suffisent plus à caractériser une relation puisqu'ils sont les mêmes

---

<sup>170</sup> Nous rejoignons ainsi l'approche sociologique du lien de Sonnemans, Van Dijk et Van Winden (2004) en supposant qu'un lien est le résultat de la réciprocité des sentiments de deux agents.



pour chacune de ces relations et qu'elles sont toutes de nature différentes. Ainsi, seule la compatibilité entre ses caractéristiques et celles de son partenaire, peut expliquer le type et la nature de la relation qu'il entretient avec les membres de son réseau. La modification des caractéristiques individuelles ne modifie donc pas nécessairement la nature de ses relations, puisque même si les caractéristiques de son partenaire évoluent également, la similitude fonctionnelle entre ces individus peut être identique et la relation sensiblement la même. L'un des points clé de notre analyse se présente ainsi :

*Hypothèse 5 Nous supposons que ce ne sont pas les caractéristiques individuelles qui déterminent en partie l'existence, le contenu ou la nature des relations entre les individus, mais bien leur compatibilité à un moment donné.*

Nous pouvons donc nous demander quels sont les caractéristiques relationnels qui entrent en compte dans le processus d'attraction et dans les choix relationnels. Pour les déterminer, nous avons étudié les principales variables qui étaient utilisées dans les études empiriques relevant des relations et des transferts interpersonnels. Nous les avons ensuite regroupées en quatre familles de ce que nous appelons les "déterminants relationnel".

#### *1.2.2. Les quatre principales familles de déterminants relationnels*

Comme nous avons pu l'expliquer, l'attraction interpersonnelle mêle des processus cognitifs et émotionnels. Elle n'est donc pas un processus stable puisqu'elle évolue avec la relation (Belin-Michinov & Monteil, 2001), varie d'une relation à l'autre (ami, famille, travail...) et se modifie en fonction de l'évolution des caractéristiques individuelles (statut, religion, compétences...). C'est cette instabilité de l'attraction qui en fait un objet complexe à étudier. Dans l'analyse, il faut donc prendre en compte la structure sociale, le contexte dans lequel nous l'observons ou

encore des caractéristiques individuelles, collectives ou sociales qui peuvent l'influencer.

Pour rendre compte de ces phénomènes, nous partons d'une étude de Newcomb (1960) qui est l'un des premiers à explorer et à formaliser une conception multidimensionnelle de l'attraction à partir des systèmes d'orientation. Il montre que l'on peut expliquer de manière simple un système d'orientation AB-X, c'est-à-dire la relation entre ces trois éléments, de la manière suivante : une relation entre deux individus ( $i$  et  $j$ ) s'établit toujours autour d'un élément  $X$  (objet, valeur, opinion). Elle se réalise ainsi parce que les individus  $i$  et  $j$  possèdent certaines caractéristiques intrinsèques qui intéressent l'autre (le contrôle d'une ressource par exemple), mais également parce qu'ils partagent un intérêt pour l'objet  $X$ . Ce système tend à se maintenir si les individus conservent un niveau de gratification mutuelle au-dessus d'un certain seuil.

Trois éléments sont alors à prendre en considération pour étudier un système d'orientation :

- *L'admiration* indique que chacun voit en l'autre des attributs individuels qu'il perçoit comme des qualités.
- La *réciprocité* ou le fait que lorsque l'individu  $j$  a de l'admiration pour l'individu  $i$ , celui-ci l'apprécie également.
- Le *soutien perçu* qui explique que les individus se ressemblent et se rassemblent autour d'un même objet  $X$ . Comme ils se ressemblent, chacun considère que son partenaire est plus à même qu'un autre pour comprendre et appréhender l'objet  $X$ .

Il reste difficile dans le cadre de notre analyse de nous intéresser simultanément aux trois dimensions. Nous laisserons volontairement de côté la dimension affective de l'attraction pour nous consacrer à la dimension fonctionnelle de celle-ci. Dans le cadre d'une analyse socioéconomique des relations et du capital social, le troisième élément

semble donc le plus pertinent pour étudier et mesurer l'attraction. Il est donc l'élément sur lequel nous allons nous appuyer pour déterminer quels sont les autres déterminants de l'attraction, et essayer de comprendre quel est leur rôle dans l'établissement, la pérennisation ou l'altération de la relation.

Nous adaptons pour cela l'un des résultats de Newcomb (1960) qui explique que " *le soutien perçu peut se traduire à différents niveaux : soutien de rôles (aspect comportemental), soutien de compétences ou "respect" (aspect cognitif), soutien de valeurs (aspect affectif)* " (Michinov, 2001, p 15).

Nous allons ainsi distinguer trois familles de déterminants socioéconomiques de l'attraction interpersonnelle: le statut social, le capital humain et les institutions. Comme nous le montrerons dans les prochains paragraphes, ce sont ces trois dimensions qui sont le plus souvent utilisées pour caractériser les relations interpersonnelles. Nous nous référons aux résultats observés par les économistes, sociologues et psychologues ayant travaillé sur les relations interpersonnelles (études empiriques ou analytiques) pour limiter notre raisonnement. Mais nous verrons qu'il convient de considérer un quatrième déterminant correspondant aux besoins de l'individu. La définition de Michinov (2001) de la relation n'étant pas tout à fait adaptée à une approche socioéconomique de la relation, il convient de détailler et de préciser dans quelle mesure nous utiliserons ces éléments.

*Hypothèse 6 Nous supposons que chaque individu est doté de quatre déterminants relationnels : l'ensemble de ses besoins, son statut socioéconomique de l'individu (principalement les rôles qu'il joue et places qu'il occupe dans la société en  $t$ ), son capital humain (savoirs et compétences acquises et disponibles en  $t$ ) et des institutions qu'il respecte (normes, valeurs et règles qu'il respecte en  $t$ ).*

Nous débutons en expliquant les motivations individuelles (ou collectives) conduisant les individus à entretenir une relation. Nous pensons en effet que la plupart des relations permettent aux individus de répondre à leurs *besoins* ( $B_i$  et  $B_j$ ), qu'ils soient affectifs, financiers, matériels, cognitifs... Le premier déterminant relationnel que nous pouvons donc identifier correspond à l'intérêt que portent les individus  $i$  et  $j$  à l'objet  $X$  de notre système d'orientation. Pour qu'une relation évolue et soit pérenne dans le temps, il faut que la relation réponde aux besoins des individus. Dans une relation mettant en jeu deux individus, ce déterminant précise qu'au moins l'un des deux individus a intérêt à entretenir une relation avec son partenaire.

*Nous distinguons ainsi deux cas :*

- Les besoins de l'individu  $i$  ( $B_i$ ) et de l'individu  $j$  ( $B_j$ ) sont différents et même divergents, mais la relation qu'ils entretiennent peut leurs permettre de satisfaire leurs besoins respectifs ( $B_i$  et  $B_j$ ). L'illustration la plus évidente étant celle de l'acheteur et du vendeur qui se retrouvent sur un marché. Nous nous plaçons donc ici dans le cas plus général de l'attraction personnelle qui fait intervenir les caractéristiques individuelles.
- Les individus souhaitent tous deux satisfaire le même besoin et s'intéressent de la même manière à l'objet  $X$  ( $B_i$  et  $B_j$  confondus). Une relation qui s'établit dans le cadre associatif répond souvent à cette dynamique.

Nous resterons le plus souvent dans le premier cas même s'il apparaît que notre modèle et nos résultats peuvent aisément être transposables au second.

L'aspect comportemental peut être représenté par le statut socioéconomique de l'individu ( $S_i$  et  $S_j$ ). Nous ne reprenons pas directement la notion de statut telle qu'elle est définie dans l'analyse

structurale - c'est-à-dire révélatrice d'un certain degré de centralité de l'individu dans le réseau (Faust et Wasserman 1994, chap. 5) - bien que la position structurale d'un individu dans son réseau ait une influence sur son statut socioéconomique.

Pour Degenne et Forsé (2004) par exemple, il constitue un "*processus d'identification ou de différenciation*" relatif aux positions que peuvent occuper les acteurs dans leur réseau. Ainsi, parmi l'ensemble des définitions qui sont données dans la littérature portant sur les liens et les rapports sociaux, nous avons choisi de retenir celle de Willms (2003) qui explique que le statut "*[...] est la place relative d'une famille ou d'un individu dans la structure hiérarchique sociale, en fonction de son accès et de son contrôle dans le domaine de la santé, du prestige et du pouvoir (Mueller et Parcel, 1981). Opérationnellement, on considère la plupart du temps ce statut comme étant une mesure composite du revenu, du niveau d'éducation et du prestige professionnel (Dutton et Levine, 1989; Mueller et Parcel, 1981)*" (ibid, p 3). Empiriquement, il existe de nombreuses manières de mesurer le statut socioéconomique. Liberatos, Link et Kelsey (1988) précisent alors qu'il n'existe pas de façon optimale de mesure le statut socioéconomique<sup>171</sup>. Mais dans la plupart des études, il reflète le niveau de revenu des agents, le niveau d'éducation, la position occupée par les agents dans le réseau considéré (voir Smith et Graham 1995 ou Ensminger et Fothergill 2003, pour une revue de la littérature). Sur cette base peuvent venir s'ajouter d'autres critères comme l'origine ethnique ou

---

<sup>171</sup> "*The consensus seems to be that multiple components should be measured, but that these should be used in analyses separately rather than combined into one scale. For example, Liberatos et al. (1988) concluded that the three indicators of social class most commonly used – occupation, education, and income – appear to be related to health, yet are not themselves highly intercorrelated. Each indicator is often associated with health outcomes independent of the other two*" (Ensminger et Fothergill, 2003, p 17).

religieuse (Hernandez, 1997), la composition du foyer (Hauser, 1994), la structure du ménage et de la famille (Enwisle et Astone, 1994).

Le statut permet aux membres d'identifier les ressources propres de l'individu (capital humain, capital physique...), mais également les ressources individuelles et collectives auxquelles l'individu peut accéder. De nombreux auteurs expliquent que la valeur qu'attribue un agent à son capital social ne correspond pas au nombre de relations qu'il possède, mais à la qualité des ressources qu'elles lui apportent. En reprenant les résultats de nombreuses études (Maisonneuve et Lamy 1993, Glaeser, Laibson, Sheinkman et Soutter 2000, Glaeser 2001, Erickson 2003, Degenne et Forsé 2004), nous pensons donc que la similitude entre les statuts des individus est un déterminant relationnel important.

L'aspect cognitif de la relation peut correspondre aux savoirs, aux savoirs faire et aux compétences qui sont communément appelées *capital humain* en économie ( $H_i$  et  $H_j$ ). Ce thème a fait l'objet de nombreuses études empiriques, et les résultats obtenus montrent l'importance du rôle du capital humain dans les relations interpersonnelles (Willms 1992, Helliwell et Putnam 1999, Falk 2000, Côte 2001, Alesina et La Ferrara 2002, Denny 2003) et réciproquement celui du capital social dans l'éducation (Favre et Jaeggi 2006, Lecoutre 2006). Cette dimension correspond d'ailleurs à une grande partie de la proximité cognitive que nous évoquions précédemment.

Enfin, la mise à disposition et l'accès aux ressources sont en grande partie déterminés par la connaissance et reconnaissance des mêmes *institutions* ( $N_i$  et  $N_j$ ). En effet, outre les institutions formelles que les agents respectent, il est souvent préférable qu'ils partagent également les mêmes institutions informelles pour pouvoir aisément se coordonner (Alesina et La Ferrara 2002). Comme nous l'avons déjà évoqué dans la 1<sup>ère</sup> partie, le cadre institutionnel permet aux individus de s'identifier à des schémas mentaux spécifiques (Denzau et North, 1994) et conduit au

processus de socialisation (Berger et Luckmann, 1966). Particulièrement dans le cas des institutions informelles, il a été démontré que les individus partageant les mêmes normes et les mêmes valeurs avaient plus de chance d'entretenir une relation (Horne 2001, Coleman 1990) et d'échanger (Alesina et La Ferrara, 2002, Glaeser et al. 2000).

Nous pouvons cependant noter que ces déterminants relationnels ne sont pas indépendants. Premièrement, les normes et les valeurs d'un individu dépendent en partie de son statut socioéconomique (et réciproquement). En effet, certaines institutions sont héritées ou ont été assimilées par l'individu au cours de son enfance. Elles dépendent donc en partie du statut socioéconomique des parents qui a lui-même une influence sur celui de leurs enfants. Bourdieu montre que cette reconnaissance des mêmes institutions explique en partie le phénomène de la reproduction des classes sociales. Aussi, le capital humain détermine en grande partie le statut socioéconomique des individus. Et comme précédemment, on montre que la capacité d'apprentissage des enfants est en partie déterminée par le statut socioéconomique des parents. Enfin, des individus ont des besoins idiosyncrasiques qui les incitent à adopter certaines normes et certaines valeurs plutôt que d'autres (celles de la religion pour le besoin de croire, celle de la " Jet Set " si l'on a des besoins de luxe...). Les institutions informelles, que respectent les individus, sont donc liées à leurs besoins.

Chaque déterminant relationnel peut être scindé en sous-catégories, elles-mêmes pouvant posséder plusieurs sous-catégories. Par exemple, concernant le statut socioéconomique, nous pouvons distinguer : le statut professionnel, le statut social et le statut familial. Pour la sous-catégorie "statut familial" nous pouvons encore distinguer : le rôle de père, de mari, d'oncle, de parrain, de beau-père... Mais pour simplifier l'analyse, nous nous contenterons pour le moment de ne considérer que les quatre principales familles de déterminants que nous venons de citer.

*Hypothèse 7* Nous supposons que chaque individu est capable d'identifier et d'évaluer - au moins en partie - les déterminants relationnels de son partenaire, c'est-à-dire leurs attribuer une valeur en fonction de leur rareté et de ses besoins. Il est également capable de comparer ses propres déterminants relationnels avec ceux de son partenaire. L'individu  $i$  peut ainsi comparer  $B_i$  avec  $B_j$ ,  $S_i$  avec  $S_j$ ,  $H_i$  avec  $H_j$  et  $N_i$  avec  $N_j$  (et réciproquement pour l'individu  $j$ ).

Un individu considère que le déterminant relationnel (ou l'une de ses sous-catégories) de son partenaire est complémentaire au sien s'il n'empêche pas son déterminant (ou l'une de ses sous-catégories) d'exister ou de jouer son rôle et qu'il complète par sa nature ou ses fonctions le déterminant qu'il possède déjà. Aussi, un déterminant relationnel n'est complémentaire à un autre que vis-à-vis d'un objet, d'un besoin ou d'un objectif. Si nous prenons par exemple la relation entre un acheteur et un vendeur ( $S_i$  et  $S_j$  des individus  $i$  et  $j$ ), ces statuts ne sont complémentaires que dans un contexte donné et vis-à-vis d'un produit donné.

Il considère que le déterminant relationnel (ou l'une de ses sous-catégories) de son partenaire est semblable au sien s'il le perçoit comme un substitut de son propre déterminant (ou de l'une de ses sous-catégories). Cet argument introduit une certaine subjectivité dans l'identification et la mesure des déterminants. En effet, l'individu  $i$  peut considérer comme semblable le déterminant ( $I_j$ ) de son partenaire ( $j$ ) alors que l'individu  $j$  ne le verra pas de la sorte. Par exemple, si nous sommes en présence d'un chercheur en sciences sociales ( $i$ ) et d'un chercheur en biologie ( $j$ ), l'individu  $i$  considère que ce qui compte dans le statut "profession" est la fonction exercée quelle que soit la discipline alors que l'individu  $j$  accorde beaucoup d'importance au champ de recherche pour évaluer la "profession" de son partenaire ( $i$ ). Notons également que les déterminants ne sont semblables que dans un contexte donné.



*Définition Les déterminants relationnels de deux individus sont compatibles s'ils sont complémentaires ou semblables.*

Au vu des précédents résultats que nous avons présentés concernant l'homophilie et l'attraction interpersonnelle, il convient de supposer que :

*Hypothèse 8 Plus les déterminants relationnels de deux individus sont compatibles (complémentaires ou semblables), plus il y a de chance que ces individus entretiennent une relation, partagent ou transfèrent leurs ressources.*

Les hypothèses 2 et 8 expliquent d'une part les raisons qui poussent les individus à s'investir dans une relation et d'autre part les conditions d'existence et d'entretien d'une telle relation. Une relation ne se crée que si ces deux propositions sont simultanément présentes et est rompue si l'une d'elle n'est plus observée. Nous restreignons ainsi à nouveau notre cadre d'analyse en considérant que :

*Hypothèse 9 Nous supposons qu'une relation entre les individus  $i$  et  $j$  existe si et seulement si les hypothèses 2 et 8 sont simultanément respectées pour chaque partie.*

### 1.3. Phasage du transfert interpersonnel d'une ressource

Nous supposons qu'une relation débute et s'entretient dans le temps grâce aux transferts et aux contacts que les partenaires ont entre eux. Nous allons ainsi montrer que le capital social est mobilisé lors de la création et de l'entretien d'une relation, c'est-à-dire à chaque fois que nous avons un transfert de ressources.

Nous allons considérer une analyse dynamique dans laquelle chaque période de temps  $t$  correspond à un échange entre les individus  $i$  et  $j$ . Ainsi nous avons  $t = 0$  lorsque les individus  $i$  et  $j$  ne se connaissent

pas et n'ont jamais échangé. Et plus  $t$  est grand, plus le nombre de transferts réalisés entre les individus  $i$  et  $j$  est important<sup>172</sup>.

Il convient cependant de distinguer la création et l'entretien d'une relation:

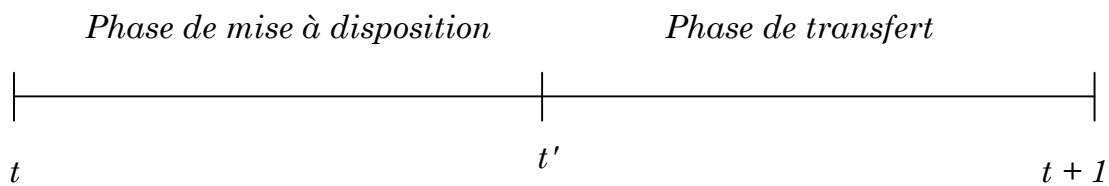
- *La création d'une relation* : l'échange qu'ont les individus  $i$  et  $j$  est le premier. Nous sommes en  $t = 0$ , et une fois que l'échange est effectué, nous nous situons en  $t + 1$ .
- *L'entretien d'une relation* : nous considérons que les individus ont déjà échangé des ressources, c'est-à-dire que nous sommes en  $t > 1$  au début de l'échange que nous observons et que nous serons en  $t + 1$  une fois que l'échange est effectué.

Dans notre analyse, nous supposons qu'un individu  $i$  a besoin de satisfaire un besoin  $b_i$  mais qu'il ne possède pas la ressource ( $r_i$ ) adaptée. Il demande alors à l'individu  $j$  ( $j \in W_i$ ) de lui céder une ressource ( $r_j$ ). Le transfert de cette ressource se fait donc en deux temps :

- *de  $t$  à  $t'$*  : l'individu  $i$  tente de convaincre l'individu  $j$  de lui céder cette ressource. C'est dans cette phase dite "phase de mise à disposition" qu'intervient la mobilisation du capital social.
- *de  $t'$  à  $t + 1$*  : une fois que l'individu  $j$  est prêt à céder sa ressource à l'individu  $i$ , la seconde phase dite "phase de transfert" débute. C'est au cours de cette phase que l'individu  $j$  cède sa ressource à l'individu  $i$  qui peut alors satisfaire tout ou partie de son besoin  $b_i$ .

---

<sup>172</sup> Nous pourrions par la suite distinguer à la fois le temps et le nombre d'échange pour mettre en place un indicateur de fréquence des échanges.



Nous allons donc dissocier ces deux phases dans l'analyse. Il conviendrait de débiter par la première phase, mais nous pensons qu'il est plus judicieux de débiter par la *phase de transfert*. En effet, pour pouvoir étudier avec précision la *phase de mise à disposition* qui nous intéresse en premier lieu - puisque nous verrons que c'est au cours de cette phase que le capital social est mobilisé - nous devons auparavant comprendre ce qui se passe à l'issue du transfert de  $r_j$ .

Concernant la nature des transferts, nous avons noté que les économistes s'enferment souvent dans "l'échange", c'est-à-dire des transferts qui sont conditionnés par le fait que le fournisseur attend nécessairement du bénéficiaire un transfert et de surcroît qu'il soit de valeur au moins équivalente au transfert initial. Nous y préférons un cadre d'analyse plus large en choisissant la réciprocité comme mécanisme de transferts des ressources en rappelant qu'elle est considérée par Kolm (1984, 2006a et b) ou Kolm et Ythier (2006a et 2006b) comme " (...) *un ensemble de dons interdépendants en ce sens que certains en influencent d'autres (mais pas que chacun influence nécessairement chaque autre). L'ensemble de dons indépendants, c'est-à-dire dont aucun n'influence un autre, peut être exclu de cette définition, ou y être inclus comme un tas de limites (...). Le phénomène essentiel est qu'un don d'une personne dépend de dons autres personnes* " (Kolm, 1984, p 402). Les individus effectuent des dons et le bénéficiaire souhaite alors rembourser sa dette par l'intermédiaire d'un contre-don qu'il peut réaliser envers le donneur initial (réciprocité spécifique) ou bien un membre de la communauté à laquelle ils appartiennent (réciprocité étendue).

Le contre-don peut être motivé par une volonté de maintenir un certain équilibre dans la valeur des transferts qu'ils réalisent entre eux (*balance reciprocity*), une certaine sympathie envers le donneur (*liking reciprocity*) ou encore la volonté de prolonger les transferts dans le temps et d'inciter à leur répétition (*continuation reciprocity*). Ainsi, pour évincer dans un premier temps les motivations qui peuvent conduire les parties à transférer leurs ressources et à réaliser un contre-don, nous nous plaçons dans le cas de la réciprocité comparative. Nous lèverons ensuite cette hypothèse pour détailler les stratégies que peuvent adopter les individus à partir de motivations autres que celle de compenser la dette qu'ils viennent d'engager (réciprocité de liens ou de continuité).

Enfin, notre étude du capital social se basant en partie sur l'évaluation d'une fonction d'utilité individuelle, il convient de préciser les informations qui sont (ou ne sont pas) disponibles pour chacune des parties de l'échange. Nous choisissons de distinguer deux situations que nous évoquerons successivement.

Dans la première "*situation d'homophilie*", nous considérons que *les individus appartiennent à la même société et au même réseau* (réseau C de la figure précédente). Ils ont donc accès aux mêmes informations et évaluent de la même manière les ressources. Seules leurs préférences, leurs besoins et leurs comportements diffèrent.

Dans la seconde que nous appelons "*situation de pont structural*", nous considérons que *les individus appartiennent à des réseaux relationnels différents* (*i* appartient à A et *j* à B) et peuvent évaluer de façon distincte les ressources qu'ils possèdent. Nous verrons ainsi que la valeur de la ressource transférée – ainsi que sa performance, son produit ou d'autres variables intervenant dans ce transfert - peut être différente pour le fournisseur et le bénéficiaire.

## Rappel du cadre d'analyse

Nous supposons qu'un individu  $i$  a besoin de satisfaire un besoin  $b_i$  mais qu'il ne possède pas la ressource ( $r_i$ ) adaptée. Il demande alors à l'individu  $j$  ( $j \in W_i$ ) de lui transférer une ressource ( $r_j$ ). Le transfert de cette ressource se fait donc en deux temps : phase de mise à disposition et phase de transfert. Les transferts suivent la logique de la réciprocité comparative et nous supposons que les individus peuvent être homophiles ou en situation de pont structural.

1. Les individus  $i$  et  $j$  entretiennent une relation si (a) les ressources détenues par l'individu  $j$  répondent, au moins en partie, aux besoins de l'individu  $i$  ( $B_i$ ) ou si (b) les ressources détenues par l'individu  $i$  répondent, au moins en partie, aux besoins de l'individu  $j$  ( $B_j$ ).
2. La relation entre  $i$  et  $j$  est mutuellement profitable si et seulement si nous avons simultanément (a) et (b).
3. Chaque individu possède plusieurs soldes relationnels ( $SR$ ) représentant la nature de son obligation relationnelle (créance ou dette) pour chacune des relations qu'il entretient. Il existe ainsi autant de soldes relationnels pour un individu donné qu'il a de relations tel que si le nœud ( $n_i$ ) est adjacent aux nœuds  $n_j$ ,  $n_k$  et  $n_z$ , on a  $SR_{ij}$ ,  $SR_{ik}$  et  $SR_{iz}$ .
4. Un individu acquiert une créance sociale sur un autre individu en cédant l'une de ses ressources à cet individu qui, reconnaissant le service rendu, se voit dans l'obligation (morale, institutionnelle ou contractuelle) de lui reconnaître une dette.
5. Ce ne sont pas les caractéristiques individuelles qui déterminent l'existence, le contenu ou la nature des relations entre les individus, mais bien leur compatibilité à un moment donné.
6. Chaque individu est doté de quatre déterminants relationnels: *l'ensemble de ses besoins*, son *statut socioéconomique* de l'individu (principalement les rôles et places qu'il occupe dans la société en  $t$ ), son *capital humain* (savoirs et compétences acquises et disponibles en  $t$ ) et son *capital institutionnel* (normes, valeurs et règles qu'il respecte en  $t$ ).

7. Chaque individu est capable d'identifier et d'évaluer - au moins en partie - les déterminants relationnels de son partenaire, c'est dire leur attribuer une valeur en fonction de leur rareté et de ses besoins. Il est également capable de comparer ses propres déterminants relationnels avec ceux de son partenaire. L'individu  $i$  peut ainsi comparer  $B_i$  avec  $B_j$ ,  $S_i$  avec  $B_j$ ,  $H_i$  avec  $H_i$  et  $N_i$  avec  $N_j$  (et réciproquement pour l'individu  $j$ ).
8. Les déterminants relationnels de deux individus sont compatibles s'ils sont complémentaires ou semblables.
9. Plus les déterminants relationnels de deux individus sont compatibles (complémentaires ou semblables), plus il y a de chance que ces individus entretiennent une relation, partagent et transfèrent leurs ressources.
10. Une relation n'existe entre les individus  $i$  et  $j$  que si les points 2 et 9 sont simultanément respectées pour chaque partie.

## 2. Produits du transfert et variation des soldes relationnels dans le cas général de partenaires homophiles

Au début de chaque phase de transfert, nous partons du principe que l'individu  $j$  accepte de céder une ressource  $r_j$  à l'individu  $i$  pour l'aider à satisfaire un besoin  $b_i \in B_i$ . Nous appelons donc l'individu  $i$  le *bénéficiaire* du transfert et l'individu  $j$  le *fournisseur*. La Figure 3.3 représente son déroulement à partir de l'instant  $t'$ . Chaque action est représentée par une flèche et ce qui est transmis (ou produit) est encadré.

Nous distinguons 3 étapes dans la phase de transfert :

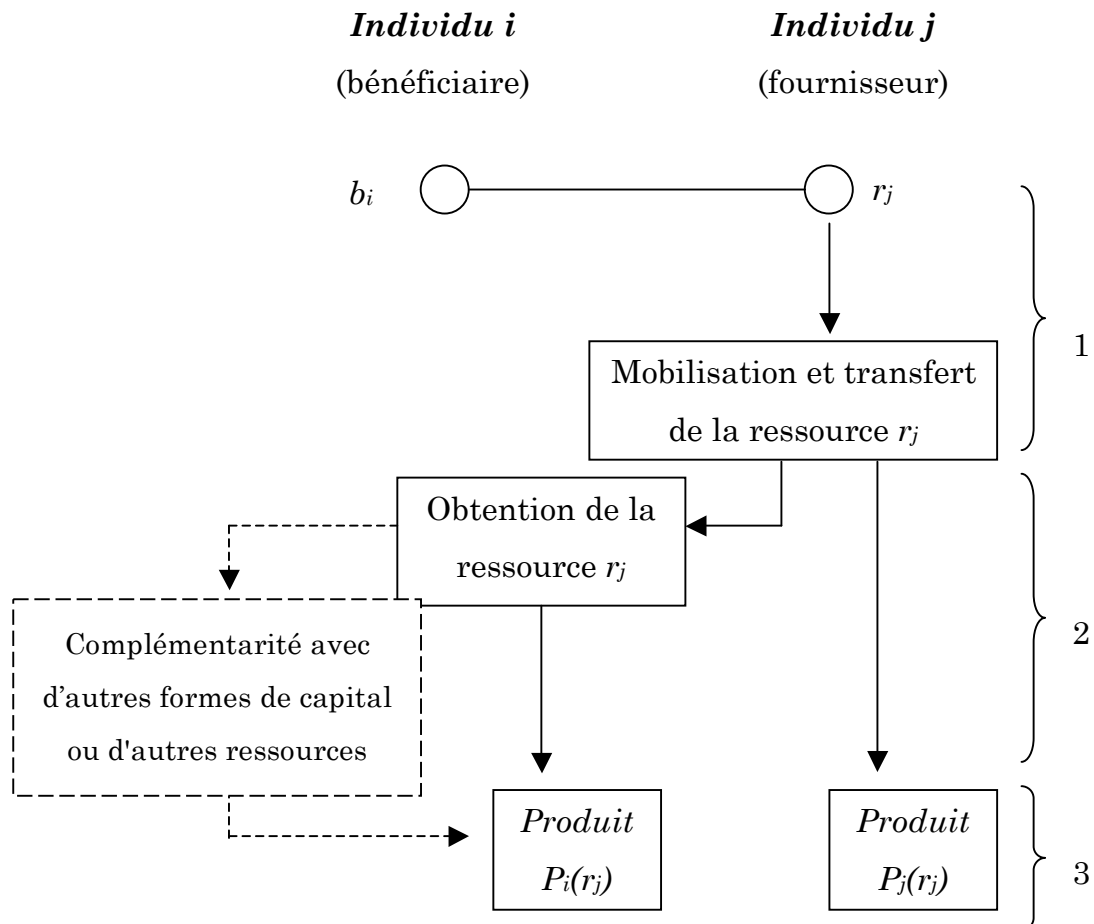
- 1 - Mobilisation et transmission de la ressource  $r_j$  : le fournisseur va choisir la ressource  $r_j$  la plus performante qu'il possède, c'est-à-dire celle qui est la plus susceptible de répondre au besoin  $b_i$  du bénéficiaire et va lui transmettre. Nous verrons par la suite qu'il est important de différencier les ressources relationnelles des ressources non-relationnelles car elles ne se mobilisent et ne se transmettent pas de la même manière.
- 2 - Obtention et utilisation de la ressource  $r_j$  : le bénéficiaire qui a obtenu la ressource  $r_j$  va l'utiliser pour répondre à son besoin  $b_i$ . Si nécessaire, il va pouvoir la combiner avec d'autres formes de capital comme du capital humain par exemple. C'est par exemple le cas où le fournisseur cède au bénéficiaire un ordinateur. L'individu  $i$  doit en effet mobiliser un certain nombre de connaissances et de compétences pour l'utiliser (mode d'emploi, procédure de réalisation d'une recherche sur Internet...).

3 - *Production du transfert d'une ressource  $r_j$* : les individus  $i$  et  $j$  vont mesurer la satisfaction qu'ils retirent de cet échange que nous allons évaluer à partir de la variation de leurs fonctions d'utilité respectives. Chaque fonction d'utilité dépend de la valeur de la ressource  $r_j$ , de la performance de cette ressource, de la reconnaissance et de l'affection que se portent mutuellement les individus  $i$  et  $j$  et des échanges qu'ils ont précédemment réalisés. Le produit de l'échange sera considéré comme positif s'il permet un accroissement d'utilité, négatif si nous observons une perte d'utilité et enfin nul si la fonction d'utilité n'est pas modifiée.

À l'instant  $t'$ , c'est-à-dire au début de la phase d'échange, nous partons d'une situation dans laquelle l'individu  $j$  accepte de céder une ressource  $r_j$  pour que l'individu  $i$  puisse satisfaire son besoin  $b_i$ . La ressource  $r_j$  qu'il obtient peut être utilisée directement ou indirectement par l'individu  $i$ . L'utilisation de cette ressource sera dite "*directe*" si elle conduit à la réalisation d'un produit sans qu'une autre ressource ne soit mobilisée et "*indirecte*" s'il est nécessaire de la combiner avec une autre ressource pour qu'elle puisse être utilisée et réaliser un produit (ex : ordinateur).



Figure 3.3. Déroulement de la phase de transfert et représentation de ses trois étapes dans le cas général de l'obtention de produits positifs à l'issue du transfert



Par ailleurs, le produit est défini comme une variation de la fonction d'utilité de l'individu. Nous nous inspirons ici une définition de Schiff (1998) qui explique que le capital social peut être considéré comme " [...] l'ensemble des éléments de la structure sociale qui affectent les relations entre les personnes et qui rentrent dans la composition de la fonction d'utilité et / ou de production " (ibid., cité dans Ballet et Guillon, 2003, p 25). Il est considéré comme positif s'il permet un accroissement d'utilité, négatif si nous observons une perte d'utilité et enfin nul si la

fonction d'utilité n'est pas modifiée. Cependant, il est important de noter que l'existence du capital social n'est pas liée à celle du produit. C'est un potentiel d'interaction coopérative, c'est-à-dire une ressource augmentant la probabilité que le transfert de la ressource  $r_j$  puisse engendrer un produit positif. Ainsi, contrairement à la conception fonctionnaliste du capital social, la réalisation du produit n'est pas une condition nécessaire à l'existence et à la production du capital social puisqu'elle intervient après sa mobilisation. Nous considérons donc que le capital social individuel existe en dehors de sa production ou de ses effets.

Comme nous l'avons précisé, chaque phase de transfert peut être découpée en trois étapes mais nous allons essentiellement nous pencher sur la troisième étape de la phase de transfert, c'est-à-dire sa "production"<sup>173</sup>. En effet, sans se désintéresser des deux étapes qui la précèdent (① mobilisation et transmission de la ressource et ② obtention et utilisation de la ressource), c'est cette dernière étape qui nous intéresse le plus puisque c'est celle qui va précéder une nouvelle phase de mise à disposition (qui s'étend de  $t+1$  à  $(t+1)'$ ). De plus, comme nous le montrerons par la suite, l'étape de la phase de transfert (mobilisation et transmission de la ressource  $r_j$ ) dépend en grande partie de la phase de mise à disposition. En effet, nous verrons que plus l'individu  $i$  sera convaincant, plus l'individu  $j$  sera incité à lui céder la meilleure ressource  $r_j$  qu'il possède.

Nous verrons dans un premier temps qu'une évaluation du produit de l'échange peut être obtenu à partir de celle de la ressource  $r_j$  et de sa performance vis-à-vis du besoin  $b_i$ . Nous verrons ensuite que le produit de l'échange affecte le solde relationnel individuel des individus  $i$  et  $j$ . Nous

---

<sup>173</sup> Nous réaliserons donc une étude par une technique souvent utilisée en économie appelée "remontée des chaînes".

identifierons alors quelles sont les situations relationnelles (symétrique, asymétrique, mutuelles) que nous pouvons envisager en  $t+1$ .

### 2.1. Le produit du transfert

Lorsque les deux premières étapes de la phase d'échange se sont déroulées et que nous nous trouvons dans la dernière étape dite "production de l'échange", nous observons une variation d'utilité pour les partenaires de l'échange. Nous envisagerons d'abord le cas général d'un produit positif puis celui d'un produit négatif ou nul en prenant soin de distinguer la variation d'utilité du "bénéficiaire" (l'individu  $i$ ) et du "fournisseur" (l'individu  $j$ ).

#### 2.1.1. Cas général du produit positif

**Le bénéficiaire** (individu  $i$ ) bénéficie du produit  $P_i(r_j)$  puisqu'il obtient une ressource lui permettant de répondre entièrement (ou partiellement)<sup>174</sup> à son besoin  $b_i$ . La valeur de ce produit dépend en grande partie de quatre éléments : la valeur de la ressource, sa performance, l'attraction interpersonnelle et le coût de transaction.

La distinction entre la valeur et la performance de la ressource renvoie au problème de mesure des ressources que relève Van der Gaag et Snijders (2004). Ils se demandent en effet s'il faut mesurer les ressources actuellement disponibles pour un individu donné ("focus on use") ou observer ce que les ressources auxquelles il a accès lui permettent de faire ("focus on access"). Nous prenons en compte ces deux dimensions dans notre analyse en montrant que le produit d'un transfert dépend

---

<sup>174</sup> Si le besoin  $b_i$  de l'individu  $i$  est la recherche d'un emploi, la ressource  $r_j$  peut être un emploi – la ressource répond entièrement au besoin – ou un entretien d'embauche – la ressource ne répond que partiellement au besoin  $b_i$ .

respectivement de la valeur de la ressource transférée et de sa performance.

La valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ) fait désormais parti de son capital (humain, technique, social...). Cette valeur est elle-même dépendante de la rareté de cette ressource dans le réseau relationnel de l'individu  $i$  ( $W_i$ ) et dans la société plus globalement. Nous considérons que la valeur d'une ressource est toujours positive (ou nulle) et que c'est sa rareté qui lui confère sa valeur (en tant que telle ou pour un échange).

La performance de la ressource ( $V^t E r_j$ ) est la proportion dans laquelle la ressource  $r_j$  répond au besoin  $b_i$  de l'individu  $i$ . Cet indicateur peut être mesuré en comparant la valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ) et la valeur de la meilleure ressource qui permettrait de répondre au besoin  $b_i$  ( $V^t r_{Bi \max}$ ). L'efficacité ( $e_{r_j}$ ) de la ressource  $r_j$  est donc égale au quotient entre  $V^t r_j$  et  $V^t r_{Bi \max}$ . La performance ( $V^t E r_j$ ) de la ressource ( $r_j$ ) vis-à-vis du besoin ( $b_i$ ) est déterminée par l'équation suivante:

$$V^t E r_j = \left( \frac{V^t r_j}{V^t r_{Bi \max}} \right) V^t r_j = e_{r_j} V^t r_j$$

Ainsi, la performance d'une ressource est toujours positive puisqu'elle dépend de la valeur de ressources ( $r_j$  et  $r_{Bimax}$ ), elles-mêmes toujours positives (ou nulles). Elle influence donc positivement le produit  $P_i(r_j)$  tel que plus sa valeur est importante, plus celle de  $P_i(r_j)$  le sera.

Cette performance dépend également de la deuxième étape de la phase de transfert, soit l'étape d'obtention et d'utilisation de la ressource  $r_j$ . En effet, si l'individu  $i$  possède des ressources qui sont aisément compatibles avec la ressource  $r_j$  qu'il vient d'obtenir, il pourra plus facilement atteindre son objectif  $b_i$ , ce qui augmente la valeur de  $V^t E r_j$ .

*Hypothèse 10* Comme nous supposons que les individus  $i$  et  $j$  sont homophiles, nous supposons qu'ils évaluent  $V^t r_j$  et  $V^t E r_j$  de la même manière<sup>175</sup>.

Le produit du transfert peut ainsi être défini comme la somme de la valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ) à l'instant  $t$ , de la valeur de la performance de cette ressource vis-à-vis de l'objectif  $b_i$  auquel elle répond ( $V^t E r_j$ ) et de la variation d'une variable  $V^t A_{ij}$  ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ). Elle représente la facilité avec laquelle l'individu  $i$  peut accéder aux ressources de l'individu  $j$ <sup>176</sup>.

Cette dernière variable que nous appelons "attraction interpersonnelle" - pour reprendre la terminologie utilisée en psychologie cognitive - est réévaluée à chaque instant en fonction de la nature et des conditions de transfert définies par les individus  $i$  et  $j$ . Elle est individualisable puisque chaque individu réévalue à chaque instant sa propre attraction relationnelle en fonction de ses propres schémas mentaux qui lui permettent d'apprécier la relation qu'il entretient avec l'individu  $j$ . C'est une estimation individuelle car nous pourrions envisager le fait que  $V^t A_{ij} \neq V^t A_{ji}$  si les individus  $i$  et  $j$  n'évaluent pas de la même manière la "qualité" de leur relation.

Précisons que c'est la variation de  $V^t A_{ij}$  (et non  $V^t A_{ji}$ ) qui entre en compte dans l'évaluation du produit du transfert. Nous prenons en effet en considération deux résultats des modèles de réciprocité qui indiquent

---

<sup>175</sup> Nous reviendrons sur cette hypothèse dans la suite de notre analyse pour montrer qu'il se peut que les individus  $i$  et  $j$  évaluent différemment ces deux éléments. En effet, nous verrons ainsi dans la suite de notre analyse que si les individus ne sont pas homophiles, l'un des individus peut attacher une valeur plus importante que son partenaire à une ressource en fonction de la rareté de celle-ci dans son propre réseau.

<sup>176</sup> Nous préciserons la définition de cette variable lorsque nous détaillerons la phase de mise à disposition.

que : d'une part plus une personne vous aide et plus vous l'aidez en retour ; d'autre part que plus une personne vous apprécie, plus vous aurez tendance à l'apprécier en retour. Ce dernier résultat est également pertinent en psychologie cognitive et en accord avec les dernières études portant sur la confiance. La valeur de  $V^t A_{ij}$  permet donc de savoir s'il est facile pour l'individu  $i$  d'accéder aux ressources de l'individu  $j$ , parce qu'il s'apprécie ou qu'il souhaite maintenir sa relation avec l'individu  $i$  pour une autre raison que l'affection.

La valeur de l'attraction interpersonnelle de l'individu  $i$  est positive, comprise entre 0 (absence ou refus de relation) et l'infini (amie, famille, jumeaux). Il existe cependant une valeur seuil ( $a_{ij}$  pour l'individu  $i$  et  $a_{ji}$  pour l'individu  $j$ ), à partir de laquelle un individu reconnaît avoir une attraction suffisante avec son partenaire pour accepter de transférer l'une de ses ressources. Ainsi pour l'individu  $i$  (et réciproquement pour l'individu  $j$ ) :

- Si  $V^t A_{ij} > a_{ij}$ , l'individu  $i$  considère qu'il possède une attraction suffisante pour choisir de transférer l'une de ses ressources - sous certaines conditions - à l'individu  $j$ .
- Si  $0 < V^t A_{ij} < a_{ij}$ , l'individu  $i$  considère que l'attraction interpersonnelle qu'il a évalué dans sa relation avec l'individu  $j$  est insuffisante pour pouvoir transférer ses ressources.

Puisque nous nous trouvons dans la phase de transfert, nous supposons que l'attraction interpersonnelle des individus  $i$  et  $j$  est supérieure à leur valeur seuil ( $V^t A_{ij} > a_{ij}$  et  $V^t A_{ji} > a_{ji}$ ). Mais nous ne pouvons pas prendre en compte la valeur de  $V^t A_{ij}$  dans notre calcul du produit car elle correspond à une évaluation statique de l'attraction personnelle et le produit à la variation d'un stock.

Ce qui nous importe pour évaluer le produit du transfert que vient de réaliser l'individu  $i$ , c'est la variation de cette attraction entre  $t$  (ou  $t'$ ) et  $t + 1$  tel qu'on la note :  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ . Elle est positive si l'on observe une augmentation de  $V^t A_{ij}$  à l'issue du transfert, nulle s'il n'y a aucune modification concernant la valeur de  $V^t A_{ij}$  et négative si le transfert lui occasionne une perte d'attraction. Dans ce dernier cas, la perte peut bien évidemment faire passer la valeur de son attraction interpersonnelle en dessous de son seuil tel que:  $V^t A_{ij} > a_{ij} \rightarrow 0 < V^{t+1} A_{ij} < a_{ij}$ .

Mais pour obtenir ce produit, l'individu  $i$  a dû mobiliser un certain nombre de ressources pour augmenter sa valeur et permettre le transfert. Nous supposons donc que le produit  $V^t P_i(r_j)$  dépend négativement d'un coût de transaction  $c_i(V^t PIC_i)$ . Ce dernier dépend notamment des efforts qui ont été réalisés par le bénéficiaire lors de la phase de mise à disposition pour inciter le fournisseur à lui céder la meilleure ressource non relationnelle dans les meilleures conditions de transfert possibles.

Nous verrons notamment dans le 4<sup>ème</sup> chapitre que l'individu  $i$  mobilise pour cela son capital social individuel et que cette opération lui est coûteuse. Nous supposons pour le moment (avant de le montrer dans le 4<sup>ème</sup> chapitre) que le coût de transaction est négativement corrélé avec l'importance du capital social individuel. Par ailleurs, nous supposons qu'il dépend d'un coût d'opportunité du temps<sup>177</sup> qui augmente avec la valeur des déterminants relationnels de l'individu  $i$  et nous supposons qu'il diminue avec : celle de l'individu  $j$ , l'attraction qui existe entre les individus  $i$  et  $j$ , la valeur des ressources partagées par l'individu  $j$  ou celle

---

<sup>177</sup> En effet, de nombreux auteurs comme Grootaert (1998) expliquent que l'une des seules ressources nécessaire à la création et à la mobilisation du capital social reste le temps et que le *coût d'opportunité au temps* devient donc un élément clef de la production du capital social.

de son capital social. En définitive, le coût  $c_i(V^t PIC_i)$  augmente avec la valeur des déterminants cognitifs et statutaires du bénéficiaire et diminue avec l'importance de son capital social.

*Résultat 3.1. Nous montrons que la variation d'utilité individuelle (ou Produit) occasionnée par le transfert d'une ressource  $r_j$  ( $n_j \rightarrow n_i$ ) est déterminée par la somme de la valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ), de sa performance ( $V^t E r_j$ ) et de la variation de l'attraction interpersonnelle qui représente la facilité avec laquelle l'individu  $j$  a accès aux ressources de l'individu  $i$  ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ) à laquelle nous retirons le coût de transaction  $c_i(V^t PIC_i)$  :  $V^t P_i(r_j) = V^t r_j + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - c_i(V^t PIC_i)$ .*

**Le fournisseur** (individu  $j$ ) bénéficie du produit  $P_j(r_j)$  qui dépend de la valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ), de la valeur de la performance de la ressource cédée ( $V^t E r_j$ ) et de sa satisfaction d'avoir aidé l'individu  $i$  ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$  avec  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} > 0$ ). Nous retirons cependant un coût de transaction  $c_j(V^t PIC_j)$  correspondant principalement au temps que prend l'individu  $j$  pour transférer sa ressource  $r_j$  et des ressource ( $PIC_j$ ) qu'il a pu mobiliser lors de la phase de mise à disposition pour faciliter le transfert de la ressource  $r_j$ . Nous montrerons dans le 4<sup>ème</sup> chapitre que ce coût de transaction dépend également négativement de la valeur du capital social individuel du fournisseur qui le mobilise dans la phase de mise à disposition pour augmenter la valeur de son produit  $P_j(r_j)$  et que les déterminants relationnels individuels ont une influence sur sa valeur.

*Concernant  $V^t r_j$ , nous devons distinguer deux cas :*



*Si la ressource  $r_j$  est un bien public*<sup>178</sup>, elle ne peut être détenue simultanément par l'individu  $i$  et l'individu  $j$  (information, connaissance...). L'individu  $j$  peut la transférer - si l'on suppose que bien qu'accessible par tous, son existence n'est pas nécessairement connue de tous – mais il ne perd pas pour autant le contrôle de cette ressource en la partageant avec l'individu  $i$ . Dans ce premier cas, le produit de l'individu  $j$  est égal à la somme de la valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ), de la performance de la ressource  $r_j$  pour l'individu  $j$  ( $V^t E r_j$ ) et de la variation de la valeur de l'attraction relationnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$ ). En effet, même si l'individu  $j$  ne retire pas de bénéfice direct de l'échange - puisque cet échange ne lui permet pas de satisfaire l'un de ses besoins - il considère que l'individu  $i$  lui est désormais redevable d'un service ayant une valeur équivalente à celui qu'il vient de lui rendre, c'est-à-dire d'une valeur au moins égale à ( $V^t r_j + V^t E r_j$ ). Il perd cependant une partie de la valeur de  $V^t r_j$  puisque la rareté fait partie de l'évaluation de la valeur de la ressource ( $V^t r_j$ ). L'individu  $j$  partageant la ressource  $r_j$  perd donc une partie de la valeur de ( $V^t r_j$ ) que nous noterons  $\rho_t^{t+1}(V^t r_j)$ .

$$V^t P_j(r_j) = \left( V^t r_j - \rho_t^{t+1}(V^t r_j) \right) + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j(V^t PIC_j) \quad (1)$$

*Si la ressource  $r_j$  est un bien privé* - telle qu'elle n'est appropriable que par un seul individu (matériel, produit financier...) - l'individu  $i$  perd partiellement (ou totalement) le contrôle de cette ressource en décidant de la transférer. Dans ce deuxième cas, il faut retirer de l'équation précédente la valeur de la ressource  $r_j$  que l'individu  $j$  ne détient plus

---

<sup>178</sup> Un bien public en économie est un bien (ou un service) dont l'utilisation est non rivale et non exclusive, c'est-à-dire que la consommation du bien par un individu n'empêche pas sa consommation par un autre (non rivalité) et qu'il n'est pas possible d'empêcher une personne de consommer ce bien (non exclusion).

puisqu'il l'a cédée à l'individu  $i$ . Nous retirons ainsi la valeur d'usage actuelle de cette ressource en l'actualisant par rapport à sa probable utilisation en  $t+1$ .

$$V^t P_j(r_j) = \left( V^t r_j - \frac{V^t r_j}{(1+\alpha)^{t+1}} \right) + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j(V^t PIC_j) \quad (2)$$

Dans notre analyse, nous considérons qu'il est plus simple de considérer que la ressource  $r_j$  est un bien public (cas ①) et qu'il peut à la fois être détenu par l'individu  $j$  et par l'individu  $i$ . Cependant, pour éviter d'alourdir l'écriture du modèle, nous considérerons la valeur de  $\rho_i^{t+1}(V^t r_j)$  comme nulle telle que le transfert de la ressource  $r_j$  par l'individu  $j$  à l'individu  $i$  n'occasionne aucune perte à la valeur de la ressource  $r_j$  que détiennent à la fois les individus  $i$  et  $j$  ( $\rho_i^{t+1}(V^t r_j) = 0$ ).

Cette hypothèse n'a pour le moment aucun effet sur notre modèle puisque nous considérons le cas d'une dyade dans un réseau  $W$  ayant une taille importante. Par conséquent, la rareté de la ressource  $r_j$  n'est que peu affectée par le transfert de cette ressource d'un individu à l'autre. Elle le serait d'avantage si nous considérions un réseau  $W$  de petite taille et que l'individu  $j$  savait que la cession de  $r_j$  à l'individu  $i$  ferait perdre à cette ressource toute sa valeur<sup>179</sup>.

$$(1) \Leftrightarrow V^t P_j(r_j) = V^t r_j + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j(V^t PIC_j)$$

Mais une relation entre  $i$  et  $j$  dans laquelle nous n'avons qu'un seul individu qui retire un produit positif de la mobilisation du capital social peut être envisagée. En effet, comme nous l'avons précisé au début de ce

---

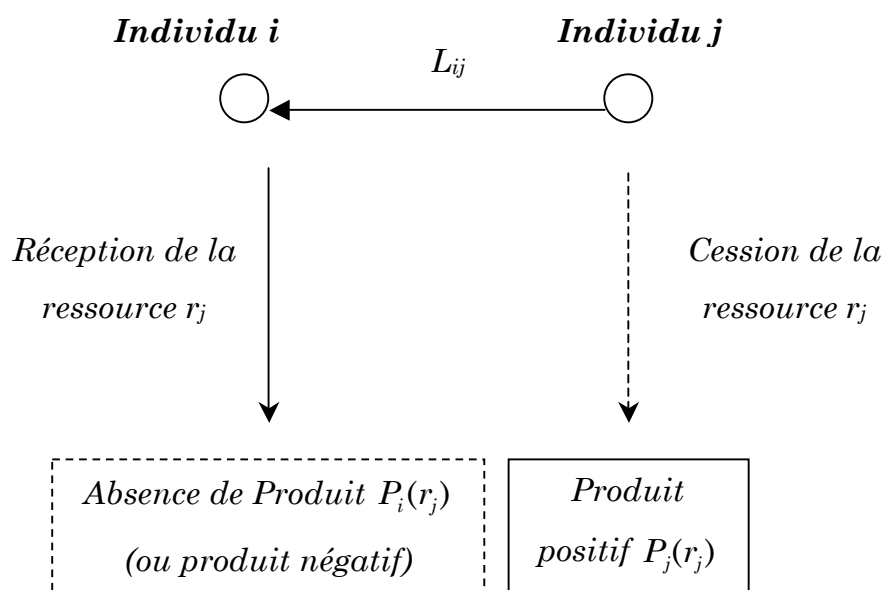
<sup>179</sup> Ce cas peut se présenter si le degré de centralité de l'individu  $i$  est important, s'il possède de nombreuses créances sur les membres de son réseau ou encore ses déterminants relationnels lui permettent d'informer son réseau qu'il contrôle désormais cette ressource.

paragraphe, chaque individu évalue respectivement les trois variables que nous avons définies. Il peut donc arriver que leur évaluation diffère et que l'issue du transfert est telle, que le produit du bénéficiaire est négatif et que celui du donneur est positif (ou inversement).

*2.1.2. Cas particulier d'une variation négative de l'attraction interpersonnelle : existence d'un produit négatif (ou nul)*

Parmi les déterminants du produit, deux éléments peuvent conduire à une dépréciation de l'utilité de l'agent : la variation de l'attraction interpersonnelle ( $\Delta_i^{t+1}V^t A_{ij}$  ou  $\Delta_i^{t+1}V^t A_{ji}$ ) qui peut être négative et le coût de transaction ( $c_i(V^t PIC_i)$  ou  $c_j(V^t PIC_j)$ ) qui vient en déduction du produit. Si nous envisageons un produit négatif pour l'un des partenaires, nous pouvons alors supposer qu'au moins l'un de ces deux éléments (ou les deux) en est à l'origine. Pour l'expliquer, nous allons isoler leurs effets tel que nous considérons dans le premier cas que la valeur de l'attraction interpersonnelle est positive et que c'est le coût de transaction qui rend le produit négatif (ou nul), et dans un second que le coût de transaction est nul et que c'est la variation de l'attraction interpersonnelle qui rend le produit de l'agent négatif (ou nul)

Figure 3.4. Déroulement simplifié de la phase de transfert lorsque au moins l'un des produits à l'issue du transfert est négatif (ou nul).



Supposons dans un premier temps que le coût de transaction est sensiblement nul et que le transfert occasionne une variation de l'attraction interpersonnelle de l'individu  $i$  négative tel que :  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} < 0$ <sup>180</sup>. Nous pouvons alors distinguer deux cas pour déterminer la valeur de  $P_i(r_j)$  (et réciproquement pour  $P_j(r_i)$ ) :

(1) si  $V^tr_j + V^tEr_j - c_i(V^tPIC_i) > \left| \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} \right|$  avec  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} < 0$ , le produit du bénéficiaire est positif ( $P_i(r_j) > 0$ ) car il considère que même si le fournisseur perd un peu de son attraction interpersonnelle ( $V^{t+1}A_{ij} < V^tA_{ij}$ ), le gain qu'occasionne le transfert compense cette perte.

(2) si  $V^tr_j + V^tEr_j - c_i(V^tPIC_i) \leq \left| \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} \right|$  avec  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} < 0$ , le produit du bénéficiaire est négatif ou nul ( $P_i(r_j) \leq 0$ ) car il considère que la valeur de la ressource qu'il vient de recevoir ne compense pas la perte d'attraction interpersonnelle qu'il subie. Nous pouvons également envisager que la perte  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$  est si importante, que l'individu  $j$  ne souhaite plus échanger avec l'individu  $i$  tel que :  $V^{t+1}A_{ij} = V^tA_{ij} + \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} < a_{ij}$  (avec  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} < 0$ ). Ce cas de figure apparaît ainsi si  $V^tA_{ij} - a_{ij} < \left| \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} \right|$  et que cette variation est négative.

Dans un deuxième cas, nous isolons l'effet négatif du coût de transaction sur le produit de l'agent en considérant que la valeur de l'attraction interpersonnelle est positive (ou nulle). Nous distinguons

---

<sup>180</sup> Nous pouvons nous demander quelles sont les raisons qui peuvent affecter négativement la valeur de l'attraction interpersonnelle des individus à l'issue du transfert ? Mais nous détaillerons ces raisons lorsque nous développerons la phase de mise à disposition de la ressource.

également deux cas pour déterminer la valeur de  $P_i(r_j)$  (et réciproquement pour  $P_j(r_i)$ ).

- (1) si  $V^t r_j + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} > c_i(V^t PIC_i)$ , le produit du bénéficiaire est positif ( $P_i(r_j) > 0$ ) car il considère que la somme des avantages qu'il récupère du transfert de la ressource non relationnelle compense les efforts réalisés lors de la phase de mise à disposition et le coût d'opportunité du temps.
- (2) si  $V^t r_j + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} \leq c_i(V^t PIC_i)$ , le produit du bénéficiaire est négatif ( $P_i(r_j) \leq 0$ ) car il considère que la somme des avantages qu'il récupère du transfert de la ressource non relationnelle ne compense pas les efforts réalisés lors de la phase de mise à disposition et le coût d'opportunité du temps.

Mais nous verrons qu'il y a peu de chances pour que la phase de transfert se réalise lorsque l'un des deux partenaires perçoit un produit négatif à l'issue du transfert puisque nous avons supposé que les agents étaient rationnels (Chapitre 4.2.2). Nous considérons donc que les produits que retirent les partenaires du transfert sont positifs.

Ayant identifié les déterminants des produits respectifs des partenaires du transfert, nous allons étudier l'une des raisons qui pousse les individus  $i$  et  $j$  à accepter le transfert de la ressource  $r_j$  : le *credit slip*. En effet, comme nous l'indique l'Hypothèse 3, chaque individu possède un solde relationnel par relation ( $SR_{ik}, \forall k \in W_i$ ) représentant la nature de son obligation relationnelle (dette ou créance). Il convient d'une part de montrer comment sont modifiés les soldes relationnels respectifs des individus  $i$  et  $j$  à l'issue du transfert et quelles sont les situations relationnelles ( $L_{ij}, L_{ji}$  ou  $LS_{ij}$ ) que nous pouvons désormais observer.

## 2.2. Détermination de la valeur des soldes relationnels à l'issue du transfert

Au début de la phase d'échange, les individus  $i$  et  $j$  possèdent respectivement un solde relationnel  $V^tSR_{ij}$  et  $V^tSR_{ji}$ . Leur situation relationnelle (symétrique ou asymétrique) et la nature de leurs obligations relationnelles respectives (créancier ou débiteur) sont déterminées par la valeur de leurs soldes relationnels tel que :

- $\forall t$ , lorsqu'un individu possède  $V^tSR > 1$ , il est créancier sur son partenaire :  $V^tSR = V^tC$ .
- $\forall t$ , lorsqu'un individu possède  $V^tSR < -1$ , il est débiteur de son partenaire tel que :  $V^tSR = V^tD$ .
- $\forall t$ , lorsqu'un individu possède  $-1 \leq V^tSR \leq 1$ , il n'est ni créancier ni débiteur puisque que la valeur de la dette (si  $-1 \leq V^tSR \leq 0$ ) ou de la créance ( $0 \leq V^tSR \leq 1$ ) n'est pas suffisamment importante pour que nous prenions en compte son signe dans la détermination de son obligation relationnelle. Nous supposons ainsi que  $V^tSR = 0$ , même s'il ne peut jamais être égal à 0 et qu'il se trouve toujours au voisinage de 0. En effet, si  $V^tSR$  peut être égal à 0, nous considérerions que les individus  $i$  et  $j$  ne se connaissent pas. Comme nous supposons que les individus  $i$  et  $j$  se connaissent et qu'ils entretiennent une relation,  $V^tSR$  ne peut être égal à 0. Cependant, pour simplifier l'écriture, nous écrivons que  $V^tSR = 0$  lorsque  $-1 \leq V^tSR \leq 1$ .

À l'issue de la troisième étape ("*production du transfert*"), nous allons observer une modification de la valeur des soldes relationnels respectifs des individus  $i$  et  $j$ . En  $t+1$ , nous allons donc comparer la valeur des soldes relationnels initiaux ( $V^tSR_{ij}$  et  $V^tSR_{ji}$ ) avec une partie du

produit ( $V^t P_i(r_j)$  et  $V^t P_j(r_i)$ ) qu'ils obtiennent à l'issue du transfert de la ressource  $r_j$  ( $P_i(r_j)$  et  $P_j(r_i)$ ) et déterminer la valeur du solde relationnel des individus  $i$  et  $j$  en  $t+1$  ( $V^{t+1} SR_{ij}$  et  $V^{t+1} SR_{ji}$ )<sup>181</sup>.

Pour le bénéficiaire, nous allons retirer de son solde relationnel initial  $V^t SR_{ij}$ , la somme de la valeur de la ressource qu'il a obtenue ainsi que la performance de cette ressource sur son besoin ( $V^t r_j + V^t E r_j$ ) mais nous lui ajoutons la valeur de son attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ). En effet, il est désormais redevable d'un service envers son fournisseur et la valeur de cette dette est égale à la somme :  $V^t r_j + V^t E r_j$ .

Le coût de transaction ( $c_i(V^t PIC_i)$ ) vient par contre alléger la variation du solde relationnel du bénéficiaire tel que plus l'effort du bénéficiaire est important lors de la phase de mise à disposition, moins sa dette sociale est importante à l'issue du transfert. En effet, l'individu  $i$  considère que les efforts qu'il a réalisés lors de la phase de mise à disposition sont à déduire de son solde relationnel, puisqu'il a concédé à l'individu  $j$  certaines de ses ressources parvenir à ses fins.

Cette dette peut également être compensée par une augmentation de son attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ), si l'individu  $i$  a apprécié le transfert ou en a retiré un produit positif. Il le montre alors à l'individu  $j$  en lui en augmentant son attraction individuelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ), c'est-à-dire en lui montrant qu'il peut désormais plus facilement avoir accès à ses ressources  $R_i$ .

---

<sup>181</sup> Pour justifier ce calcul, nous partons des résultats de Van Dijk et Van Winden (1997) et Sonnemans, Van Dijk et Van Winden (2002). Ces auteurs montrent que des individus, lors d'un jeu à plusieurs périodes, développent un lien social et que la valeur de ce lien dépend notamment du succès de leurs interactions.

Par conséquent, le produit du transfert vient en déduction de son solde relationnel initial tel que :

$$V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} - \left( V^tr_j + V^tEr_j - c_i(V^tPIC_i) \right) + \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$$

$$V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} - V^tP_i(r_j) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$$

Rappelons que la valeur de  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$  peut être positive ou négative en fonction de l'issue du transfert et des relations qu'entretiennent les partenaires en  $t+1$  :

- (1) si la valeur de  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$  est positive, elle vient compenser la perte occasionnée par  $V^tr_j + V^tEr_j$  et vient s'ajouter au coût des efforts ( $c_i(V^tPIC_i)$ ).
- (2) si la valeur de  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$  est négative, elle vient accentuer l'importance de la dette qu'occasionne déjà  $V^tr_j + V^tEr_j$ . Il y a alors peu de chances pour que le coût de transaction qui a une influence positive sur la valeur du solde relationnel vienne compenser la perte qu'occasionne la somme  $(V^tr_j + V^tEr_j + \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij})$  avec  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} < 0$ .

Mais afin de simplifier l'analyse, nous considérons que  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} > 0$  (cas 1). Ainsi  $\forall V^{t+1}SR_{ij}$  nous pouvons déterminer si  $V^{t+1}SR_{ij} < V^tSR_{ij}$  (ou  $V^{t+1}SR_{ij} > V^tSR_{ij}$ ) et détailler la nature de l'obligation relationnelle en fonction de la valeur de  $V^tSR_{ij}$ ,  $V^tr_j + V^tEr_j$ ,  $c_i(V^tPIC_i)$  et  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$ .

- 1) si  $\left( V^tr_j + V^tEr_j \right) > \Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} + c_i(V^tPIC_i)$ , nous obtenons que  $V^{t+1}SR_{ij} \leq V^tSR_{ij}$ . Nous pouvons alors envisager plusieurs cas :



Si le bénéficiaire est *créancier* en  $t$  ( $V^t SR_{ij} > 1$ ), sa créance sur l'individu  $j$  diminue tel que  $V^{t+1} SR_{ij} < V^t SR_{ij}$ . Il se peut même que son solde relationnel devienne négatif ou nul :

- Si  $-1 \leq V^{t+1} SR_{ij} \leq 1$ , l'individu  $i$  se place dans une relation symétrique  $LS_{ij}$ .
- Si  $V^{t+1} SR_{ij} < -1$ , l'individu  $i$  est désormais débiteur.

Si le bénéficiaire est *débiteur* en  $t$  ( $V^t SR_{ij} < -1$ ), sa dette envers l'individu  $j$  s'accroît tel que  $V^{t+1} SR_{ij} < V^t SR_{ij} < -1$ .

2) si  $(V^t r_j + V^t Er_j) < \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} + c_i(V^t PIC_i)$ , nous obtenons que  $V^{t+1} SR_{ij} > V^t SR_{ij}$ . Nous pouvons alors envisager plusieurs cas :

Si le bénéficiaire est *créancier* en  $t$  ( $V^t SR_{ij} > 1$ ), sa créance envers l'individu  $j$  s'accroît tel que  $V^{t+1} SR_{ij} > V^t SR_{ij} > 1$ .

Si le bénéficiaire est *débiteur* en  $t$  ( $V^t SR_{ij} < 1$ ), sa dette sur l'individu  $j$  diminue tel que  $V^{t+1} SR_{ij} > V^t SR_{ij}$ . Il se peut même que son solde relationnel devienne positif ou nul:

- Si  $-1 \leq V^{t+1} SR_{ij} \leq 1$ , l'individu  $i$  se place dans une relation symétrique  $LS_{ij}$ .
- Si  $V^{t+1} SR_{ij} > 1$ , l'individu  $i$  est désormais débiteur.

Nous avons précisé l'existence du cas 2 ( $V^{t+1} SR_{ij} > V^t SR_{ij}$ ), mais dans un souci de simplification nous nous limiterons au cas 1 ( $V^{t+1} SR_{ij} \leq V^t SR_{ij}$ ) lorsque l'individu  $i$  est bénéficiaire d'une ressource. Nous considérons donc que le solde relationnel de l'individu  $i$  diminue toujours lorsqu'il est bénéficiaire d'un transfert de ressource.

Le fait de ne pas prendre en compte ce cas dans l'analyse n'est pas totalement dénué de sens et deux arguments peuvent nous en convaincre.

- Premièrement, si nous considérons que  $(V^t r_j + V^t E r_j) < \Delta_i^{t+1} V^t A_{ij} + c_i(V^t PIC_i)$ , nous supposons que la valeur et la performance de la ressource  $r_j$  ont moins d'importance pour les individus  $i$  et  $j$  (et particulièrement pour le bénéficiaire) que la reconnaissance interpersonnelle qu'entraîne ce transfert et les efforts entrepris pour qu'il se réalise. Dans notre quotidien, il peut arriver que la valeur (ou la performance) d'une ressource nous importe peu et que nous n'acceptons son transfert pour entretenir une relation. Mais cette situation représente un cas particulier des relations interpersonnelles que nous choisissons d'écarter dans notre analyse.
- Deuxièmement, il semble raisonnable de penser que la variation de  $\Delta_i^{t+1} V^t A_{ij}$  est assez faible sur une période, c'est-à-dire à la suite d'un seul transfert et pour des individus homophiles. Il apparaît également intuitif de penser que les coûts de transaction sont relativement faibles lorsque l'on envisage une relation entre agents homophiles. En effet, les individus adhérant aux mêmes institutions, ayant sensiblement les mêmes caractéristiques et le même capital social, ont peu de difficultés à se coordonner (Perrin, 2004). Sachant donc que les valeurs de  $\Delta_i^{t+1} V^t A_{ij}$  et  $c_i(V^t PIC_i)$  sont faibles en présence d'agents homophiles, il faudrait donc que la valeur de  $(V^t r_j + V^t E r_j)$  soit très faible pour que l'on puisse considérer le cas :

$$(V^t r_j + V^t E r_j) < \Delta_i^{t+1} V^t A_{ij} + c_i(V^t PIC_i).$$

Le fournisseur de la ressource non relationnelle va également réévaluer son solde relationnel. Contrairement au bénéficiaire, le produit de l'échange vient s'ajouter à son solde relationnel initial et comme le bénéficiaire il y ajoute le coût de transaction  $c_j(V^t PIC_j)$ .

$$V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} + V^tr_j + V^tEr_j + \Delta_t^{t+1}V^tA_{ji} + c_j(V^tPIC_j) \text{ avec } \Delta_t^{t+1}V^tA_{ji} > 0$$

$$V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} + V^tP_j(r_j) + 2c_j(V^tPIC_j)$$

Comme précédemment, nous considérons que le fournisseur d'une ressource non relationnelle augmente toujours son solde relationnel tel que  $V^{t+1}SR_{ji} \geq V^tSR_{ji}$  ( $\Delta_t^{t+1}V^tA_{ji} > 0$ ).

Deux cas:

- si l'individu  $j$  est *créancier* en  $t$  ( $V^tSR_{ji} > 1$ ), il augmente sa créance sur l'individu  $i$  tel que  $V^{t+1}SR_{ji} > V^tSR_{ji} > 1$ .
- si l'individu  $j$  est *débiteur* en  $t$  ( $V^tSR_{ji} < -1$ ), sa dette envers l'individu  $i$  diminue tel que  $V^{t+1}SR_{ji} > V^tSR_{ji}$ . Il se peut même que son solde relationnel devienne positif si  $|V^tSR_{ji}| < V^tP_j(r_j)$  tel que:
  - si  $0 < V^tSR_{ji} + V^tP_j(r_j) \leq 1$ , l'individu  $j$  se place dans une relation asymétrique de type LS $_{ji}$
  - si  $V^tSR_{ji} + V^tP_j(r_j) > 1$ , l'individu  $j$  devient créancier.

Pour résumer, nous pouvons réaliser le tableau récapitulatif suivant en fonction de l'orientation de l'arc  $\langle n_i, n_j \rangle$ , c'est-à-dire du sens du transfert qui est réalisé<sup>182</sup> :

Tableau 3.1. Détermination des soldes relationnels respectifs des individus  $i$  et  $j$  à l'issue du transfert d'une ressource non relationnelle

Si la ressource transférée est $r_j$ $n_j \rightarrow n_i$	Bénéficiaire ( $n_i$ )	$V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} - V^tP_i(r_j) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$
	Fournisseur ( $n_j$ )	$V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} + V^tP_j(r_j) + 2c_j(V^tPIC_j)$
Si la ressource transférée est $r_i$ $n_i \rightarrow n_j$	Bénéficiaire ( $n_j$ )	$V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} - V^tP_j(r_i) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ji}$
	Fournisseur ( $n_i$ )	$V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} + V^tP_i(r_i) + 2c_i(V^tPIC_i)$

<sup>182</sup> Nous présentons également nos résultats dans un tableau à double entrée qui précise l'ensemble des obligations relationnelles envisageables en fonction du type de relation qu'entretiennent initialement les individus  $i$  et  $j$  - qu'elle soit asymétrique (de type  $L_{ij}$  ou  $L_{ji}$ ) ou symétrique ( $LS_{ij}$ ) - [cf. détails en annexe].

### 3. Étudier les relations d'agents différenciés à partir d'indicateurs relationnels : les critères de cohérence et de coopération

Nous reprenons dans un premier temps le cadre d'analyse précédent. Suite au transfert de la ressource  $r_j$ , les soldes relationnels initiaux  $V^t SR_{ij}$  et  $V^t SR_{ji}$  ont donc été modifiés et deviennent  $V^{t+1} SR_{ij}$  et  $V^{t+1} SR_{ji}$ . Si nous considérons que les partenaires sont homophiles, nous supposons que la variation des soldes relationnels est égale pour ces deux agents ( $|V^t SR_{ij}| = |V^t SR_{ji}|$ ). Ainsi, toute augmentation du solde relationnel du fournisseur se traduit par une diminution équivalente du solde relationnel du bénéficiaire.

Ce cadre rejoint celui des SEL (Système d'Echanges Locaux), puisque la valeur que représentent les services échangés entre les adhérents est définie collectivement. La règle monétaire s'appliquant à tous les adhérents, chaque partenaire sait quelle sera la valeur de son solde relationnel à l'issue du jeu en fonction de la ressource qu'il cède ou consomme.

Pour obtenir ce résultat, nous devons compléter l'Hypothèse 10<sup>183</sup> en supposant que  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$ . Nous supposons en effet que les agents évaluent non seulement de la même manière la valeur et la performance de la ressource transférée, mais également la variation de l'attraction interpersonnelle à l'issue du jeu. Par ailleurs, comme nous l'avons déjà noté, les coûts de transaction que des agents homophiles

---

<sup>183</sup> Comme nous supposons que les individus  $i$  et  $j$  sont homophiles, ils évaluent la valeur et la performance de la ressource  $r_j$  de la même manière.

supportent sont limités et nous pouvons considérer que  $c_i(V^t PIC_i) = c_j(V^t PIC_j)$ .

*Hypothèse 11* Nous supposons que les agents évaluent une même variation de la valeur de l'attraction interpersonnelle à l'issue du transfert et les coûts de transaction tel que :  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$  et  $c_i(V^t PIC_i) = c_j(V^t PIC_j)$ .

Ainsi, pour obtenir que la variation du solde relationnel du bénéficiaire (en valeur absolue) soit égale à celle du fournisseur, il faut que :

$$\begin{aligned} \left| \Delta_t^{t+1} V^t SR_{ij} \right| = \left| \Delta_t^{t+1} V^t SR_{ji} \right| &\Leftrightarrow -V^t P_i(r_j) + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = V^t P_j(r_j) + 2c_j(V^t PIC_j) \\ &\Leftrightarrow \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = c_j(V^t PIC_j)^{184} \end{aligned}$$

Nous supposons donc que lorsque les agents sont homophiles, le coût de transaction du fournisseur ( $c_j(V^t PIC_j)$ ) est égal à la variation d'attraction interpersonnelle du bénéficiaire ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ). Nous pouvons ainsi considérer que lorsque le fournisseur concède à faire des efforts lors de la phase de mise à disposition, le bénéficiaire compense ces efforts en lui accordant davantage d'attraction interpersonnelle.

Ainsi, lorsque l'Hypothèse 10 et l'Hypothèse 11 sont vérifiées et que l'égalité ci-dessus est avérée, nous montrons que les individus  $i$  et  $j$  s'entendent sur le type de relation qu'ils entretiennent à chaque instant tel que lorsque l'un des individus est créancier, l'autre est nécessairement

---

<sup>184</sup> Pour le montrer, nous pouvons montrer qu'avec l'Hypothèse 10 et l'Hypothèse 11, nous avons:

$$-\underbrace{\left( V^t r_j + V^t Er_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - c_i(V^t PIC_i) \right)}_{V^t P_i(r_j)} + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = \underbrace{\left( V^t r_j + V^t Er_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j(V^t PIC_j) \right)}_{V^t P_j(r_j)} + 2c_j(V^t PIC_j)$$

qui devient :  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = c_j(V^t PIC_j)$

son débiteur ( $L_{ij}$  ou  $L_{ji}$ ). Ils peuvent également tous deux considérer qu'ils entretiennent une relation symétrique ( $LS_{ij}$ ).

Nous allons ainsi observer quelles sont les situations relationnelles que l'on peut rencontrer à l'issue d'un transfert et quelles sont les valeurs des soldes relationnels respectifs des individus  $i$  et  $j$  en  $t+1$  en considérant toutes les situations relationnelles initiales possibles en  $t$ . Pour toute relation entre deux individus (et  $\forall t$ ), nous pouvons déterminer un couple  $Q^t_{ij} = (V^t SR_{ij}; V^t SR_{ji})$ . Pour simplifier l'analyse, nous normaliserons les valeurs de  $V^t SR_{ij}$  et de  $V^t SR_{ji}$  à l'aide de deux indices respectivement  $q_i$  et  $q_j$  tel que  $q_i \in (-1; 0; 1)$  et  $q_j \in (-1; 0; 1)$ .

*Nous retrouvons ainsi les correspondances suivantes :*

- Si  $V^t SR_{ij} > 1$ , nous aurons  $q_i = 1$  (de même si  $V^t SR_{ji} > 1$ , nous aurons  $q_j = 1$ ),
- Si  $V^t SR_{ij} < -1$ , nous aurons  $q_i = -1$  (de même si  $V^t SR_{ji} < -1$ , nous aurons  $q_j = -1$ ),
- Si  $-1 \leq V^t SR_{ij} \leq 1$ , nous aurons  $q_i = 0$  (de même si  $-1 \leq V^t SR_{ji} \leq 1$ , nous aurons  $q_j = 0$ ).

*Nous obtenons ainsi trois types de  $Q^t_{ij} = (q_i; q_j)$  :*

$Q^t_{ij} = (1; -1)$ , la relation est asymétrique de type  $L_{ij}$

$Q^t_{ij} = (-1; 1)$ , la relation est asymétrique de type  $L_{ji}$

$Q^t_{ij} = (0; 0)$ , la relation est symétrique de type  $LS_{ij}$

*Résultat 3.2. Nous montrons qu'il existe pour chaque relation un couple  $Q^t_{ij} = (V^t SR_{ij}; V^t SR_{ji}) = (q_i; q_j)$  avec  $q_i, q_j \in (-1; 0; 1)$  permettant de rendre compte de la situation relationnelle des partenaires telle que :  $L_{ij} \Rightarrow Q^t_{ij} = (1; -1)$ ,  $L_{ji} \Rightarrow Q^t_{ij} = (-1; 1)$  et  $LS_{ij} \Rightarrow Q^t_{ij} = (0; 0)$ .*

A partir du tableau précédent et de la variation du produit du transfert (qui est évalué de la même manière par les deux individus  $V^tP(r_j)$ ), nous pouvons identifier l'ensemble des situations couples  $Q^{t+1}_{ij}$  que l'on peut rencontrer à l'issue du transfert (démonstration Annexe 8).

Tableau 3.2. Ensemble des situations relationnelles possibles à l'issue du transfert d'une ressource non relationnelle et de l'observation de la situation relationnelle initiale : le cas d'agents homophiles

$Q^{t+1}_{ij}$	$L_{ij}$ en t		$L_{ji}$ en t	$LS_{ij}$ en t	
$V^tP(r_j) \rightarrow 0$	$(1 ; -1)$		$(-1 ; 1)$	$(0 ; 0)$	
$0 < V^tP(r_j) < V^tSR_{ij}$	$(0 ; 0)$	$(1 ; -1)$	$(-1 ; 1)$	$(0 ; 0)$	$(-1 ; 1)$
$V^tP(r_j) = V^tSR_{ij}$	$(0 ; 0)$		$(0 ; 0)$	$(0 ; 0)$	
$V^tP(r_j) > V^tSR_{ij}$	$(0 ; 0)$	$(-1 ; 1)$	$(-1 ; 1)$	$(0 ; 0)$	$(-1 ; 1)$

Pour faciliter l'analyse de ce tableau, nous supposons que les individus ne peuvent solliciter l'aide de leur partenaire que s'ils possèdent une créance sur celui-ci. Cette hypothèse semble restrictive pour l'analyse mais peut trouver une validation empirique. En effet, dans les Systèmes d'Echange Locaux (SEL), nous avons vu que chaque membre pouvait demander à ses pairs de lui fournir un service. Mais les gestionnaires de ces organisations se sont rendus compte que les nouveaux membres hésitaient souvent à demander un service car ils étaient effrayés par l'idée que leur solde relationnel puisse être négatif dès la première transaction. Pour palier ce phénomène psychologique, les SEL dotent



souvent les nouveaux entrants d'un crédit leur permettant de réaliser en toute confiance leurs premiers échanges.

Ainsi, l'individu  $i$  ne sollicite l'aide de l'individu  $j$  que s'il considère qu'il entretient une relation asymétrique de type  $L_{ij}$ , c'est-à-dire que  $Q^{t_{ij}} = (1 ; -1)$ . De même, l'individu  $j$  ne peut répondre à la demande de l'individu  $i$  que s'il considère qu'ils entretiennent bien une relation asymétrique de type  $L_{ji}$ , c'est-à-dire que  $Q^{t_{ji}} = (1 ; -1)$ . Les individus ne peuvent donc accumuler de créances ou de dettes supplémentaires (à celles qu'ils ont déjà) entre deux périodes. Nous lèverons cette hypothèse à la fin de notre analyse, en montrant que les résultats que nous obtenons sont valables en son absence.

*Hypothèse 12 Nous supposons que dans une relation asymétrique, un individu ne peut solliciter l'aide de son partenaire que s'il détient une créance sur celui-ci et réciproquement, un individu n'acceptera d'aider son partenaire que s'il est son débiteur. Dans une relation symétrique, chaque partenaire sollicite l'aide de son partenaire ou accepte de l'aider sans prendre en compte la valeur des soldes relationnels.*

Comme les individus définissent le même  $V^t P(r_j)$ , nous ne rencontrons que des situations relationnelles dites homophiles. La relation est donc de type  $L_{ij}$  avec  $Q^{t_{ij}} = (1 ; -1)$ ,  $L_{ji}$  avec  $Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$  ou  $LS_{ij}$  avec  $Q^{t_{ij}} = (0 ; 0)$ . Les agents reconnaissent la créance de leur partenaire lorsqu'ils sont débiteurs, la dette de leur partenaire lorsqu'ils sont créanciers ou l'absence de dettes ou de créances lorsqu'ils considèrent que le transfert qu'ils effectuent rend la valeur de leurs soldes relationnels respectifs comprise entre -1 et 1. Elles correspondent à tous les couples du tableau précédent pour lesquels la valeur de *l'indicateur de cohérence relationnelle* - définie comme la somme  $V^{t+1} Q_{ij}^{t+1} = (q_i + q_j)$  - est égale à 0.

- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; -1)$ , les individus  $i$  et  $j$  considèrent tous deux qu'ils entretiennent une relation asymétrique de type  $L_{ij}$  en  $t$ . L'individu  $i$  peut solliciter l'aide de l'individu  $j$  qui honore (ou non) sa dette.
- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; 1)$ , les individus  $i$  et  $j$  considèrent tous deux qu'ils entretiennent une relation asymétrique de type  $L_{ji}$  en  $t$ . L'individu  $j$  peut solliciter l'aide de l'individu  $i$  qui honore (ou non) sa dette.
- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (0 ; 0)$ , les individus  $i$  et  $j$  considèrent qu'ils entretiennent une relation symétrique de type  $LS_{ij}$  tel que  $SR^t_{ij} = SR^t_{ji} = 0$ . Chacun peut ainsi solliciter l'aide de l'autre lors du prochain transfert.

*Définition* Une situation relationnelle est dite "cohérente" lorsque la valeur de l'indicateur de cohérence relationnelle ( $V^{t+1}Q^{t+1}_{ij} = (q_i + q_j)$ ) est nulle. Elle indique que les partenaires de l'échange évaluent de la même manière les paramètres du transfert ( $V^t r_j, V^t E r_j$  et  $\Delta^{t+1}_i A_{ij} \approx \Delta^{t+1}_i A_{ji}$ ).

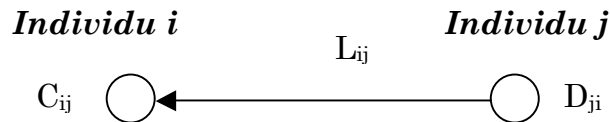
*Résultat 3.3.* Nous montrons que la relation entre deux agents homophiles respecte toujours (ou presque) ce critère de cohérence.

Pour préciser les types de situations relationnelles cohérentes que nous rencontrons à l'issue de l'échange, il convient de supposer que les individus  $i$  et  $j$  entretiennent initialement une relation asymétrique de type  $L_{ij}$  et telle que  $n_j \rightarrow n_i$ .<sup>185</sup> En fonction du produit de l'échange et de la valeur initiale des soldes relationnels individuels, nous pouvons observer quatre types de situations à l'issue de l'échange.

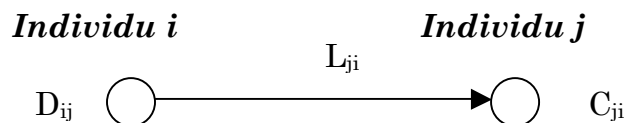
---

<sup>185</sup> Mais l'analyse qui va suivre peut être reprise pour des situations  $L_{ji}$  et  $LS_{ij}$  et dans le cas  $n_j \rightarrow n_i$  (pour  $L_{ij}$ ,  $L_{ji}$  et  $LS_{ij}$ ).

Situation stationnaire : lorsque les produits respectifs des individus  $i$  et  $j$  sont inférieurs à la valeur des soldes initiaux, nous conservons la relation asymétrique initiale ( $L_{ij}$ ) qui correspond à  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; -1)$ .



Situation asymétrique "inversée" : lorsque les produits des individus  $i$  et  $j$  sont importants et supérieurs à la valeur des soldes relationnels initiaux, nous avons désormais une relation asymétrique inversée  $L_{ji}$  qui correspond à  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; 1)$ , dans laquelle le l'individu  $i$  est désormais le débiteur de l'individu  $j$ .



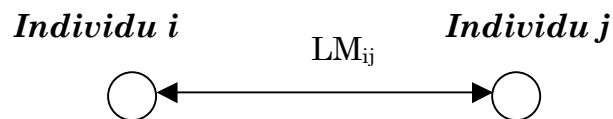
Situation symétrique "non polarisée" : Lorsque les produits respectifs des individus  $i$  et  $j$  sont égaux à la valeur de leurs soldes relationnels respectifs tel que  $V^t P_i(r_j) = V^t SR_{ij}$  et  $V^t P_j(r_i) = V^t SR_{ji}$ <sup>186</sup>, nous avons alors une situation dans laquelle il n'existe pas de soldes relationnels pour les individus  $i$  et  $j$ , c'est à dire qu'aucun des deux individus n'est créancier ou débiteur de l'autre et tel que  $Q^{t+1}_{ij} = (0 ; 0)$ . La valeur des soldes relationnels des individus  $i$  et  $j$  est ainsi comprise entre -1 et 1 mais nous la normalisons à 0.

---

<sup>186</sup> Et que l'Hypothèse 10 et l'Hypothèse 11 sont respectées.



*Situation mutuelle :* lorsque le niveau de confiance que s'accordent mutuellement les individus  $i$  et  $j$  est suffisamment important, révélé par l'historicité de leur relation, par l'affection mutuelle qu'ils se portent ou par de nombreux échanges répétés au cours desquels chacun a répondu favorablement aux demandes de son partenaire, nous considérons que les individus entretiennent désormais une relation mutuelle ( $LM_{ij}$ ) avec  $Q^{t+1}_{ij} = (0 ; 0)$ . Nous rencontrons notamment cette situation lorsque les niveaux respectifs de  $V^t A_j$  et  $V^t A_{ji}$  sont importants et nous verrons qu'il peut exister un seuil de confiance à partir duquel les individus  $i$  et  $j$  se trouvent dans cette situation à tout instant.



Mais nous voyons bien que notre analyse reste incomplète si nous la limitons au cas d'agents homophiles. Il faut que nous élargissions le champ de notre étude en considérant que les individus ont accès à des informations différentes et qu'ils déterminent individuellement la valeur des variables relatives au transfert. Nous devons élargir notre propos et nous prenons pour cela le cas d'acteurs qui appartiennent à des réseaux différents, tels qu'ils n'évaluent pas la valeur ou la performance des ressources transférées de la même manière (levée de l'Hypothèse 10 et de l'Hypothèse 11) et pour qui les situations "incohérentes" s'avèrent possibles.

### 3.1. Variation des soldes relationnels individuels lorsque les individus peuvent être différenciés

Dans cette seconde étape, nous levons donc l'hypothèse restrictive selon laquelle les individus font partie du même réseau relationnel et déterminent tous deux le même niveau de confiance. Nous considérons que chaque individu est capable de déterminer son propre produit  $V^t P_k(r_j)$ , tel qu'il est possible que  $V^t P_i(r_j) \neq V^t P_j(r_j)$  (l'Hypothèse 10 et l'Hypothèse 11 ne sont plus vérifiées). A l'instant  $t$ , chaque individu possède donc un solde relationnel qui ne suit pas la règle précédente  $|V^t SR_{ij}| = |V^t SR_{ji}|$  avec le signe de  $V^t SR_{ij}$  opposé à celui de  $V^t SR_{ji}$ . Il se peut donc que les partenaires de l'échange considèrent simultanément qu'ils ont tous deux le statut de "débiteurs" ( $V^t SR_{ij} < -1$  et  $V^t SR_{ji} < -1$ ) ou de "créanciers" ( $V^t SR_{ij} > 1$  et  $V^t SR_{ji} > 1$ ).

Pour montrer cela, nous considérons toujours un échange de la ressource  $r_j$  entre les individus  $i$  et  $j$ , tel que l'individu  $j$  cède une ressource à l'individu  $i$  pour qui puisse satisfaire un besoin  $b_i$ . Pour l'individu  $i$  (et réciproquement pour l'individu  $j$ ), plusieurs situations relationnelles peuvent être envisagées. Elles dépendent de la valeur de son solde relationnel initial ( $V^t SR_{ij}$ ) et de la valeur qu'il accorde aux différentes composantes du produit du transfert ( $V^t P_i(r_j)$ ). Dans le Tableau 3.3, nous avons repris les quatre cas précédents concernant la valeur de  $V^t P_i(r_j)$ , ainsi que les trois situations relationnelles que l'on peut observer en  $t$  ( $L_{ij}$ ,  $L_{ji}$  et  $LS_{ij}$ ). Pour chaque situation qu'envisagent individuellement les agents  $i$  et  $j$ , nous déterminons la valeur de  $Q^t_{ij} = (V^t SR_{ij}; V^t SR_{ji})$  (Annexe 8).

Nous pouvons alors distinguer des *situations relationnelles cohérentes* et des situations relationnelles incohérentes. Nous insistons sur ces dernières en montrant que certaines sont assez proches des situations cohérentes propres aux relations entre agents homophiles (*situation incohérentes modérée*) mais que d'autres peuvent mettre en péril la pérennité de la relation et l'existence de futurs transferts (*situation incohérentes complexe*). Nous compléterons cette analyse en montrant qu'il peut exister des valeurs seuils stratégiques et psychologiques du solde relationnel qui indiquent à l'individu qu'il passe d'une situation relationnelle à l'autre.

Tableau 3.3. Ensemble des situations relationnelles possibles à l'issue du transfert d'une ressource non relationnelle et à partir de la situation relationnelle initiale : le cas d'agents homophiles.

			Individu j														
			$L_{ji}$				$L_{ij}$						$LS_{ij}$				
			Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 4	Cas 1	Cas 2	Cas 2	Cas 3	Cas 4	Cas 4	Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 4	
			$Q^{t+1}_{ij}$	$V^iC_{ij}$	$V^iC_{ji}$	0	0	$V^iD_{ji}$	1	$V^iD_{ji}$	0	0	$V^iC_{ji}$	0	$V^iC_{ji}$	0	$V^iC_{ji}$
Individu i	$L_{ij}$	Cas 1	$V^iC_{ij}$	(1 ; 1)	(1 ; 1)	(1 ; 0)	(1 ; 0)	(1 ; -1)	(1 ; 0)	(1 ; -1)	(1 ; 0)	(1 ; 0)	(1 ; 1)	(1 ; 0)	(1 ; 1)	(1 ; 0)	(1 ; 1)
		Cas 2	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 2	$V^iC_{ij}$	(1 ; 1)	(1 ; 1)	(1 ; 0)	(1 ; 0)	(1 ; -1)	(1 ; 0)	(1 ; -1)	(1 ; 0)	(1 ; 0)	(1 ; 1)	(1 ; 0)	(1 ; 1)	(1 ; 0)	(1 ; 1)
		Cas 3	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 4	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 4	$V^iD_{ij}$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)
	$L_{ji}$	Cas 1	$V^iD_{ij}$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)
		Cas 2	$V^iD_{ij}$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)
		Cas 3	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 4	$V^iD_{ij}$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)
	$LS_{ij}$	Cas 1	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 2	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 2	$V^iD_{ij}$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)
		Cas 3	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 4	0	(0 ; 1)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; -1)	(0 ; 0)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)	(0 ; 0)	(0 ; 1)
		Cas 4	$V^iD_{ij}$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; -1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)	(-1 ; 0)	(-1 ; 1)

### 3.2. Identification et présentation des situations relationnelles incohérentes

Précédemment, nous avons vu qu'à l'issue d'un transfert, nous pouvions observer des situations dites cohérentes pour lesquelles  $V^{t+1}Q_{ij}^{t+1} = 0$  (couples en bleu dans le Tableau 3.3). Ces situations sont caractéristiques de trois types de couples:  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; -1)$ ;  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; 1)$  et  $Q^{t+1}_{ij} = (0 ; 0)$ .

Mais il peut arriver que nous nous trouvions dans des *situations relationnelles incohérentes* dans lesquelles les individus sont en désaccord concernant le type de relation qu'ils entretiennent. Elles correspondent aux couples  $Q^{t+1}_{ij}$  ( $q_i ; q_j$ ) pour lesquels la valeur de l'indicateur de cohérence relationnelle n'est pas nulle. En conservant l'hypothèse de normalisation précédente - selon laquelle  $q_i \in (-1 ; 0 ; 1)$  et  $q_j \in (-1 ; 0 ; 1)$  - nous distinguons les *situations relationnelles incohérentes modérées* pour lesquelles  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 1$  (couples en vert dans le Tableau 3.3) et les *situations relationnelles incohérentes complexes* pour lesquelles  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 2$  (couples en rouge dans le Tableau 3.3).

*Résultat 3.4. Nous montrons que lorsque les individus sont hétérophiles, leurs évaluations respectives des produits obtenus à partir des transferts de ressources peuvent les conduire à des situations relationnelles incohérentes dites "modérées" si  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 1$  et "complexes" si  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 2$ .*

Lorsque nous observons des situations relationnelles pour lesquelles  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 1$ , il existe un léger décalage d'évaluation entre les deux individus. L'un considère qu'il se trouve dans une relation de type symétrique en  $t+1$  ( $LS_{ij}$  ,  $V'SR = 0$ ) et l'autre dans une relation asymétrique ( $L_{ij}$  ou  $L_{ji}$  avec  $V'SR > 1$  ou  $V'SR < -1$ ). Nous pouvons alors retrouver quatre types de situations incohérentes modérées. Pour



simplifier notre analyse, nous considérons ici que les individus entretiennent initialement une relation de type  $L_{ij}$  avec  $Q^{t,ij} = (1 ; -1)$  et que l'individu  $i$  reçoit de son partenaire une ressource  $r_j$ .

Cas de la sous évaluation conjointe des produits du transfert :

- Si  $Q^{t+1,ij} = (1 ; 0)$ , l'individu  $i$  considère qu'il est toujours créancier de la relation  $L_{ij}$  alors que l'individu  $j$  considère que la relation est désormais  $LS_{ij}$ .
- Si  $Q^{t+1,ij} = (0 ; -1)$ , l'individu  $i$  considère que la relation est de type  $LS_{ij}$  alors que l'individu  $j$  considère qu'il est toujours débiteur de la relation  $L_{ij}$ .

Dans ces deux premières situations, au moins l'un des individus considère que la relation est toujours de type  $L_{ij}$  ( $i$  dans le premier cas et  $j$  dans le second). Mais comme l'autre considère que la relation est désormais symétrique ( $j$  dans le premier cas et  $i$  dans le second), l'individu  $i$  reste créancier dans les deux cas.

En effet, l'individu  $j$  continue d'être son débiteur dans le premier ( $Q^{t+1,ij} = (1 ; 0)$ ). L'individu  $j$  considérant qu'il entretient une relation symétrique avec l'individu  $i$  acceptera toute demande de sa part (un problème relationnel peut alors survenir si c'est l'individu  $j$  qui sollicite l'aide de l'individu  $i$ ). Il reste son débiteur dans le second ( $Q^{t+1,ij} = (0 ; -1)$ ) et accepte ainsi toute nouvelle demande d'aide de sa part. Ainsi, il n'y aura aucun problème dans ces situations non coopératives tant que c'est l'individu  $i$  qui sollicite l'aide de l'individu  $j$ .

Ces deux situations sont le fruit d'une sous évaluation des produits par les individus  $i$  et  $j$ , ce qui conduit à une faible variation du solde relationnel de l'un et à une absence de variation du solde relationnel de l'autre.

Cas de la sur évaluation par l'un des partenaires du produit du transfert:

- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; 0)$ , l'individu  $i$  considère qu'il est désormais débiteur de la relation  $L_{ij}$  alors que l'individu  $j$  considère que la relation est de type  $LS_{ij}$ .
- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (0 ; 1)$ , l'individu  $i$  considère que la relation est de type  $LS_{ij}$  alors que l'individu  $j$  considère qu'il est désormais créancier de la relation  $L_{ji}$ .

Dans ces situations, l'un des individus considère que la relation est désormais inversée c'est-à-dire de type  $L_{ji}$  ( $i$  dans le premier cas et  $j$  dans le second), mais l'autre considère que la relation est symétrique ( $j$  dans le premier cas et  $i$  dans le second).

Ces deux situations sont le fruit d'une sur évaluation du produit par l'un des partenaires: l'individu  $i$  dans le premier cas considère que le produit du transfert de la ressource  $r_j$  est tellement important qu'il est désormais débiteur envers l'individu  $j$ , alors que l'individu  $j$  trouve plus raisonnable de penser que le produit du transfert remet les soldes relationnels à l'équilibre (et réciproquement pour le deuxième cas).

Dans ces deux cas, aucun problème ne se pose tant que c'est l'individu  $j$  qui sollicitera l'aide de l'individu  $i$  à la prochaine période. Le deuxième cas ( $Q^{t+1}_{ij} = (0 ; 1)$ ) peut devenir problématique pour la relation  $L_{ji}$  si l'individu  $i$  vient à solliciter l'aide de l'individu  $j$  qui considère qu'il est créancier dans cette relation.

*Résultat 3.5. Nous montrons que lorsque deux individus différenciés en situation relationnelle cohérente, sous-évaluent conjointement (ou que l'un des deux surévalue) le produit du transfert, la relation devient dans la plupart des cas une situation relationnelle incohérente modérée et nous pouvons observer que :*

- *Si les deux individus en situation relationnelle cohérente sous-évaluent conjointement le produit du transfert, l'agent qui était créancier avant le transfert garde son avantage sur son partenaire à l'issue du transfert.*
- *Si l'un des deux individus différenciés en situation relationnelle cohérente surévalue le produit du transfert, l'agent qui était créancier avant le transfert perd toujours son avantage sur son partenaire à l'issue du transfert.*

Mais il faut également considérer le cas des situations relationnelles incohérentes complexes qui présentent des cas limites de rupture de relation. Nous allons ainsi envisager des situations relationnelles dans lesquelles les acteurs n'ont la possibilité de solliciter l'aide de leur partenaire ou de répondre à leurs attentes. Nous prenons toujours le cas d'individus  $i$  et  $j$  qui évaluent différemment la valeur de leurs produits respectifs. Ils considèrent alors tous deux qu'ils sont créanciers (ou débiteurs) sur leur partenaire tel que  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 2$ .

Nous partons toujours d'une situation relationnelle cohérente et asymétrique de type  $L_{ij}$  telle que  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; -1)$  et que l'individu  $i$  reçoit de son partenaire une ressource  $r_j$ .

- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; 1)$  les individus considèrent tous les deux qu'ils sont créanciers dans la relation qu'ils entretiennent.
- Si  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; -1)$ , les individus considèrent tous les deux qu'ils sont débiteurs dans la relation qu'ils entretiennent.

Dans ces deux cas, les individus se positionnent de la même manière dans leur relation. Si nous nous trouvons dans la situation incohérente complexe de type  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; 1)$ , l'individu  $i$  considère que la relation est asymétrique de type  $L_{ij}$  tel que  $q_i = 1$  et qu'il considère que  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; -1)$ ; et l'individu  $j$  considère qu'elle est asymétrique de type  $L_{ji}$  tel que  $q_j = 1$  et qu'il considère que  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; 1)$ . Il se peut donc que si

l'un des individus mobilise sa créance à la prochaine période, l'autre refuse de lui céder une ressource puisqu'il considère qu'il n'a aucune dette à honorer. Il est alors peu probable, si nous respectons l'hypothèse que nous avons formulée au début de ce paragraphe<sup>187</sup>, que l'un des individus réponde à la demande de l'autre. Nous pouvons ainsi aboutir à une situation de conflit qui peut conduire à la rupture de la relation. Par contre, si nous nous plaçons dans la situation incohérente complexe de type  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; -1)$ , aucun des individus ne va solliciter l'aide de l'autre. Les individus n'ayant plus aucun échange n'entretiennent alors plus de relation.

Dans la première situation, c'est une sous-évaluation du produit du transfert par le bénéficiaire (ou la sous-évaluation du produit du transfert par le fournisseur) qui aboutit à la situation relationnelle incohérente complexe  $Q^{t+1}_{ij} = (1 ; 1)$ . Dans la deuxième situation, c'est conjointement la surévaluation du produit du transfert par le bénéficiaire et la sous-évaluation du produit du transfert par le fournisseur qui aboutit à la situation relationnelle incohérente complexe  $Q^{t+1}_{ij} = (-1 ; -1)$ .

*Résultat 3.6. Nous montrons que lorsque l'un des deux individus différenciés en situation relationnelle cohérente surévalue le produit du transfert et que son partenaire sous-évalue le produit du transfert, la relation devient dans la plupart des cas une situation relationnelle incohérente complexe telle que:*

- *Si c'est le fournisseur qui sur évalue la valeur du produit (ou le bénéficiaire qui sous-évalue), les individus peuvent tous deux considérer qu'ils sont créanciers sur leur partenaire et aucun des deux n'acceptera d'accéder à la demande de l'autre.*

---

<sup>187</sup> Les individus ne peuvent solliciter l'aide de leur partenaire que s'ils possèdent une créance sur celui-ci.

*- Si c'est le bénéficiaire qui surévalue la valeur du produit (ou le fournisseur qui sous-évalue), les individus peuvent tous deux considérer qu'ils sont débiteurs sur leur partenaire et aucun des deux ne sollicitera l'aide de l'autre.*

Mais le Résultat 3.2 et le Résultat 3.3 ne sont valables qu'en présence de l'Hypothèse 12 qui limite les transferts aux seules situations cohérentes (seuls certains cas de situations non-coopératives modérées peuvent également être prises en compte). Il convient donc d'élargir à nouveau notre analyse en considérant que les individus peuvent désormais solliciter l'aide de leur partenaire même s'ils sont débiteurs de la relation.

Nous allons ainsi voir que la diminution de cette contrainte suppose l'existence de seuils psychologiques qui rendent compte des limites que nous venons d'établir à l'aide de la présentation des situations relationnelles incohérentes complexes. Par ailleurs, bien que le fait d'expliquer le degré de cohérence des relations soit intéressant, il convient de compléter notre analyse par une étude de l'importance de la coopération entre les agents.

Nous souhaitons ainsi montrer que dans certaines relations dites "coopérative", les agents trouvent un certain équilibre concernant les transferts qui y sont réalisés. Les agents s'entendent ainsi pour être alternativement fournisseur et bénéficiaire des ressources. Mais nous étudierons également le cas de relations dites "non coopératives" dans lesquelles c'est presque toujours le même agent qui occupe le même rôle.

### 3.3. Entre égoïsme et culpabilité, insuffisance du critère de cohérence et définition de critères de coopération

Nous allons premièrement lever l'hypothèse de normalisation des soldes relationnels (maintien de la 12<sup>ème</sup> hypothèse) et supposer donc que les individus  $i$  et  $j$  peuvent évaluer de façon différente la valeur de leur potentiel d'interaction coopérative respectifs ( $V^t SR_{ij}$  et  $V^t SR_{ji}$ ). Les valeurs de  $q_i$  et  $q_j$  sont désormais telles que  $q_i \in ]-\infty; +\infty[$  et  $q_j \in ]-\infty; +\infty[$  et nous avons donc  $V^t Q_{Hij}^t = q_i + q_j \in ]-\infty; +\infty[$  et  $|V^t Q_{Hij}^t| \in ]0; +\infty[$ . À partir des précédents résultats et au regard de ces nouvelles hypothèses, nous pouvons dire que :

- Plus la valeur de  $|V^t Q_{Hij}^t|$  est faible - c'est-à-dire proche de 0 - plus la situation relationnelle correspond à des agents homophiles.
- Plus la valeur de  $|V^t Q_{Hij}^t|$  est importante, plus la situation que l'on observe est représentative d'agents différenciés.

Nous supposons également qu'il existe une valeur seuil de l'indicateur d'homophilie relationnelle ( $|V^t Q_{Hij}^{t*}|$ ) tel que lorsque  $|V^t Q_{Hij}^t| > |V^t Q_{Hij}^{t*}|$ , nous considérons que les agents sont hétérophiles. Cette idée nous est suggérée par Ikkink et Van Tilburg (1999) qui expliquent que l'importance que les individus attribuent à la réciprocité des transferts, varie d'une relation à l'autre. Elle dépend notamment de l'importance de l'affection que se portent les partenaires et de l'historicité de leur relation. Ainsi, plus la relation est apparentée, moins la réciprocité de la relation n'a de poids dans la détermination de la limite de rupture du lien.

Nous envisageons donc désormais les trois situations relationnelles suivantes : si  $|V^t Q_{Hij}^t| \approx 0$ , nous nous trouvons dans une *situation relationnelle cohérente* tel que les partenaires évaluent de la même

manière les paramètres du transfert, si  $0 < |V^t Q_{Hij}^t| \leq |V^t Q_{Hij}^{t*}|$ , la relation est en *situation non-cohérente modérée* et si  $|V^t Q_{Hij}^t| > |V^t Q_{Hij}^{t*}|$ , la relation est en *situation non-cohérente complexe*<sup>188</sup>.

Mais nous ne pouvons conclure à la homophilie ou à la différenciation des partenaires à partir de ce simple critère de cohérence. En effet, nous pouvons envisager que l'un des trois cas présenté ci-dessus ne soit qu'un "accident de parcours" dans la relation entre les agents  $i$  et  $j$ . Il convient donc de multiplier les observations de  $|V^t Q_{Hij}^t|$  pour déterminer quelle est réellement la nature de la relation entre les individus  $i$  et  $j$ . Nous pouvons ainsi modifier le calcul de  $|V^t Q_{Hij}^t|$  en considérant non pas la somme des soldes relationnels sur une seule période, mais la somme des variations des soldes relationnels sur plusieurs périodes "g" tel que :

$$|V^{t+g} Q_{Hij}^t| = \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \right|$$

*Définition* Le critère de coopération relationnel nous permet de déterminer si l'un des deux agents ne joue pas toujours le même rôle (bénéficiaire ou fournisseur) dans la relation mais ne permet pas de déterminer lequel.

Mais ce critère nous indique simplement si nous nous trouvons en présence d'agents homophiles ou différenciés et ne nous permet pas de déterminer quelle stratégie peuvent (ou doivent) adopter les agents.

---

<sup>188</sup> Il existe dans ce cas une incompréhension entre les agents concernant l'évaluation de la valeur et de la performance de la ressource transférée ou de la variation de l'attraction interpersonnelle. Concernant ce dernier élément, il nous arrive par exemple de transférer certaines ressources que nous contrôlons mais qui ont peu d'intérêt pour nous et qui en ont un très grand pour nos partenaires.

Il convient donc d'affiner notre analyse en supposant qu'il existe également un critère de coopération relationnel indiquant si les transferts entre les individus  $i$  et  $j$  sont alternés (équilibre entre  $n_i \rightarrow n_j$  et  $n_j \rightarrow n_i$ ) ou s'ils sont toujours orientés du même fournisseur vers le même bénéficiaire. Nous allons étudier ce critère à deux niveaux : le premier est relationnel et nous reprenons pour cela l'étude de  $Q^{t}_{ij} = (q_i ; q_j)$ , le second est individuel et utilise le signe et la valeur des soldes relationnels individuels.

Mais nous ne pouvons, à priori, étudier de la même manière ce critère selon que les agents sont homophiles ou différenciés. Dans le cas *d'agents homophiles*, nous observons une certaine symétrie entre les soldes relationnels – mesurée grâce au critère de cohérence – tel qu'il est assez simple de savoir si les agents sont (ou ne sont pas) coopératifs.

Nous considérons donc le cas de deux agents qui ont sur plusieurs périodes un  $|V^{t+1}Q^{t+1}_{Hij}| = q_i + q_j \approx 0$  (avec  $q_i \approx -q_j$ ) et nous allons calculer un indicateur de coopération relationnel ( $V^tQ^t_{Cij} = q_i - q_j$ ) en effectuant la différence entre le solde relationnel du créancier et le solde relationnel du débiteur tel que:  $V^tQ^t_{Cij} = q_i - q_j$  si  $L_{ij}$ ,  $V^tQ^t_{Cij} = q_j - q_i$  si  $L_{ji}$ ,  $V^tQ^t_{Cij} \approx 0$  si  $LS_{ij}$ .

Nous considérons que lorsque la valeur de  $V^tQ^t_{Cij}$  est proche de 0, les individus  $i$  et  $j$  coopèrent – cas de  $Q^{t}_{ij} = (1 ; -1)$  ou  $Q^{t}_{ij} = (0 ; 0)$  - et que plus elle est importante plus la relation est non-coopérative – cas de  $Q^{t}_{ij} = (4 ; -4)$  avec  $V^tQ^t_{Cij} = 8$  ou  $Q^{t}_{ij} = (-7 ; 7)$  avec  $V^tQ^t_{Cij} = 14$ .

Dans le cas *d'agents différenciés*, nous ne pouvons utiliser la même technique puisqu'il est possible que la situation relationnelle soit non cohérente ou que les soldes relationnels soient de même signe. Nous allons déterminer un indicateur de coordination en considérant la



variation soldes relationnels respectifs des agents  $i$  et  $j$  entre deux périodes.

Exemple de calcul des indicateurs de cohésion et de coopération pour 7 situations relationnelles différentes

Nous considérons ainsi une période de temps au cours de laquelle trois transferts sont réalisés. Nous observons les couples  $Q^{t_{ij}} = (q_i ; q_j)$  au début de chaque période. Nous présentons ainsi 7 cas différents tous issus d'une situation relationnelle semblable tel que  $Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$  et tel que les ressources transférées sont successivement  $r_j$  puis  $r_i$  et enfin  $r_j$  (Tableau 3.4). Nous allons tenter de déterminer pour chaque cas la valeur des critères de cohésion et de coopération. Les cas sont de moins en moins cohérents (le cas 1 est plus cohérent que le cas 2, ...) et de moins en moins coopératifs (le cas 1 est plus coopératif que le cas 2, ...).

Tableau 3.4. Évolution différente de 7 couples relationnels à partir d'une même situation initiale

	$r_j$ $n_j \rightarrow n_i$	$r_i$ $n_i \rightarrow n_j$	$r_j$ $n_j \rightarrow n_i$	
$Q^{t_{ij}} = (q_i ; q_j)$	1 <sup>ère</sup> période	2 <sup>ème</sup> période	3 <sup>ème</sup> période	4 <sup>ème</sup> période
1 <sup>er</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-3 ; 3)$	$Q^{t+2_{ij}} = (1 ; 2)$	$Q^{t+3_{ij}} = (-4 ; 4)$
2 <sup>ème</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-4 ; 5)$	$Q^{t+2_{ij}} = (0 ; 0)$	$Q^{t+3_{ij}} = (-2 ; 2)$
3 <sup>ème</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-7 ; 2)$	$Q^{t+2_{ij}} = (-5 ; 0)$	$Q^{t+3_{ij}} = (-8 ; 5)$
4 <sup>ème</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-2 ; 6)$	$Q^{t+2_{ij}} = (0 ; 4)$	$Q^{t+3_{ij}} = (-2 ; 9)$
5 <sup>ème</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-2 ; 2)$	$Q^{t+2_{ij}} = (6 ; 1)$	$Q^{t+3_{ij}} = (5 ; 2)$
6 <sup>ème</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-2 ; 4)$	$Q^{t+2_{ij}} = (4 ; 3)$	$Q^{t+3_{ij}} = (3 ; 7)$
7 <sup>ème</sup> cas	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-5 ; 2)$	$Q^{t+2_{ij}} = (-3 ; -2)$	$Q^{t+3_{ij}} = (-5 ; -1)$

Tableau 3.5. Evolution de la variation des soldes relationnels respectifs des individus i et j pour les 7 situations précédentes considérées

$\Delta_t^{t+g} Q_{ij}^t$ $=$ $(\Delta_t^{t+g} p_i; \Delta_t^{t+g} p_j)$	<i>Entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> période</i> $r_j$ $n_j \rightarrow n_i$	<i>Entre la 2<sup>ème</sup> et la 3<sup>ème</sup> période</i> $r_i$ $n_i \rightarrow n_j$	<i>Entre la 3<sup>ème</sup> et la 4<sup>ème</sup> période</i> $r_j$ $n_j \rightarrow n_i$
<i>1<sup>er</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-2 ; 2)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (4 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-5 ; 2)$
<i>2<sup>ème</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-3 ; 4)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (4 ; -5)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-2 ; 1)$
<i>3<sup>ème</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-6 ; 1)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (2 ; -2)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-3 ; 5)$
<i>4<sup>ème</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-1 ; 5)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (2 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-2 ; 5)$
<i>5<sup>ème</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-1 ; 1)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (8 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-1 ; 1)$
<i>6<sup>ème</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-1 ; 3)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (6 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-1 ; 4)$
<i>7<sup>ème</sup> cas</i>	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-4 ; 1)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (2 ; -4)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-2 ; 1)$

Pour déterminer l'indicateur de coordination relationnel, nous allons calculer la variation des  $q_i$  et  $q_j$  entre chaque période puis faire la somme de la valeur absolue de ces variations à l'issue du troisième transfert (0).

Nous effectuons ensuite la différence entre la valeur absolue de  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i$  et la valeur absolue de  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$  pour déterminer  $V^{t+g} Q_{Cij}^t$  et nous obtenons la valeur des critères de cohérence et de coopération pour les 7 situations relationnelles considérées (Tableau 3.6):

$$V^{t+g} Q_{Cij}^t = \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i \right| + \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \right| \text{ et } V^{t+g} Q_{Hij}^t = \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$$

Tableau 3.6. Calcul des critères de cohésion et de coopération pour les individus  $i$  et  $j$  dans 7 situations relationnelles différentes

	$\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i$	$\sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$	$V^{t+g} Q_{Cij}^t$	$V^{t+g} Q_{Hij}^t$	$ V^{t+g} Q_{Hij}^t $	
(1) {	<i>1<sup>er</sup> cas</i>	-3	3	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<i>2<sup>ème</sup> cas</i>	-1	0	<b>1</b>	<b>-1</b>	<b>1</b>
(2) {	<i>3<sup>ème</sup> cas</i>	-7	4	<b>11</b>	<b>-3</b>	<b>3</b>
	<i>4<sup>ème</sup> cas</i>	-1	9	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
	<i>5<sup>ème</sup> cas</i>	6	-1	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
(3) {	<i>6<sup>ème</sup> cas</i>	4	6	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
	<i>7<sup>ème</sup> cas</i>	-4	-2	<b>6</b>	<b>-6</b>	<b>6</b>

(1) Concernant les deux premiers cas, la faible valeur de  $|V^{t+g} Q_{Hij}^t|$  nous indique que les agents sont homophiles et que le critère de cohérence est rempli sur les quatre périodes considérées. Mais nous notons que la valeur de l'indicateur de coopération diffère et qu'elle est nettement plus élevée dans le cas 1 que dans le cas 2. Cette comparaison montre ainsi l'importance de compléter l'indicateur de cohésion par celui de la coopération pour mieux rendre compte de la réalité relationnelle. Réciproquement, lorsque nous comparons le 1<sup>er</sup> et le 7<sup>ème</sup> cas (valeur identique de  $V^{t+g} Q_{Cij}^t = 6$ ), nous nous rendons compte que le critère de coopération n'est pas suffisant et qu'il convient d'examiner également le critère de cohésion.

(2) Pour l'analyse des trois cas qui suivent, nous supposons que le seuil de la valeur de  $|V^{t+g}Q_{Hij}^t|$  est telle que  $|V^{t+g}Q_{Hij}^{t*}| = 5$  (moyenne des 6 valeurs de  $|V^{t+g}Q_{Hij}^t|$  présentées). Par conséquent, le troisième cas semble être caractéristique d'une situation relationnelle incohérente modérée puisque  $0 < |V^{t+g}Q_{Hij}^t| \leq |V^{t+g}Q_{Hij}^{t*}|$ , le quatrième cas caractéristique d'une situation relationnelle incohérente complexe avec  $|V^{t+g}Q_{Hij}^t| > |V^{t+g}Q_{Hij}^{t*}|$  et le cinquième cas à la limite des deux.

En supposant également qu'il existe un seuil pour la valeur de l'indicateur de coopération  $V^{t+g}Q_{Cij}^t$  tel que  $V^{t+g}Q_{Cij}^{t*} = 7$  – suivant le même principe que pour la détermination et l'analyse de  $|V^{t+g}Q_{Hij}^{t*}|$  – nous pouvons noter que les 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> cas sont caractéristiques d'une situation relationnelle non-coopérative complexe ( $V^{t+g}Q_{Cij}^t > V^{t+g}Q_{Cij}^{t*}$ ) et que le 5<sup>ème</sup> cas relève d'une situation relationnelle non-coopérative modérée ( $0 < V^{t+g}Q_{Cij}^t \leq V^{t+g}Q_{Cij}^{t*}$ ).

Notons que dans ce nouveau cadre d'analyse, ce ne sont plus les signes des soldes relationnels respectifs des individus  $i$  et  $j$  qui déterminent le degré de non coopération de la relation, mais leurs valeurs. En effet, il fallait précédemment que les deux agents soient simultanément créanciers (ou débiteurs) pour considérer que nous nous trouvions dans une situation non-coopérative complexe alors qu'il suffit désormais que la somme de leurs soldes relationnels soit supérieure au seuil psychologique pour que la relation soit mise en péril. Ces situations que l'on caractérise de "underbenefiting" ou d'"overbenefiting", tendent à être instables et à se rompre puisqu'il n'y a pas de réciprocités dans l'échange (Ikkink et Van Tilburg, 1999). Mais ces situations tendent à être maintenues, si les partenaires considèrent simultanément qu'ils sont dans une situation d'overbenefiting (cas 6).

Cependant, notons également que l'indicateur de coopération ne nous permet pas de déterminer lequel des deux agents profite des ressources de son partenaire mais simplement de montrer qu'il existe un déséquilibre. Il convient donc de compléter ce critère par l'étude de la valeur et le signe de l'indicateur de cohésion simple (sans valeur absolue -  $V^{t+g}Q_{Hij}^t = \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$ ) tel que lorsque  $V^{t+g}Q_{Cij}^t > 0$ :

- Si  $V^{t+g}Q_{Hij}^t > 0$  c'est l'individu  $i$  qui profite des ressources de son partenaire.
- Si  $V^{t+g}Q_{Hij}^t < 0$  c'est l'individu  $j$  qui profite des ressources de son partenaire.

*Résultat 3.7. Nous montrons qu'il faut compléter l'indicateur de coopération par une étude du signe de la somme de la variation des soldes relationnels sur les  $n$  périodes pour pouvoir déterminer quel est l'agent qui profite le plus des ressources de l'autre.*

**(3)** Nous avons volontairement écarté et rassemblé les deux derniers cas car il convient de les étudier différemment. En effet, nous notons que ce sont les seuls cas pour lesquels nous avons une égalité entre la valeur de l'indicateur de cohérence et de l'indicateur de coopération  $V^{t+g}Q_{Cij}^t = |V^{t+g}Q_{Hij}^t|$ .

Ces cas correspondent aux cas limites de la non cohésion et de la non coopération entre les agents puisqu'ils jouent tous deux le même rôle dans la relation (créancier pour le 6<sup>ème</sup> cas et débiteur pour 7<sup>ème</sup> cas). Cependant, la valeur et le signe des indicateurs restent forts puisqu'ils précisent l'importance de la difficulté relationnelle que vont rencontrer les agents. En effet, nous notons que la valeur des indicateurs est très élevée dans le 6<sup>ème</sup> cas et moindre dans le 7<sup>ème</sup> (et de même signe dans les deux cas) On peut ainsi penser que les agents sont nettement plus incohérents dans leurs évaluations dans le 6<sup>ème</sup> que dans le 7<sup>ème</sup> cas.

Notons que les propositions que nous avons précédemment évoquées (excepté la 4b) restent pertinentes avec cette nouvelle analyse. Par ailleurs, l'un des avantages que présente l'indicateur de coopération est de ne pas se limiter au nombre ou à l'orientation des transferts réalisés. En effet, pour le 5<sup>ème</sup> cas par exemple, nous notons que ce n'est pas parce que nous avons envisagé deux transferts de  $n_j \rightarrow n_i$  et un seul de  $n_i \rightarrow n_j$ , que nous avons nécessairement  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i < \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$ .

Cet indicateur prend ainsi plus en compte la valeur des produits issus des transferts que l'orientation (ou le nombre) de ces derniers. De plus, il permet de lisser les "erreurs de parcours" et les asymétries d'évaluation des partenaires sur plusieurs période et élimine ainsi les chocs relationnels pour mieux rendre compte de la nature des relations et des transferts interpersonnels.

*Résultat 3.8. Nous montrons que même si nous ne pouvons définir de règles générales concernant les situations relationnelles des agents puisque ces situations sont déterminées par les valeurs ad hoc des seuils  $V^{t+g} Q_{Cij}^*$  et  $|V^{t+g} Q_{Hij}^*|$ , nous pouvons cependant dire que :*

- *Les critères de cohésion et de coopération lissent les chocs relationnels pour rendre compte d'une situation relationnelle sur plusieurs périodes*
- *Ce ne sont plus simplement les signes des soldes relationnels respectifs des individus  $i$  et  $j$ , leur rôle à l'instant  $t$  (ou  $t + g$ ) ou l'orientation des transferts qui déterminent le degré de non coopération de la relation, mais également la valeur des produits issus des transferts de ressource.*
- *Une situation cohérente n'est pas toujours coopérative.*
- *Une situation coopérative est toujours cohérente.*

Il faut donc à la fois étudier la valeur de  $V^{t+g}Q_{Cij}^t$  et de  $V^{t+g}Q_{Hij}^t$  mais également la valeur et le signe de  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i$  et de  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$  pour comprendre dans quelle situation se trouvent les partenaires d'une relation et la stratégie qu'ils devraient adopter pour entretenir la relation. Mais nous nous rendons bien compte qu'il est difficile de déterminer ces paramètres pour chaque relation qu'entretient un individu et qu'il est certainement plus simple (dans l'analyse ou empiriquement) de demander à chaque individu de déterminer une valeur seuil de son solde relationnel.

Nous proposons donc deux types indicateurs coopératifs individuels: les premiers sont statiques (en  $t$ ) et les seconds dynamiques (entre  $t$  et  $t+g$ ).

Les indicateurs coopératifs individuels statiques sont basés sur les limites que peuvent atteindre les valeurs du solde relationnel individuel ( $V^t SR_{ik}$ ) :

- La première est positive tel que si  $V^t SR_{ij} > V^t SR_{ij}^{*+}$ , l'individu  $i$  considère qu'il a une créance trop grande sur l'individu  $j$  pour répondre à nouveau à une nouvelle demande de sa part (*seuil de l'égoïsme*).
- La seconde est négative tel que si  $V^t SR_{ij} < V^t SR_{ij}^{*-}$ , l'individu  $i$  considère que sa dette envers l'individu  $j$  est trop importante pour qu'il lui demande à nouveau de l'aide (*seuil de culpabilité*).

Les indicateurs coopératifs individuels dynamiques s'appuient sur les limites que peuvent atteindre les valeurs de  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_k$ .

- La première est positive tel que si  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i > \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i^{*+}$ , l'individu  $i$  considère que son partenaire lui a trop souvent demandé des

services au cours de la période considérée et qu'il refusera de l'aider à la prochaine période (*seuil de l'exagération*).

- La seconde est négative tel que si  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i < \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i^*$ , l'individu  $i$  considère qu'il a trop sollicité son partenaire au cours des précédentes périodes et que si ce dernier ne sollicite pas son aide à son tour, il n'osera plus lui demander de service (*seuil de vexation*).

Bien évidemment, ces seuils sont propres à chaque individu et à chaque relation qu'il entretient tel que les seuils psychologiques statiques (ou dynamiques) que l'individu possède pour un individu  $j$  peuvent différer de ceux qu'il reconnaît pour un individu  $k$ . Nous pouvons cependant supposer que la valeur de ces seuils est positivement corrélée avec celle de l'attraction interpersonnelle telle que plus un individu évalue une importante valeur de l'attraction interpersonnelle avec un partenaire, plus la valeur absolue de ses seuils coopératifs individuels sera importante (et réciproquement). En effet, nous sommes plus tolérants lorsque c'est un membre de notre famille (ou un ami) qui sollicite notre aide (aide plus importante ou plus fréquente) que si la personne appartient à notre réseau relationnel élargi (relations de travail, association...).

*Résultat 3.9. Nous déterminons quatre seuils coopératifs individuels qui sont positivement corrélés à la valeur de l'attraction interpersonnelle:*

- *Deux d'entre eux sont statiques et correspondent aux limites psychologiques que peuvent prendre les valeurs des soldes relationnels individuels avec un seuil de l'égoïsme si  $V^t SR_{ij} > V^t SR_{ij}^{*+}$  et un seuil de culpabilité si  $V^t SR_{ij} < V^t SR_{ij}^{*-}$ .*
- *Les deux autres sont dynamiques et correspondent aux limites psychologiques que peuvent prendre la somme des soldes relationnels avec un seuil de l'exagération si*



$$\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i > \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i^{*+} \quad \text{et un seuil de vexation si}$$
$$\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i < \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i^{*-}.$$

Nous rejoignons ainsi les études relevant de la théorie de l'échange social qui se base essentiellement sur la réciprocité des rapports individuels. Elle montre notamment qu'il faut éviter un sentiment de dévotion dans la relation (Ikkink et Van Tilburg, 1999). Il apparaît notamment lorsqu'il existe un déséquilibre entre ce que l'on reçoit et ce que l'on donne (relation "overbenefiting" ou "underbenefiting"). Cela peut conduire à compromettre l'existence même de la relation (Neufeld et Harrison, 1995), puisque l'on suppose que les individus maintiennent en partie leurs relations en fonction de ce qu'ils peuvent percevoir de ces interactions (Rusbult et Bruunk, 1993).

### **Conclusion du 3<sup>ème</sup> Chapitre : Détermination des produits individuels et des situations relationnelles à l'issue de la phase de transfert**

Pour présenter une nouvelle approche du capital social individuel, nous avons choisi de reprendre certaines hypothèses présentées par Coleman (1990) dans la théorie de l'action et de les modifier pour prendre en compte les spécificités des transferts interpersonnels. Nous avons notamment repris celle de la rationalité des agents, nous avons considéré que les rapports relationnels respectaient le principe de la Réciprocité plutôt que celui de l'Echange et enfin supposé que les relations étaient polarisées (*credit slip*).

Dans ce cadre d'analyse, nous supposons également que les agents peuvent contrôler deux types de ressources (relationnelles et non relationnelles) et nous avons envisagé de n'étudier que le *transfert des ressources non relationnelles* dans cette 2<sup>ème</sup> partie. Nous supposons enfin que les transferts interpersonnels se déroulent en deux phases successives : la phase de mise à disposition et la phase de transfert. Dans ce 3<sup>ème</sup> chapitre, nous nous sommes essentiellement concentrés sur la phase de transfert de la ressource non relationnelle, pour comprendre quels sont les enjeux de la phase de mise à disposition (objet du 4<sup>ème</sup> chapitre).

Nous montrons notamment que les partenaires du transfert de ressource non relationnelle obtiennent un produit à l'issue du transfert. Nous le définissons comme la somme de la valeur de la ressource non relationnelle transférée, de sa performance et de la variation de l'attraction interpersonnelle. Il dépend également négativement d'un *coût de transaction*, qui est lui-même fonction du niveau de capital social de l'agent. Ce coût permet notamment d'expliquer l'effort réalisé par chaque agent lors de la phase de mise à disposition, pour que le transfert de la ressource non relationnelle se réalise.

Nous verrons dans le 4<sup>ème</sup> chapitre que l'une des principale production du capital social est de diminuer la valeur de ce coût de transaction. Dans le cas du bénéficiaire, il permet de déterminer le niveau d'effort qu'il doit entreprendre pour contrôler une nouvelle ressource et devient donc un élément lui permettant d'accepter ou de refuser le transfert. Dans le cas du fournisseur, il indique non seulement les efforts que ce dernier doit réaliser pour céder sa ressource non relationnelle au bénéficiaire, mais peut également se comprendre comme un moyen d'évaluer le risque que prend le fournisseur qui n'a aucune garantie l'existence et la valeur du contre-don qu'il pourra percevoir à l'avenir.

Du point de vue de la situation relationnelle à l'issue du jeu, nous définissons un *solde relationnel* par agent et par relation qu'il entretient. Nous considérons que l'agent détient une créance relationnelle sur son partenaire lorsqu'il est positif et une dette lorsqu'il s'avère négatif.

Dans le cas d'agents homophiles évaluant de la même manière les variables de leurs produits, les situations relationnelles sont dites "*coopératives*" (asymétriques ou symétriques). Nous supposons dans ce cas que les agents sont coordonnés concernant la valeur de leurs soldes relationnels, tel que la relation possède toujours un créancier et un débiteur (hormis les relations symétriques ou mutuelles).

Mais lorsque nous considérons que les agents peuvent évaluer différemment leurs produits respectifs, la situation relationnelle à l'issue du transfert peut devenir "*non-coopérative*" (modérée ou complexe). Elle peut alors les conduire à ne plus souhaiter céder leurs ressources à leur partenaire. Nous avons alors proposé la mise en place de *critère de cohérence* pour évaluer le degré d'homophilie entre les agents et de *critère de coopération* pour déterminer si l'un des deux agents ne joue pas toujours le même rôle (créancier - débiteur) dans la relation. Nous avons alors montré qu'il existe des seuils psychologiques qui conduisent les

agents à ne plus souhaiter (ou ne plus pouvoir) réaliser de transferts avec leur partenaire (seuil de culpabilité, seuil de l'égoïsme, seuil de l'exagération, seuil de vexation).

Les mécanismes accompagnant la phase de transferts étant désormais connus et expliqués, nous pouvons étudier la phase de mise à disposition. Dans le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous définissons le capital social comme un potentiel d'interaction coopérative et nous montrons qu'il est mobilisé pour que la phase de transfert se déroule dans les meilleures conditions. Nous insistons notamment sur l'identification d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation de ce capital, et nous montrons qu'il est un outil indispensable pour comprendre les choix et les comportements relationnels.

## Rappel des Principaux Résultats du 3<sup>ème</sup> Chapitre

La variation d'utilité individuelle (ou Produit) occasionnée par le transfert d'une ressource  $r_j$  ( $n_j \rightarrow n_i$ ) est déterminée par la somme de la valeur de la ressource  $r_j$  ( $V^t r_j$ ), de sa performance ( $V^t E r_j$ ) et de la variation de l'attraction interpersonnelle qui représente la facilité avec laquelle l'individu  $j$  a accès aux ressources de l'individu  $i$  ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ) :  $V^t P_i(r_j) = V^t r_j + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - c_i(V^t PIC_i)$ .

En supposant que puisque les individus  $i$  et  $j$  sont **homophiles**, ils évaluent  $V^t r_j$  et  $V^t E r_j$  de la même manière, nous montrons que pour le transfert d'une ressource  $r_j$  de  $n_j \rightarrow n_i$  les soldes relationnels des partenaires évoluent de la manière suivante :

$$V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij} - V^t P_i(r_j) + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} \text{ pour le bénéficiaire } (n_i)$$

$$V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} + V^t P_j(r_j) + 2c_i(V^t PIC_i) \text{ pour le fournisseur } (n_j)$$

En supposant que dans une relation asymétrique, un individu ne peut solliciter l'aide de son partenaire que s'il détient une créance sur celui-ci (et réciproquement un individu n'acceptera d'aider son partenaire que s'il est son débiteur) et que dans une relation symétrique, chaque partenaire sollicite l'aide de son partenaire ou accepte de l'aider sans prendre en compte la valeur des soldes relationnels (hypothèse 11) :

1. Nous définissons pour chaque relation un couple  $Q_{ij}^t = (V^t SR_{ij}; V^t SR_{ji}) = (q_i; q_j)$  avec  $q_i, q_j \in (-1; 0; 1)$  permettant de rendre compte de la situation relationnelle des partenaires telle que:  $L_{ij} \Rightarrow Q_{ij}^t = (1; -1)$ ,  $L_{ji} \Rightarrow Q_{ij}^t = (-1; 1)$  et  $LS_{ij} \Rightarrow Q_{ij}^t = (0; 0)$ .
2. Une situation relationnelle est dite "cohérente" lorsque la valeur de l'indicateur de cohérence relationnelle ( $V^{t+1} Q_{ij}^{t+1} = (q_i + q_j)$ ) est nulle. Elle indique que les partenaires de l'échange évaluent de la même manière les paramètres du transfert ( $V^t r_j, V^t E r_j$  et  $\Delta_t^{t+1} A_{ij} \approx \Delta_t^{t+1} A_{ji}$ ). La relation entre deux agents homophiles respecte toujours (ou presque) ce critère de cohérence.

En considérant que les partenaires sont suffisamment différents pour que la 10<sup>ème</sup> hypothèse soit levée, nous montrons dans le cas de partenaires *différenciés* que :

3. Lorsque les individus sont hétérophiles, leurs évaluations respectives des produits obtenus à partir des transferts de ressources peuvent les conduire à des situations relationnelles incohérentes dites "modérées" si  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 1$  et "complexes" si  $|V^{t+1}Q_{Hij}^{t+1}| = 2$ .
4. Lorsque deux individus différenciés en situation relationnelle cohérente sous-évaluent conjointement (ou que l'un des deux surévalue) le produit du transfert, la relation devient dans la plupart des cas une situation relationnelle incohérente modérée et nous pouvons observer que:
  - a. Si les deux individus en situation relationnelle cohérente sous-évaluent conjointement le produit du transfert, l'agent qui était créancier avant le transfert garde son avantage sur son partenaire à l'issue du transfert.
  - b. Si l'un des deux individus différenciés en situation relationnelle cohérente surévalue le produit du transfert, l'agent qui était créancier avant le transfert perd toujours son avantage sur son partenaire à l'issue du transfert.
5. Lorsque l'un des deux individus différenciés en situation relationnelle cohérente surévalue le produit du transfert et que son partenaire sous-évalue le produit du transfert, la relation devient dans la plupart des cas une situation relationnelle incohérente complexe telle que :
  - a. Si c'est le fournisseur qui surévalue la valeur du produit (ou le bénéficiaire qui sous-évalue), les individus peuvent tous deux considérer qu'ils sont créanciers sur leur partenaire et aucun des deux n'acceptera d'accéder à la demande de l'autre.
  - b. Si c'est le bénéficiaire qui surévalue la valeur du produit (ou le fournisseur qui sous-évalue), les individus peuvent tous deux considérer qu'ils sont débiteurs sur leur partenaire et aucun des deux ne sollicitera l'aide de l'autre.

6. Quelle que soit la nature des partenaires (*homophiles ou différenciés*) En levant également la 11<sup>ème</sup> hypothèse et en élargissant la 1<sup>ère</sup> proposition tel que  $q_i, q_j \in ]-\infty ; +\infty[$  :

a. Nous modifions l'indicateur de cohésion,

$$V^{t+g}Q_{Hij}^t = \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$$

b. Et nous proposons un indicateur de coopération relationnelle qui nous permet de déterminer si l'un des deux agents ne joue pas toujours le même rôle (bénéficiaire ou fournisseur) dans la relation.

$$V^{t+g}Q_{Cij}^t = \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i \right| + \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \right|$$

7. Même si nous ne pouvons définir de règles générales concernant les situations relationnelles des agents puisque ces situations sont déterminées par les valeurs *ad hoc* des seuils  $V^{t+g}Q_{Cij}^{t*}$  et  $\left| V^{t+g}Q_{Hij}^{t*} \right|$ , nous pouvons cependant dire que :

a. Les critères de cohésion et de coopération lissent les chocs relationnels pour rendre compte d'une situation relationnelle sur plusieurs périodes

b. Ce ne sont plus simplement les signes des soldes relationnels respectifs des partenaires, leurs rôles respectifs à l'instant  $t$  (ou  $t + g$ ) ou l'orientation des transferts, qui déterminent le degré de non-coopération de la relation, mais également la valeur des produits issus des transferts de ressource.

c. Une situation cohérente n'est pas toujours coopérative.

d. Une situation coopérative est toujours cohérente.

8. Nous déterminons enfin quatre seuils coopératifs individuels qui augmentent avec la valeur attraction interpersonnelle :

a. Deux d'entre eux sont statiques et correspondent aux limites psychologiques que peuvent prendre les valeurs des soldes

relationnels individuels avec un *seuil de l'égoïsme* si  $V^t SR_{ij} > V^t SR_{ij}^{*+}$  et un *seuil de culpabilité* si  $V^t SR_{ij} < V^t SR_{ij}^{*-}$ .

- b. Les deux autres sont dynamiques et correspondent aux limites psychologiques que peuvent prendre la somme des soldes relationnels avec *un seuil de l'exagération* si  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i > \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i^{*+}$  et *seuil de vexation* si  $\sum_n \Delta_t^{t+g} p_i < \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i^{*-}$ .





## Chapitre 4

# Permettre et faciliter le transfert de ressources non-relationnelles : accumuler et mobiliser son potentiel d'interaction coopérative

*" Social capital is an important resource  
for individuals and can greatly affect  
their hability to act and their perceived  
quality of life "*

J.S. Coleman (1990, p 317)

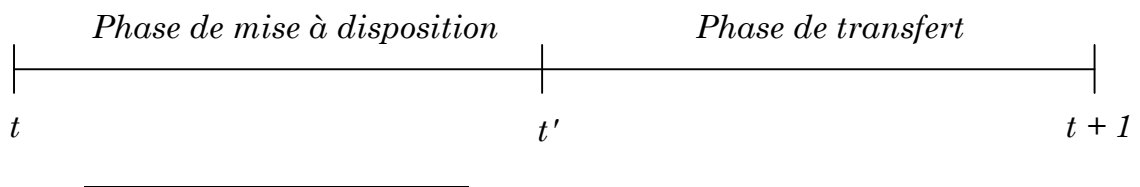


## Introduction

La phase de mise à disposition précède la phase de transfert que nous venons de développer. Elle détermine l'existence même de cette phase puisqu'en son absence, aucun transfert ne peut avoir lieu. Elle correspond à la prise de conscience pour chacune des parties que le transfert qui a lieu en  $t'$  est mutuellement avantageux<sup>189</sup> à court, moyen ou long terme. Cette phase permet d'une part de déterminer la nature et la valeur de la ressource  $r_j \in R_j$  que l'individu  $j$  va céder à l'individu  $i$  mais également les conditions du transfert. Elle permet donc de comprendre quels sont les éléments qui sont pris en compte par les agents dans leur décision d'accepter (ou de refuser) le transfert de la ressource non relationnelle.

L'objectif du 4<sup>ème</sup> chapitre est ainsi de montrer comment notre approche du capital social permet de répondre à cette interrogation et d'expliquer que l'une des productions du capital social reste bien la diminution des coûts de transaction liés au transfert interpersonnel d'une ressource. Mais avant d'en montrer les effets, il convient de préciser les composantes du capital social individuel, tel que ce concept existe bien en dehors de toute conception institutionnalisée ou relationnelle collective.

Le cadre d'analyse reste le même que celui du chapitre précédent, même si nous considérons désormais que nous nous trouvons entre  $t$  et  $t'$ .



<sup>189</sup> En effet, rappelons que nous supposons que nous sommes en présence d'agents rationnels qui ne se comportent qu'en vue de satisfaire leurs propres intérêts et pour augmenter leurs utilités individuelles respectives. Le transfert ne peut ainsi être envisagé, que s'il est mutuellement avantageux à court, moyen ou long terme.

Pour étudier *la phase de mise à disposition*, nous avons choisi de la sectionner en trois étapes successives :

① La première est appelée *l'étape de révélation*, car c'est à cette occasion que les individus vont révéler à leur partenaire les ressources qu'ils souhaitent partager. En effet, chaque individu décide quelles sont les ressources  $r \in R$  qu'il va partager ( $r \in \beta R$ ) ou dissimuler ( $r \in (1 - \beta) R$ ) à son partenaire. Il réactualise ainsi la valeur de ses *ressources disponibles* (ressources partagées), en y ajoutant celles qui ont récemment été accumulées ou en déplaçant les ressources qui étaient dissimulées dans le groupe des ressources partagées.

② Mais l'étape de révélation est parfois indépendante de toute demande d'aide et intervient entre deux transferts. L'agent qui souhaite satisfaire son besoin ( $b$ ) ne trouve pas toujours la ressource ( $r$ ) adéquate à l'issue de l'étape de révélation. C'est notamment le cas si son partenaire ne la possède pas ou s'il ne souhaite pas (volontairement ou involontairement) la partager avec lui. Il va donc tenter de l'inciter à partager de nouvelles ressources lors d'une deuxième étape, que nous appelons bien à propos *l'étape d'incitation*.

③ Une fois que la ressource non relationnelle est choisie, les agents doivent encore décider d'accepter ou de refuser son transfert. *L'étape de décision* est ainsi directement liée à la phase de transfert, c'est-à-dire aux produits que retirent les partenaires à l'issue du jeu et à la situation relationnelle dans laquelle vont se trouver les agents en  $t + 1$ . Ainsi, en supposant que les partenaires de l'échange peuvent évaluer (ex-ante) la valeur des variables qui sont liées au transfert (la valeur et la performance de la ressource, la variation d'attraction interpersonnelle ou les nouveaux soldes relationnels), nous verrons dans quelle condition chaque individu décide s'il est intéressant pour lui d'effectuer le transfert.

*Hypothèse 13* Nous supposons que la phase de mise à disposition peut être scindée en trois étapes : premièrement chaque individu révèle ses caractéristiques et ses ressources (étape de révélation), puis ils tentent d'inciter leurs partenaires à révéler davantage de ressources ou à faciliter l'accès (étape d'incitation) et décident enfin d'accepter (ou de refuser) le transfert de la ressource concernée (étape de décision).

Nous présenterons donc successivement ces trois étapes en prenant soin de préciser pour chacune d'elles, le rôle et les effets de la mobilisation du capital social individuel. Nous montrerons notamment qu'il permet aux agents de déterminer quelles sont les ressources qu'ils doivent partager (ou dissimuler) avec leur partenaire (étape de révélation). Nous verrons également qu'il facilite l'étape d'incitation en donnant aux partenaires les moyens de choisir quelle stratégie d'incitation adopter. Nous montrerons enfin qu'il conditionne en partie le choix des agents lors de l'étape de décision.

Mais avant de nous lancer dans cette analyse, il convient de préciser que l'objectif premier de l'individu est de maximiser une fonction d'utilité relationnelle individuelle puisqu'il est rationnel au sens de Coleman (1990). Cette fonction dépend à la fois de la valeur et de la nature des trois paramètres suivants (que nous allons définir dans le prochain paragraphe): son capital social individuel, son potentiel relationnel et son potentiel capitalistique.

## 1. L'utilité relationnelle individuelle comme une combinaison du potentiel capitalistique, du potentiel relationnel et du capital social

Souhaitant évaluer l'influence du capital social sur l'utilité de l'individu, il convient de définir une fonction d'utilité spécifique aux relations interpersonnelles qui pourrait par ailleurs s'intégrer à une fonction d'utilité individuelle plus large. Nous définissons donc une fonction d'utilité relationnelle individuelle qui mesure la satisfaction que retire un individu des relations qu'il entretient avec les membres de son réseau. Cette utilité dépend d'une part des ressources auxquelles il peut accéder par l'intermédiaire de son réseau, des ressources qu'il partage avec les membres de son réseau, de son capital social, de son attraction interpersonnelle et de son solde relationnel. Nous supposons alors qu'elle s'intègre parfaitement à la fonction d'utilité individuelle plus générale de chaque individu.

L'utilité relationnelle de l'individu  $i$  dépend de son potentiel capitalistique et de celui de chaque membre de son réseau ( $V^tPK_{ik}$  et  $V^tPK_{km}, \forall k \in W_i, \forall m \in W_k, \forall k \neq m$ ), de son capital social et de celui de chaque membre de son réseau ( $V^tPIC_{ik}$  et  $V^tPIC_{km}, \forall k \in W_i, \forall m \in W_k, \forall k \neq m$ ) mais également de son potentiel relationnel et de celui de chaque membre de son réseau ( $V^tPR_{ik}$  et  $V^tPR_{km}, \forall k \in W_i, \forall m \in W_k, \forall k \neq m$ ). Nous allons préciser la définition et les caractéristiques de ces trois variables pour l'individu  $i$  :

- Le potentiel capitalistique de l'individu  $i$  ( $V^tPK_{ik}, \forall k \in W_i$ ) traduit l'intérêt que peut avoir un membre de son réseau à entretenir une relation avec lui. Cet intérêt dépend en grande partie de ses ressources disponibles ( $V^tRD_i$ ), de son attraction relationnelle ( $V^tA_{ik}$ ) et reste ainsi propre à chaque relation que possède l'individu

*i.* Par conséquent, si l'on suppose que les individus  $j$  et  $z$  appartiennent au réseau  $W_i$ , l'individu  $j$  peut considérer que la valeur du potentiel capitalistique de l'individu  $i$  ( $V^tPK_{ij}$ ) est élevée - car il considère que ses ressources sont intéressantes pour lui - alors que l'individu  $z$  considère que celle de  $V^tPK_{iz}$  est faible (car il porte peu d'intérêt à ses ressources).

- Le potentiel relationnel de l'individu  $i$  ( $V^tPR_{ik}, \forall k \in W_i$ ) permet de rendre compte de la facilité avec laquelle l'individu peut accéder aux ressources de ses partenaires. Il existe ainsi un potentiel relationnel par relation entretenue par l'individu  $i$  ( $V^tPR_{ik}$ ) qui dépend de l'attraction interpersonnelle ( $V^tA_{ik}$ ) et du solde relationnel ( $V^tSR_{ik}$ ) spécifiques à cette relation.

- Le capital social individuel est défini au début du 3<sup>ème</sup> chapitre comme un potentiel d'interaction coopérative ( $V^tPIC_i$ ), *c'est-à-dire comme un ensemble de ressources qui permettent à un individu d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'elles puissent satisfaire ses besoins*. Il correspond donc à l'ensemble des combinaisons ( $V^tPK_k; V^tPR_{ik}$ ) qui lui permettent de révéler le potentiel capitalistique de l'individu  $k$ , puis d'accéder et d'obtenir les ressources nécessaires à la satisfaction de ses besoins  $B_i$  <sup>190</sup>.

Hypothèse 14 *Chaque individu possède une fonction d'utilité sociale relationnelle individuelle ( $URI_i^t$ ) pour l'ensemble des relations qu'il entretient avec un individu. Cette utilité sociale relationnelle de l'individu  $i$  dépend à la fois :*

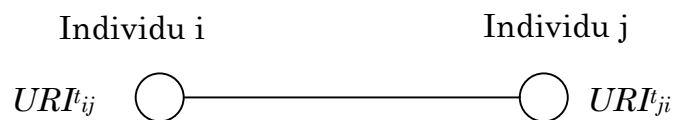
---

<sup>190</sup> Comme Lin (1999), nous pensons que le capital social est une provision de ressources dans laquelle peut puiser l'individu en fonction des problèmes qu'il rencontre.



- *De son potentiel capitalistique ( $V^tPK_{ik}, \forall k \in W_i$ ) qui détermine l'intérêt que portent ses partenaires aux ressources qu'il contrôle avec  $V^tPK_{ik} = f(V^tRD_i; V^tA_{ik})$ ,*
- *De son potentiel relationnel ( $V^tPR_{ik}, \forall k \in W_i$ ) qui indique avec quelle facilité l'individu  $k$  a accès aux ressources de l'individu  $i$  avec  $V^tPR_{ik} = f(V^tA_{ik}; V^tSR_{ik})$ ,*
- *De son capital social ( $V^tPIC_i$ ) qui est l'ensemble de ressources qui permettent à un individu d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'elles puissent satisfaire ses besoins tel que  $V^tPIC_i = f(V^tPK_{ik}; V^tPR_{ik})$ .*
- *Et de l'ensemble des potentiels capitalistiques ( $V^tPK_{km}, \forall k \in W_i, \forall m \in W_k, \forall k \neq m$ ), du capital social ( $V^tPIC_k$ ) et des potentiels relationnels ( $V^tPR_{km}$ ) des membres  $k$  de son réseau.*

Mais plutôt que d'évaluer cette utilité relationnelle pour l'ensemble des membres du réseau  $W_i$ , nous allons dans un premier temps<sup>191</sup> nous restreindre à son étude pour l'une des relations qu'entretient l'individu  $i$  : la paire orientée  $\langle n_i, n_j \rangle$  avec la relation  $n_i \leftarrow n_j$ . Nous supposons en effet qu'il est possible de déterminer pour chaque relation qu'entretient l'individu  $i$  une utilité sociale relationnelle  $URI^{t_{ij}}$ .




---

<sup>191</sup> Nous élargirons notre analyse dans la 3<sup>ème</sup> partie de cette thèse.

Concernant l'influence des potentiels capitalistiques sur  $URI^{t_{ij}}$ , même si le potentiel capitaliste de l'individu  $i$  ( $V^tPK_i$ ) peut avoir une influence sur son utilité sociale relationnelle, elle reste minime par rapport à celle de  $V^tPK_j$ . En effet, c'est précisément l'accès aux ressources disponibles de l'individu  $j$  qui vont permettre à l'individu  $i$  de satisfaire son besoin  $b_i$ . C'est ainsi que nous nous pencherons davantage dans notre analyse sur l'influence de  $V^tPK_j$  sur  $URI^{t_{ij}}$  en montrant notamment que  $URI^{t_{ij}}$  est une fonction croissante de  $V^tPK_j$ . En effet, plus un individu aura un potentiel capitaliste important, c'est-à-dire plus il possèdera de ressources qui auront un intérêt pour l'individu  $i$ , plus l'individu  $i$  accordera une utilité forte à sa relation avec l'individu  $j$ .

Mais il n'en est pas de même pour le potentiel relationnel. Puisque nous sommes dans le cas de la relation entre  $i$  et  $j$ , le potentiel relationnel est évalué à partir du solde relationnel. Par conséquent, c'est davantage le solde relationnel  $V^tSR_{ij}$  que va prendre en compte l'individu  $i$  pour évaluer son utilité  $URI^{t_{ij}}$  que  $V^tSR_{ji}$ , même si l'individu  $i$  doit être en mesure d'évaluer le couple  $Q^t_{ij} = (V^tSR_{ij}; V^tSR_{ji})$  afin de déterminer la nature de sa situation relationnelle (coopérative, non-coopérative modérée, non-coopérative complexe).

Enfin, concernant l'influence que peuvent avoir  $V^tPIC_i$  et  $V^tPIC_j$  sur  $URI^{t_{ij}}$ , l'individu  $i$  va mobiliser son capital social individuel ( $V^tPIC_i$ ) et trouver la meilleure combinaison entre  $V^tPK_j$  et  $V^tSR_{ij}$  pour augmenter son utilité. On suppose ainsi qu'en  $t$ , l'individu  $i$  a déjà considéré que la combinaison ( $V^tPK_j; V^tPR_{ij}$ ) était la meilleure des combinaisons ( $V^tPK_k; V^tPR_{ik}$ ) pour satisfaire le besoin  $b_i$ .

Nous étudierons successivement dans ce paragraphe l'influence du potentiel capitalistique et du potentiel relationnel sur le déroulement de la phase de mise à disposition. Nous présenterons dans un premier temps l'attraction capitalistique et nous montrerons l'intérêt que peut avoir un agent à partager (ou dissimuler) certaines de ses ressources à ses partenaires. Nous définirons ensuite l'attraction interpersonnelle à partir des quatre déterminants relationnels et nous établirons une typologie des relations interpersonnelles. Nous étudierons enfin la facilité avec laquelle un agent peut accéder aux ressources de ses partenaires. Nous proposerons deux indicateurs de centralité en agrégeant avec précaution les soldes relationnels individuels.

### 1.1. Une évaluation de l'intérêt que portent les partenaires d'un agents à ses ressources : le potentiel capitalistique

Ce qui nous intéresse lorsque nous entretenons une relation avec un individu et que nous souhaitons échanger avec lui, c'est d'une part l'ensemble des ressources qu'il contrôle et qu'il accepterait de nous transférer, d'autre part la facilité avec laquelle nous allons pouvoir accéder à ses ressources. Ce que nous appelons potentiel capitalistique d'un individu se présente comme une combinaison de l'ensemble des ressources qu'il met à la disposition des membres de son réseau et de l'intérêt cognitif, affectif ou stratégique qu'a cet individu à entretenir une relation avec ses partenaires. Le potentiel capitalistique permet donc de répondre à la première contrainte.

Cependant, comme chaque relation est unique, le potentiel capitalistique individuel est propre à chaque relation et il en existe autant que les relations que possède un individu donné. En effet, un individu pourra choisir de partager plus ou moins de ressources en fonction du partenaire d'échange avec lequel il entretient une relation et

choisir de céder plus ou moins facilement ses ressources en fonction de l'intérêt qu'il porte à cette relation.

Le potentiel capitalistique individuel de l'individu  $i$  dépend donc de son attraction capitalistique<sup>192</sup> - c'est-à-dire des ressources que l'individu  $i$  met à la disposition de l'individu  $j$  ( $V^tRD_{ij}$ ) - et de l'attraction interpersonnelle correspondant ici à l'intérêt qu'a l'individu  $i$  à échanger avec l'individu  $j$  ( $V^tA_{ij}$ ) tel que:  $V^tPK_{ij} = f(V^tA_{ij}; V^tRD_{ij})$ . Notons que pour alléger l'écriture de notre modèle, nous considérons dans la suite de notre analyse que  $V^tRD_{ij} = V^tRD_i$  (et  $V^tRD_{ji} = V^tRD_j$ ),  $V^tA_{ij} = V^tA_i$  (et  $V^tA_{ji} = V^tA_j$ ),  $V^tPK_{ij} = V^tPK_i$  (et  $V^tPK_{ji} = V^tPK_j$ )<sup>193</sup>.

Nous obtenons ainsi :  $V^tPK_i = f(V^tA_i; V^tRD_i)$  et  $V^tPK_j = f(V^tA_j; V^tRD_j)$ .

*Hypothèse 15 Nous supposons que l'attraction capitalistique et l'attraction interpersonnelle sont propres à chaque relation que possède l'individu  $i$  et leurs valeurs respectives varient d'une relation à l'autre.*

Cette hypothèse correspond à ce que nous pouvons observer dans la réalité puisque nous choisissons parfois (et même souvent) nos relations en fonction des ressources auxquelles celles-ci nous donnent accès et du degré d'affinité (ou d'homophilie) que nous avons avec ces individus. Par conséquent, avant d'étudier l'influence du potentiel capitalistique sur le capital social, nous devons auparavant préciser ce que nous entendons

---

<sup>192</sup> Nous justifions l'emploi de cette notion par le fait que nous considérons ici que c'est le niveau de capital humain, physique, naturel, social, financier, économique... qui va inciter les membres de son réseau à le solliciter pour satisfaire leurs besoins. L'attraction capitalistique détermine donc l'intérêt que nous avons à posséder tel ou tel individu dans son réseau du point de vue des ressources auquel nous avons accès grâce à cet individu.

<sup>193</sup> Nous leverons bien évidemment cette simplification d'écriture lorsque nous passerons au modèle à trois individus (Chapitre 5).

par "ressources disponibles" et le rôle que joue l'attraction interpersonnelle dans la détermination du potentiel capitalistique individuel.

*1.1.1. L'attraction capitalistique individuelle comme les ressources volontairement partagées par un individu*

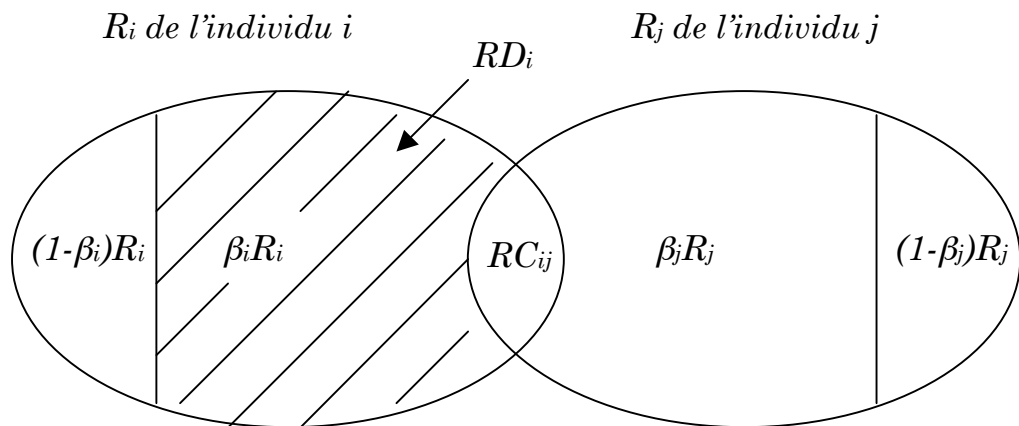
Comme Rusbult et Buunk (1993), nous pensons que les individus maintiennent en partie leurs relations en fonction de ce qu'ils peuvent percevoir de ces interactions. Nous supposons que chaque individu ( $i$  et  $j$ ) possède un *ensemble de ressources*  $R$  (respectivement  $R_i$  et  $R_j$ ) que l'on suppose toutes transférables, c'est-à-dire qu'il peut en céder le contrôle à autrui. Nous supposons que chaque individu ne met à la disposition de son partenaire qu'une partie  $\beta R$  de ses ressources et dissimule l'autre partie  $(1-\beta) R$ <sup>194</sup>. L'individu  $j$  ne connaît ainsi que  $\beta_i R_i$  des ressources  $R_i$  détenues par l'individu  $i$  et l'individu  $i$  ne connaît que  $\beta_j R_j$  des ressources  $R_j$  détenues par l'individu  $j$ . La ressource  $r_j$  qui est cédée lors de la phase de transfert par l'individu  $j$  à l'individu  $i$  appartient donc à  $\beta_j R_j$ .

Les individus  $i$  et  $j$  peuvent donc avoir des ressources en commun :  $RC_{ij} = \sigma_{\beta_{ij}}(\beta_i R_i + \beta_j R_j)$ . Le coefficient  $\sigma_{\beta_{ij}}$  correspond à la part des ressources qu'ont en commun les individus  $i$  et  $j$  ( $RC_{ij}$ ) dans  $(\beta_i R_i + \beta_j R_j)$ , c'est-à-dire dans la somme des ressources que chaque individu met à la disposition de son partenaire. Nous devons donc retirer à  $\beta_i R_i$  (ou à  $\beta_j R_j$ ) la part des ressources que les individus  $i$  et  $j$  ont en commun  $RC_{ij}$  pour obtenir les ressources que ne possède pas l'individu  $j$  et que l'individu  $i$  met à sa disposition ( $RD_i$  – partie hachurée) ainsi que les ressources que ne possède pas l'individu  $i$  et que l'individu  $j$  met à sa disposition ( $RD_j$ ).

---

<sup>194</sup> Nous discuterons du caractère volontaire (ou involontaire) de ce choix par la suite (cf. 2.1.1. dans ce chapitre).

Figure 4.1. Représentation de l'attraction capitaliste d'un agent



Pour obtenir la valeur de l'attraction capitaliste de l'individu  $i$  nous avons donc retiré de  $R_i$ , les ressources que l'individu  $i$  ne souhaite pas céder à l'individu  $(1-\beta_i)R_i$  et les ressources communes aux individus  $i$  et  $j$  ( $RC_{ij}$ ). La valeur de  $V^t RD_i$  est donc égale à la différence entre la valeur des ressources que l'individu  $i$  est prêt à lui transmettre ( $V^t \beta_i R_i$ ) et la valeur des ressources qu'ils possèdent en commun ( $V^t RC_{ij}$ ) tel que :

$$V^t RD_i = V^t \beta_i R_i - V^t RC_{ij} \text{ avec } RC_{ij} = \sigma_{\beta_{ij}}(\beta_i R_i + \beta_j R_j)$$

De même, l'attraction capitaliste de l'individu  $j$  ( $V^t RD_j$ ) correspond à la différence entre la valeur des ressources que l'individu  $j$  est prêt à lui transmettre ( $V^t \beta_j R_j$ ) et la valeur des ressources qu'ils ont en commun ( $V^t RC_{ij}$ ) tel que :

$$V^t RD_j = V^t \beta_j R_j - V^t RC_{ij} \text{ avec } RC_{ij} = \sigma_{\beta_{ij}}(\beta_i R_i + \beta_j R_j)$$

**Résultat 4.1.** Pour déterminer la valeur de l'attraction capitaliste d'un individu, il faut retirer de ses ressources  $R_i$ , la valeur des ressources que l'individu  $i$  ne souhaite pas partager avec son partenaire  $j$   $(1-\beta_i) R_i$  et celle des ressources communes aux individus  $i$  et  $j$  ( $RC_{ij}$ ).

La partie  $RD_i$  des ressources  $R_i$  que l'individu  $i$  met à la disposition de l'individu  $j$ , va donc influencer le nombre de transferts que vont avoir les individus  $i$  et  $j$ . En effet, plus cette partie  $RD_i$  est importante, plus elle a de chance de répondre aux besoins  $B_j$  et plus l'individu  $j$  va solliciter l'individu  $i$ . Nous supposons alors comme Van der Gaag et Snijders (2004), que l'importance des ressources qui sont partagées par un agent dépend en partie de l'historicité de la relation<sup>195</sup>.

Par ailleurs, nous considérons que plus un individu met ses ressources (propres et relationnelles) à la disposition de son réseau et plus ses ressources ont une valeur importante, plus il est "attractif". Il devient alors important pour un individu  $w \in W_i$  d'entretenir une relation avec lui. L'importance des ressources partagées par un individu détermine donc en grande partie son influence et sa place au sein de son réseau.

L'exemple des membres de la famille de Rothschild que présente Bourdieu (1986) est ici tout à fait adapté pour illustrer notre propos. Par ailleurs, nous pouvons noter que l'attraction capitaliste des individus  $i$  et  $j$  dépend négativement de l'importance des ressources communes  $RC_{ij}$ . Ainsi, plus nous avons de ressources en commun avec un individu, moins il est intéressant d'entretenir une relation avec lui, puisque nous possédons déjà la plupart de ses ressources. Ce résultat rejoint ceux de Burt (1992) ou Granovetter (1973) qui montrent que les liens faibles sont plus riches en informations non redondantes.

Notons cependant que la valeur de  $RC_{ij}$  est ici sous-estimée puisqu'elle ne correspond qu'à la valeur des ressources révélées et

---

<sup>195</sup> Ces auteurs définissent en effet le capital social comme "the collection of resources owned by the members of an individual's personal social networks, which may become available to individual as a result of the history of these relationships" (Van der Gaag et Snijders, 2004, p 3).

disponibles des individus  $i$  et  $j$ . Il peut en effet arriver que l'individu  $i$ , propose dans  $V^t\beta_i R_i$ , une ressource  $r_i$  que possède déjà l'individu  $j$  dans la partie  $(1-\beta_j)R_j$  des ressources qu'il dissimule à l'individu  $i$ . La valeur de  $(1-\beta_j)R_j$  est alors amputée de la valeur de  $r_i$  et la valeur des ressources communes  $RC_{ij}$  augmente de cette même valeur ( $V^t r_i$ ). Mais ce cas apparaît marginal et nous l'écartons volontairement de notre analyse.

*Résultat 4.2. La valeur de l'attraction capitalistique dépend positivement de la valeur des ressources que possèdent les agents et négativement de l'homophilie.*

Empiriquement, nous pouvons rappeler que certains auteurs proposent une mesure du capital social individuel à partir des ressources que possèdent les membres du réseau d'un agent. Mc Callister et Fischer (1978) tentent une exploration du réseau social de l'agent pour déterminer la valeur des ressources relationnelles qu'il contient (Name Generator / interpreter). Lin et Dumin (1986) puis Lin, Fu et Hsung (2001) explorent davantage les ressources sociales qu'offre le réseau à ses membres (Position Generator). Snijders (1999) et Van der Gaag et Snijders (2003) tentent de mesurer l'accès aux ressources que propose le réseau<sup>196</sup>.

La valeur des ressources étant définie par leur rareté dans la société (ou dans le groupe) dans lequel nous nous situons, elle dépend en grande partie des déterminants relationnels individuels (N, S, H et B). Nous supposons en effet que plus un individu possède des déterminants relationnels rares, plus il y a de chance de posséder - ou d'avoir accès à - des ressources qui le sont également. La valeur de l'attraction capitalistique individuelle dépend donc également positivement de celle

---

<sup>196</sup> Voir Van der Gaag et Snijders (2003) pour un point concernant ces différentes études et mesures du capital social.



des déterminants relationnels. Mais nous allons voir qu'ils influencent également positivement la valeur de l'attraction interpersonnelle ( $V^t A_i$  et  $V^t A_j$ ) qui est la deuxième composante du potentiel capitalistique que nous avons définie :  $V^t PK_i = f(V^t A_i; V^t RD_i)$ .

*1.1.2. Définition et représentation de l'attraction interpersonnelle comme la combinaison de quatre types de proximités relationnelles*

Nous avons précédemment discuté du résultat de Belin-Michinov et Monteil (2001) qui précise l'influence avérée de la similitude fonctionnelle sur l'attraction interpersonnelle qui découle ainsi d'une compatibilité des caractéristiques individuelles et collectives à un instant donné. Nous en avons déduit la 5<sup>ème</sup> hypothèse qui nous invite désormais à concevoir que *ce ne sont pas les caractéristiques individuelles qui déterminent l'existence le contenu et la nature des relations entre les individus, mais bien leur compatibilité à un moment donné*. Nous avons également souligné que trois mécanismes majeurs permettaient d'expliquer le phénomène de l'attraction interpersonnelle (l'admiration, la réciprocité et le soutien perçu) et qu'il convenait dans une approche socio-économique des relations de nous appuyer sur l'influence du soutien perçu<sup>197</sup>.

Nous pensons ainsi qu'il est plus facile pour les individus  $i$  et  $j$  d'entretenir une relation s'il existe une certaine proximité entre leurs déterminants respectifs:  $S_i, N_i, H_i, B_i$  et  $S_j, N_j, H_j, B_j$ .

*" Les dynamiques de l'attraction, les critères de valorisation sur lesquels elles s'appuient dépendent de l'échelle des valeurs dominantes*

---

<sup>197</sup> Michinov (2001) " le soutien perçu peut se traduire à différents niveaux: soutien de rôles (aspect comportemental), soutien de compétences ou "respect" (aspect cognitif) et soutien de valeurs (aspect affectif) " (ibid., p 15). Nous avons ensuite utilisé cette définition en l'adaptant à notre propos et nous avons défini trois déterminants relationnels : le statut socioéconomique, le capital humain et le capital institutionnel.

*dans une situation donnée et des utilités sociales auxquelles elle renvoie. La dynamique de l'attraction correspond à un processus psychologique et social complexe dans lequel les données collectives et individuelles sont intriquées "* (Oberlé, 1995, p 71)<sup>198</sup>.

Chaque individu perçoit donc différemment ses déterminants et leurs attache plus ou moins d'importance selon ses propres caractéristiques (ses origines ethniques et sociales, son âge, sa richesse, son environnement social ...) ses expériences ou la situation dans laquelle il se trouve (contexte). Il percevra également différemment les caractéristiques socio-économiques qui le lie à ses partenaires ou l'en différencie. Nous nommerons *proximité relationnelle* cette compatibilité<sup>199</sup> entre les caractéristiques individuelles de chaque individu et nous la déclinons pour chaque déterminant et pour chaque relation. Par conséquent, les proximités relationnelles  $CS_{ij}$ ,  $CB_{ij}$ ,  $CN_{ij}$  et  $CH_{ij}$  (qui deviennent  $CS_i$ ,  $CB_i$ ,  $CN_i$  et  $CH_i$  après simplification) perçues par l'individu  $i$  dans sa relation avec l'individu  $j$  sont différentes des proximités  $CS_{ji}$ ,  $CB_{ji}$ ,  $CN_{ji}$  et  $CH_{ji}$  (qui deviennent  $CS_j$ ,  $CB_j$ ,  $CN_j$  et  $CH_j$  après simplification) perçues par l'individu  $j$  dans sa relation avec l'individu  $i$ .

*Résultat 4.3. À partir des hypothèses 5 et 6 du 3<sup>ème</sup> chapitre, nous montrons qu'il existe quatre types de proximités relationnelles*

---

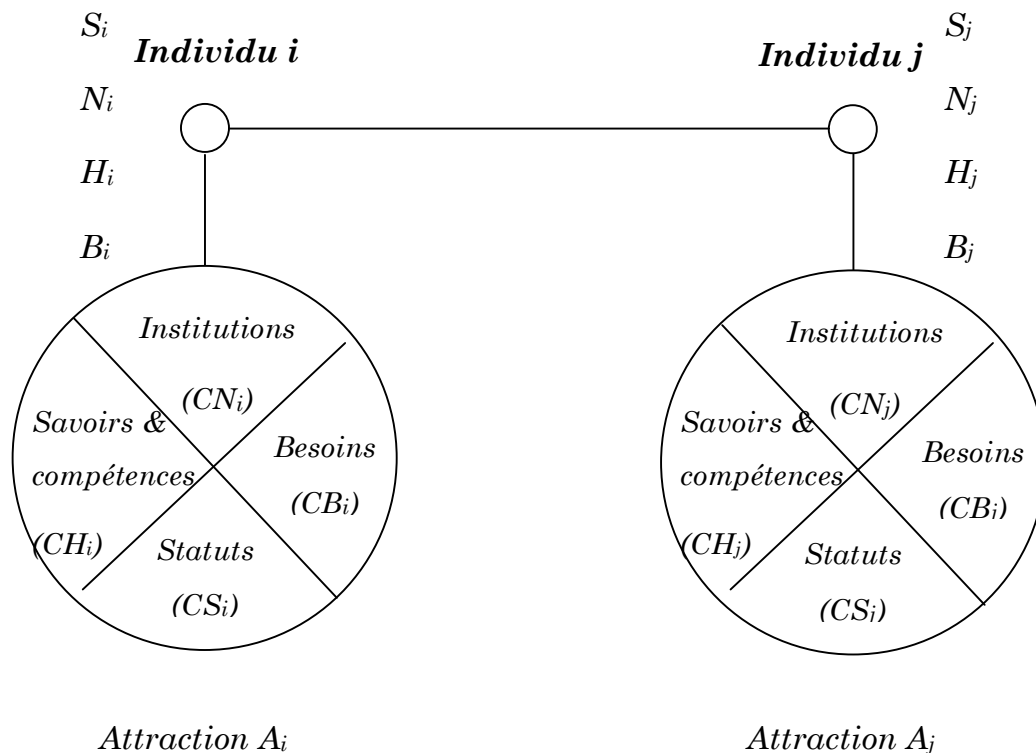
<sup>198</sup> Dans *La psychologie sociale : Relations humaines, groupes et influences sociales* (Tome I, p 71), de Mugny G., Oberlé D., Beauvois J.L. (Eds.), Grenoble, PUG, cité dans *Attraction et Relations Interpersonnelles*, de Belin-Michinov E. et Monteil J.M. (2001), Chapitre publié dans Monteil J.M. et Beauvois J.L. (2001, p 2).

<sup>199</sup> Comme pour les ressources, deux déterminants relationnels seront compatibles s'ils sont semblables ou complémentaires. Plus la compatibilité entre deux déterminants est importante, plus la proximité relationnelle est forte.

*individuelles correspondant à la compatibilité entre les déterminants relationnels de cet individu et de son partenaire ( $CS_i$ ,  $CB_i$ ,  $CN_i$  et  $CH_i$ ).*

L'attraction interpersonnelle peut ainsi être comprise et représentée comme une combinaison de ces quatre proximités relationnelles pour chaque individu et représentée par la Figure 4.2 pour la relation  $L_{ij}$ . Nous supposons ainsi que la part que prend chaque proximité dans la détermination de l'attraction entre les individus  $i$  et  $j$  a une influence sur la nature et l'intensité de l'attraction interpersonnelle individuelle. Nous partons des quatre catégories principales d'attraction - puisque chaque proximité relationnelle peut être majoritairement représentée dans l'attraction individuelle - et nous les déclinons ensuite en quatre sous catégories renvoyant chacune à des situations relationnelles concrètes que nous citons à titre d'exemple.

Figure 4.2. Représentation des attractions interpersonnelles individuelles comme une combinaison de proximités relationnelles

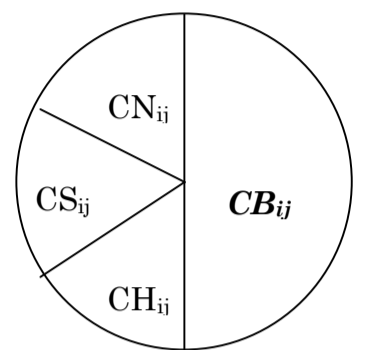
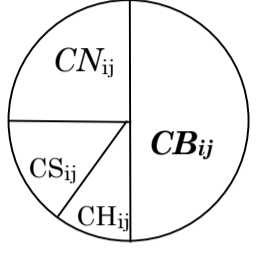
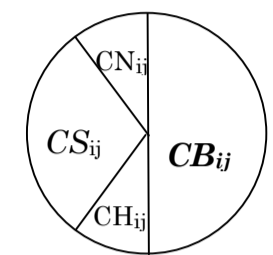
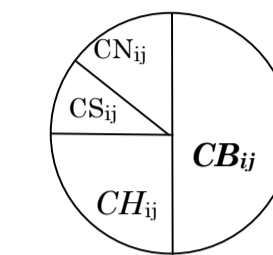
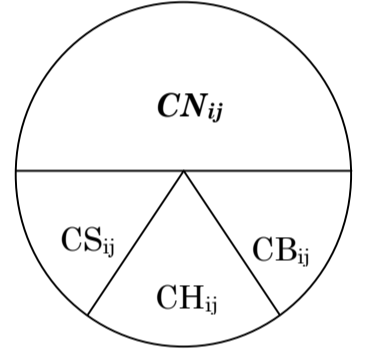
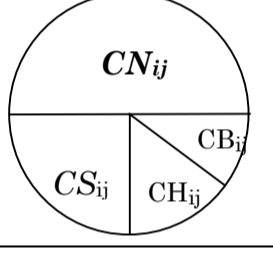
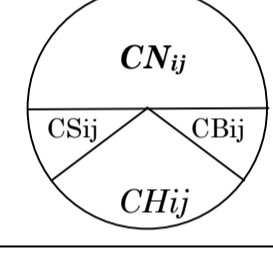
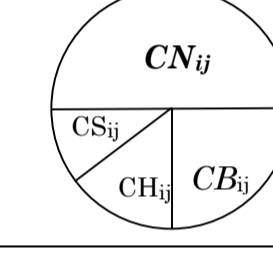
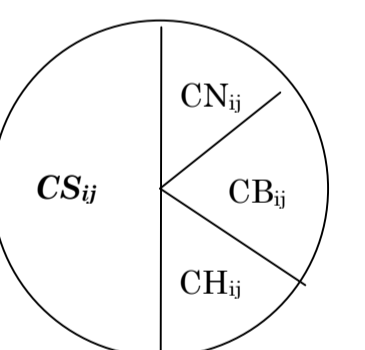
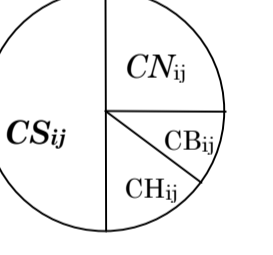
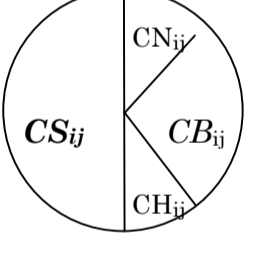
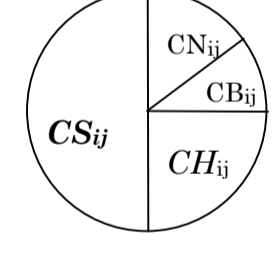
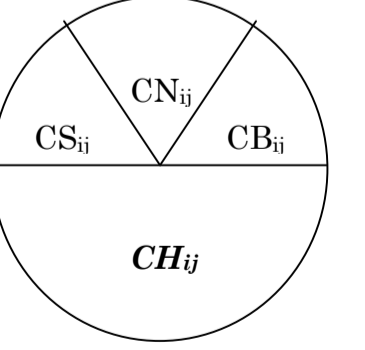
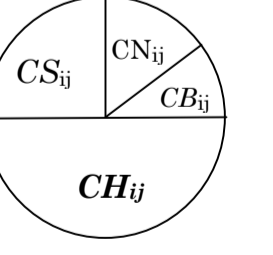
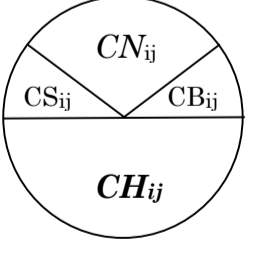
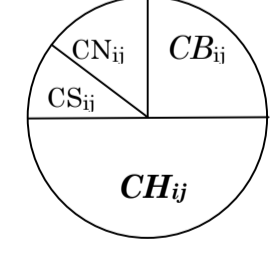


Nous définissons ainsi 16 types d'attractions interpersonnelles individuelles, à partir de l'influence relative de chacune de ces proximités relationnelles dans l'attraction interpersonnelle qui rendent compte de 16 types différents de relations interindividuelles. Nous allons également présenter l'ensemble des situations relationnelles dans lesquelles peut se trouver l'individu  $i$  concernant la relation qu'il entretient avec un individu  $j$ , membre de son réseau  $W_i$ .

*Définition* L'attraction interpersonnelle est une combinaison des quatre principales proximités relationnelles. Chaque proximité relationnelle occupe une part proportionnelle à sa valeur tel qu'il existe 16 types de combinaisons principales différentes. Elle est définie à un instant  $t$  entre deux individus donné tel qu'elle est différente d'une relation à l'autre.

Notons cependant que ce n'est pas parce que l'une des proximités relationnelles est faiblement représentée dans l'attraction relationnelle, individuelle qu'elle n'a pas d'influence sur la relation ou les échanges. Le fait qu'elle soit faiblement représentée explique simplement que l'individu considère qu'elle ne joue pas un rôle important dans l'attraction interpersonnelle qu'il a avec son partenaire et que ce n'est pas pour cette proximité qu'il entretient la relation.

Tableau 4.1. Typologie des attractions interpersonnelles individuelles à partir de la répartition des proximités relationnelles

Tentative de typologie des relations en fonction du type d'attraction observée entre les individus				
Attractions	Répartition des Proximités	Sous catégories relationnelles et Exemples associées		
<b>Attraction d'Intérêts</b>	 <p><i>L'individu i considère que ses besoins sont compatibles à ceux de l'individu j.</i></p>			
		<p>Les adhérents d'une même association (loi 1901 française) souhaitent tous satisfaire un besoin de partager certaines normes et certaines valeurs, donc un même cadre institutionnel</p>	<p>Pour que tous les adhérents d'une association se sentent concernés par le projet qu'ils défendent, il faut qu'ils aient tous le même statut décisionnel. On applique donc le principe suivant: un individu = une voix</p>	<p>Les membres d'une association culturelle partagent tous la même envie d'échanger leurs connaissances</p>
<b>Attraction Institutionnelle</b>	 <p><i>L'individu i considère que les institutions qu'il respecte sont compatibles à celles de l'individu j.</i></p>			
		<p>Entre parents, on partage souvent les mêmes normes et les mêmes valeurs et ce sont les statuts au sein de la famille qui sont déterminants dans les échanges (grands parents, parents, enfant)</p>	<p>Il peut arriver que deux parents se comprennent mieux que deux autres au sein d'une même famille car ils ont le même niveau d'éducation ou les mêmes intérêts cognitifs.</p>	<p>Aux réunions de famille (Noël, anniversaires...), peu importe le statut socioéconomique ou le niveau de capital humain de ses parents, seul le besoin affectif de se retrouver compte.</p>
<b>Attraction Statutaire</b>	 <p><i>L'individu i considère que son statut est compatible à celui de l'individu j.</i></p>			
		<p>Les Présidents de Régions ont les mêmes statuts et les mêmes attributions au sein d'une collectivité ayant les mêmes contraintes institutionnelles.</p>	<p>Des administratifs ayant le même niveau de responsabilité et les mêmes fonctions au sein d'une structure recherchent souvent à satisfaire les mêmes besoins individuels (pouvoir...)</p>	<p>Deux candidats reçus au concours d'attaché territorial ont le même statut et sensiblement le même capital humain. Ils peuvent cependant souhaiter travailler dans des structures distinctes (donc CNij faible).</p>
<b>Attraction Cognitive</b>	 <p><i>L'individu i considère que son capital humain est compatible à celui de l'individu j.</i></p>			
		<p>Un chercheur en sociologie et un chercheur en sciences de gestion ont un capital humain semblable et parfois même complémentaire et ont tous deux le même statut.</p>	<p>Un doctorant et son directeur de thèse ont un capital humain complémentaire et partagent les mêmes institutions au sein de leur laboratoire.</p>	<p>Un chercheur et un maître de conférence ont un capital humain complémentaire et des besoins souvent semblables.</p>

Pour en revenir à l'influence que joue l'attraction interpersonnelle sur la valeur du potentiel capitalistique, nous pouvons montrer qu'elle a deux effets contradictoires. Pour cela, reprenons notre cadre d'analyse en considérant le transfert d'une ressource  $r_j$  de  $n_j$  à  $n_i$ .

Nous avons montré que plus l'individu  $j$  partage de ressources ayant une valeur importante et moins les partenaires du transfert étaient homophiles, plus l'attraction capitalistique de l'individu  $j$  est importante. Cependant, nous venons de montrer que plus l'attraction interpersonnelle est importante pour un individu, plus il considère qu'il entretient une relation de type homophile avec son partenaire. En rapprochant ce résultat du Résultat 4.2<sup>200</sup>, nous en concluons donc que la valeur de l'attraction interpersonnelle influence négativement le potentiel capitalistique.

Cependant, un autre effet doit être pris en compte. Mais nous avons également montré qu'un individu qui évaluait une attraction interpersonnelle importante avait davantage envie de partager ses ressources avec son partenaire. Par conséquent, même si la valeur des ressources qu'il partage reste faible, le nombre de ces ressources est plus important et elles sont parfois plus adaptées aux besoins de son partenaire.

*Résultat 4.4. Nous montrons que l'attraction interpersonnelle influence négativement la valeur du potentiel capitalistique car elle est révélatrice du degré d'homophilie entre les agents. Elle l'influence également positivement, car elle invite l'agent à partager davantage de ressources avec son partenaires et à choisir les ressources qui satisferont au mieux ses besoins.*

---

<sup>200</sup> "La valeur de l'attraction capitalistique dépend positivement de la valeur des ressources que possèdent les agents et négativement de l'homophilie " (p 297).

Nous rejoignons ainsi les résultats de la théorie structurale et l'approche de Granovetter (1973) en montrant que pour obtenir une plus grande variété d'information, il faut faire appel à ses liens faibles (faible valeur de l'attraction interpersonnelle) et que pour obtenir des informations plus fiables et plus adaptées à nos besoins, nos liens forts sont souvent plus efficaces.

Mais le potentiel capitalistique individuel ne suffit pas pour obtenir une ressource. Il faut considérer qu'il existe un potentiel relationnel individuel qui permet à un individu d'accéder plus facilement aux ressources de son partenaire. Comme nous allons le montrer, celui-ci dépend principalement du solde relationnel individuel mais également de l'attraction interpersonnelle.

#### 1.2. Evaluer la facilité avec laquelle un agent accède aux ressources de ses partenaires : le potentiel relationnel

Lors de l'analyse de la phase de transfert, nous avons noté que chaque transfert occasionne aux partenaires un produit qui détermine (ou modifie) un *credit slip* que nous avons appelé solde relationnel. Mais nous n'avons étudié ce solde que dans le cas d'une dyade et pour pouvoir étudier la position stratégique d'un individu au sein de son réseau, il convient de déterminer un indicateur plus global et portant sur l'ensemble de ses relations. Nous nous inspirons pour cela d'un résultat de Flap (2002) qui mesure le capital social à partir de trois dimensions : le nombre de contacts que comporte le réseau social de l'agent, les types de ressources auxquelles ses contacts lui donnent accès et *la disponibilité de ces ressources pour l'objectif que s'est fixé l'individu*.

Nous avons donc défini le potentiel relationnel ( $V^t PR_{ik}$ ), qui combine les soldes relationnels que possède le noeud  $i$  avec chaque noeud adjacent ( $V^t SR_{ik}$ ) et la facilité avec laquelle il peut solliciter l'aide de ses

partenaires, c'est-à-dire l'attraction relationnelle ( $V^t A_{ki}$ ). Nous avons ainsi  $V^t PR_{ik} = f(V^t SR_{ik}; V^t A_{ki})$ .

Pour étudier l'importance de ce potentiel relationnel, nous allons reprendre certains indicateurs qui sont couramment utilisés en analyse structurale pour déterminer la centralité d'un individu et sa position structurale : la densité, la distance géodésique, le degré de centralité du lien (ou du groupe)... mais il convient dans le cadre de notre analyse de les adapter car nous ne pouvons utiliser directement ces résultats dans notre étude du capital social bien qu'ils nous renseignent déjà sur la situation de l'individu dans son réseau.

Dans la première partie de cette thèse, nous avons présenté un certain nombre d'outils permettant d'identifier et d'étudier comment se positionnent les acteurs dans leurs réseaux et quelle place ils y tiennent. La théorie des graphes a été créée au tout début pour résoudre le problème de l'importance et de la prééminence des acteurs dans leurs réseaux en étudiant leurs situations structurales<sup>201</sup>. L'objectif était alors de mettre en place un certain nombre d'indices à partir d'indicateurs comme le degré ou la densité des réseaux, le différentiel de statuts, l'information ou le rang des acteurs.

Nous reprenons ainsi l'étude de Knoke et Burt (1983) pour considérer qu'un acteur est prééminent " *if the ties of the actor make the actor particularly visible to the other actors in the network*" (Faust et Wasserman, 1994, p 172)<sup>202</sup>. D'après cette définition, un acteur est prééminent s'il possède de nombreux liens avec les autres membres de son réseau tel qu'il est le plus visible dans la structure du réseau

---

<sup>201</sup> Moreno (1934) cherchait déjà à distinguer les acteurs "star" comme il les appelait.

<sup>202</sup> Cette définition sera par la suite généralisée aux liens indirects que peuvent entretenir les acteurs dans le réseau (Friedkin, 1991), mais reste encore vague.



considéré. Si nous considérons un *graphe orienté*<sup>203</sup>, nous mesurons le prestige de l'acteur – également appelé "statut" par certains auteurs comme Moreno (1934), Zeleny (1941, 1960) ou Katz (1953) - en fonction du nombre d'acteurs adjacents qui sont des donneurs - c'est-à-dire pour lesquels l'agent considéré est au sommet de la flèche - même s'il est parfois possible d'interpréter différemment ce phénomène<sup>204</sup>.

Pour l'évaluer certains auteurs et particulièrement Freeman (1977, 1979), ont développé des indices de centralité qui permettent de pouvoir comparer les acteurs entre eux mais également par rapport à d'autres

---

<sup>203</sup> Dans le cas d'un graphe non orienté, il importe peu que l'acteur reçoive (ou donne) plus qu'il ne donne (ou reçoit) pour déterminer sa prééminence. Nous ne considérons donc que la participation de l'acteur à son réseau (Bavelas, 1948, 1950).

<sup>204</sup> Dans certaines situations, il peut s'avérer que le fait que l'individu soit l'objet de toutes les attentions de la part d'acteurs adjacents ne soit pas un gage de prestige mais bien l'inverse. Par exemple, si tout un groupe déteste l'un de ses membres, tous vont avoir une attention négative envers cet individu, et cet état ne relève d'aucune sorte du "prestige".

variables ou sur d'autres considérations<sup>205</sup>. Il est alors développé quatre types de centralités individuelles (et de groupe) différents :

- *le degré de centralité* ( $C_D(n_i)$ ) vient de l'idée que l'acteur qui a l'indice de centralisation le plus élevé est celui qui a le plus d'acteurs adjacents (limité par  $g - 1$  acteurs),
- *la centralité d'ouverture* ( $C_O(n_i)$ ) peut être mesurée grâce aux distances géodésiques en supposant que plus un acteur est central dans un réseau, plus il peut rapidement interagir avec les autres,
- *la centralité d'interposition* ( $C_B(n_i)$ ) qui est construite autour de l'idée que la centralité entre deux acteurs peut dépendre de l'intervention d'une tierce personne et particulièrement celle(s) qui fait le lien entre ces deux acteurs
- et enfin *la centralité d'information* ( $C_I(n_i)$ ) permet de répondre à la principale limite de la centralité d'interposition en combinant la

---

<sup>205</sup> En supposant que  $CA(n_i)$  est l'indice de la centralité d'un acteur  $n_i$  dans un réseau, on définit  $CA(n^*)$  comme la plus grande valeur de cet indice que l'on puisse avoir entre les acteurs du graphe considéré tel que  $C_A(n^*) = \max_i C_A(n_i)$ . On peut alors définir  $\sum_{i=1}^g [C_A(n^*) - C_A(n_i)]$  comme la somme de la différence entre cette valeur maximale et chacune des valeurs  $CA(n_i)$  et  $\max \sum_{i=1}^g [C_A(n^*) - C_A(n_i)]$ , comme la plus grande différence de centralité que l'on peut avoir entre les acteurs du graphe considéré. On définit ainsi un indice général de centralisation du groupe comme le ratio  $CA$  compris entre  $[0, 1]$  tel que  $CA$  est égal à 0 lorsque tous les acteurs ont le même indice de centralité (configuration d'un graphe cercle) et égal à 1 lorsqu'un acteur domine complètement les autres acteurs (configuration étoilée):

$$C_A = \frac{\sum_{i=1}^g [C_A(n^*) - C_A(n_i)]}{\max \sum_{i=1}^g [C_A(n^*) - C_A(n_i)]}$$

distance géodésique qui sépare les acteurs entre eux et le poids de chaque nœud dans le calcul<sup>206</sup>.

Nous pourrions considérer que le potentiel relationnel d'un acteur peut être mesuré en choisissant l'un de ces indicateurs de centralité. Ainsi, si nous souhaitons étudier la relation entre deux individus échangeant une ressource non relationnelle, le degré de centralité ou la centralité d'ouverture peuvent être de bons indicateurs du potentiel relationnel. Mais si nous nous plaçons dans le cadre du transfert d'une ressource relationnelle (5<sup>ème</sup> chapitre), nous pouvons alors considérer que la centralité d'interposition ou d'information peuvent convenir pour mesurer les potentiels relationnels des individus  $i, j$  et  $k$ .

Mais bien que ces indices soient forts utiles à l'analyse structurale, une autre voie s'offre à nous. Au lieu de les utiliser directement, nous choisissons de nous en inspirer et de les combiner aux variables – et plus particulièrement aux soldes relationnels - que nous avons identifié. Cette étape nous permettra de proposer des indices permettant de rendre compte d'effets qui ne peuvent être identifiés avec ces seuls indices et qui auront une influence plus visible sur la nature et la valeur du capital social que nous tentons de déterminer.

### *1.2.1. Agrégation limitée des soldes relationnels*

Une idée que l'on peut envisager pour l'évaluation du potentiel relationnel d'un individu - c'est-à-dire l'identification et l'évaluation de son statut dans son réseau - serait d'agréger l'ensemble des soldes relationnels ( $V^t SR_{ik}$ ) qu'il possède avec les individus  $k \in W_i$ . Mais la

---

<sup>206</sup> Caractéristiques et formules permettant le calcul de ces centralités en annexe sachant que l'analyse est sensiblement la même pour les graphes non-orientés que pour les graphes orientés.

nature et la valeur du potentiel relationnel étant liées à la définition et au calcul du capital social, nous devons prendre certaines précautions. En effet, dans le cadre de notre analyse, il n'est nullement question de supposer que plus un individu possède de relations (nœuds adjacents ou liés indirectement) plus cet individu a de capital social. Nous avons déjà discuté cette question et montré que nous rejoignons Granovetter (1973) ou Flap et Van der Graaf (1986) qui expliquent que seul le nombre de lien n'est pas une mesure fiable de l'importance du capital social individuel. Par ailleurs, la simple somme des soldes relationnels ne peut être envisagée, car ce n'est pas parce qu'un individu possède plus de solde relationnels négatifs que de soldes relationnels positifs qu'il possède un capital social négatif. En effet, le capital social est un stock de ressources et ne peut donc être négatif.

Afin de proposer une grille d'évaluation et de classification des potentiels relationnels, nous avons choisi de proposer deux types d'analyses. Comme nous avons pu le suggérer au début de ce chapitre, une première manière d'étudier les soldes relationnels individuels est de limiter leurs valeurs tel que  $V^t SR_{ik} \in (-1, 0, 1)$ . Mais nous avons par la suite proposé de lever cette hypothèse tel que chaque individu est capable d'attribuer une valeur à son solde relationnel et que  $V^t SR_{ik} \in ]-\infty; +\infty[$ . Il peut alors exister des effets de seuils relationnels (seuil de culpabilité ou d'égoïsme) ou individuels (seuil d'exagération ou de vexation). Nous allons reprendre ces hypothèses afin de donner deux types d'évaluation qui pourront être utilisées expérimentalement en fonction des informations que nous aurons sur les relations qu'entretiennent les acteurs du réseau.

Par ailleurs, nous avons défini le potentiel relationnel comme  $V^t PR_{ik} = f(V^t SR_{ik}; V^t A_{ki})$ . Mais il est difficile pour l'individu  $i$  de déterminer la valeur de  $V^t A_{ki}$  et  $V^t A_{ki}$  reste le meilleur estimateur de cette valeur tel que  $V^t PR_{ik} = f(V^t SR_{ik}; V^t A_{ik})$ . Enfin, la valeur de

l'attraction individuelle ( $V^t A_{ik}$ ) est déjà comprise dans la valeur du solde relationnel  $V^t SR_{ik}$  puisque  $V^t A_{ik}$  est l'une variable du produit  $V^t P_i(r_k)$  (ou  $V^t P_i(r_i)$ ) et que la valeur de  $V^t SR_{ik}$  dépend essentiellement de celle de  $V^t P_i(r_k)$  (ou  $V^t P_i(r_i)$ ). Nous considérons donc que les soldes relationnels individuels peuvent constituer un bon indicateur du potentiel relationnel individuel. Nous reviendrons sur l'importance que joue  $V^t A_{ik}$  sur la valeur du potentiel relationnel et plus largement sur celle du capital social.

Nous considérons dans un premier temps le cas simple d'une agrégation limitée des soldes relationnels individuels pour des agents homophiles en considérant que les soldes relationnels sont normalisés ( $V^t SR_{ik} \in (-1, 0, 1)$ ). La première évaluation du potentiel relationnel est donc assez proche des indices de centralité que nous avons présentés. En effet, les agents étant homophiles les valeurs des soldes relationnels étant pour le moment limitées, nous pouvons rendre compte du potentiel relationnel de l'individu en faisant la somme de ces soldes. Cette première mesure permet de savoir si les nœuds adjacents de cet individus sont majoritairement créanciers ou débiteurs sur ce nœud tel que :

$$V^t PR_i^L = \sum_k V^t SR_{ik}.$$

La valeur du potentiel relationnel limité ( $V^t PR_i^L$ ) est ainsi comprise entre  $-k$  si l'individu  $i$  est débiteur de tous ses partenaires et  $k$  s'il est créancier de tous les nœuds adjacents tel que :  $V^t PR_i^L \in [-k; k]$ . À partir de cette valeur, nous pouvons définir deux indicateurs: l'un concerne la valeur de  $V^t PR_i^L$  et l'autre le signe de  $V^t PR_i^L$ .

(1) Si nous considérons un premier indicateur  $V^t PR_i^{L1}$  comme la somme de la valeur absolue des soldes relationnels de l'individu  $i$

$(V^t PR_i^{L1} = \sum_k |V^t SR_{ik}|)$ , nous pouvons deux cas limites puisque  $V^t PR_i^{L1} \in [0 ; k]$ .

- Si  $V^t PR_i^{L1} \rightarrow 0$ , c'est-à-dire que la valeur absolue du potentiel relationnel limité est faible, l'individu  $i$  possède davantage de relations symétriques dans son réseau. En effet, il ne peut y avoir d'effet compensatoire possible pour  $V^t PR_i^{L1}$  entre ses créances et ses dettes. Il s'agit uniquement de relations symétriques telles que  $V^t SR_{ik} \rightarrow 0, \forall k \in W_i$ . Nous pouvons même pousser l'analyse en considérant que l'individu  $i$  ne possède dans son réseau que des individus avec lesquels il entretient une relation mutuelle tel qu'il ne prend plus en compte la valeur des soldes relationnels  $V^t SR_{ik}$  dans ses relations.

- Si  $V^t PR_i^{L1} \rightarrow k$ , c'est-à-dire que la valeur absolue du potentiel relationnel limité est importante, l'individu  $i$  possède davantage de relations asymétriques dans son réseau (cas de  $V^t PR_i^L$  et  $V^t PR_z^L$  sur le schéma). Nous pouvons alors supposer que lorsque  $|V^t PR_i^L| \rightarrow k$  la plupart de ses relations sont des liens faibles. Il convient alors de compléter ce constat avec une étude du signe de  $V^t PR_i^L$  et de l'importance avec laquelle il se rapproche de ses limites  $[-k ; k]$ .

(2) En considérant  $V^t PR_i^{L2} = \sum_k V^t SR_{ik}$ , nous ne considérons pas les cas où  $V^t PR_i^{L2} \rightarrow 0$  car nous ne pouvons déterminer en l'absence d'information complémentaire - comme la part des relations asymétriques / symétriques parmi les  $k$  relations de l'individu  $i$  – si cette faible valeur est due à une forte présence de relations symétriques dans le réseau de l'individu  $i$  ou à une compensation des soldes relationnels positifs et

négatifs. Nous ne considérons donc ici que les cas pour lesquels  $V^t PR_i^{L2}$  tend vers  $k$  et  $-k$ .

- Si la valeur du potentiel relationnel limité est positive ( $V^t PR_i^{L2} \rightarrow k$ ), nous pouvons en conclure que l'individu  $i$  est créancier de la plupart des relations asymétriques et qu'il tient une place importante dans son réseau, c'est-à-dire que ses caractéristiques individuelles (potentiel capitalistique) et relationnelles (attraction interpersonnelle) semblent être appréciées de ses partenaires. On peut ainsi penser qu'il se positionne à une place centrale dans son réseau que l'on peut imaginer en "étoile". C'est par exemple le cas des individus  $i$  et  $z$  ( $V^t PR_i^L = 4$  et  $V^t PR_z^L = 3$ )<sup>207</sup> dans l'exemple ci-dessous.

- Si la valeur du potentiel relationnel limité est négative ( $V^t PR_i^{L2} \rightarrow -k$ ), nous pouvons en conclure que l'individu  $i$  est débiteur de la plupart des relations asymétriques et que les caractéristiques individuelles et relationnelles de l'individu  $i$  n'intéressent pas pour le moment les membres de son réseau. Il est par contre fortement intéressé par celles des membres de son réseau et tend à en profiter. C'est notamment le cas de l'individu  $n$  dans l'exemple ci-dessous ( $V^t PR_n^L = -2$ ).

Nous pouvons en effet rendre compte des différentes situations relationnelles qu'entretiennent les membres du groupe que nous avons représenté dans un tableau. À partir de la Figure 4.3 et du Tableau 4.2, nous pouvons calculer la valeur des potentiels relationnels individuels tel que :  $V^t PR_i^L = 4$   $V^t PR_w^L = 0$ ,  $V^t PR_j^L = 1$ ,  $V^t PR_z^L = 3$  et  $V^t PR_n^L = -2$

---

<sup>207</sup>  $V^t PR_i^L = \sum_k V^t SR_{ik} = V^t SR_{ij} + V^t SR_{in} + V^t SR_{iw} + V^t SR_{iz} = 4$

Figure 4.3. Représentation d'un graphe permettant de calculer les potentiels relationnels individuels limités

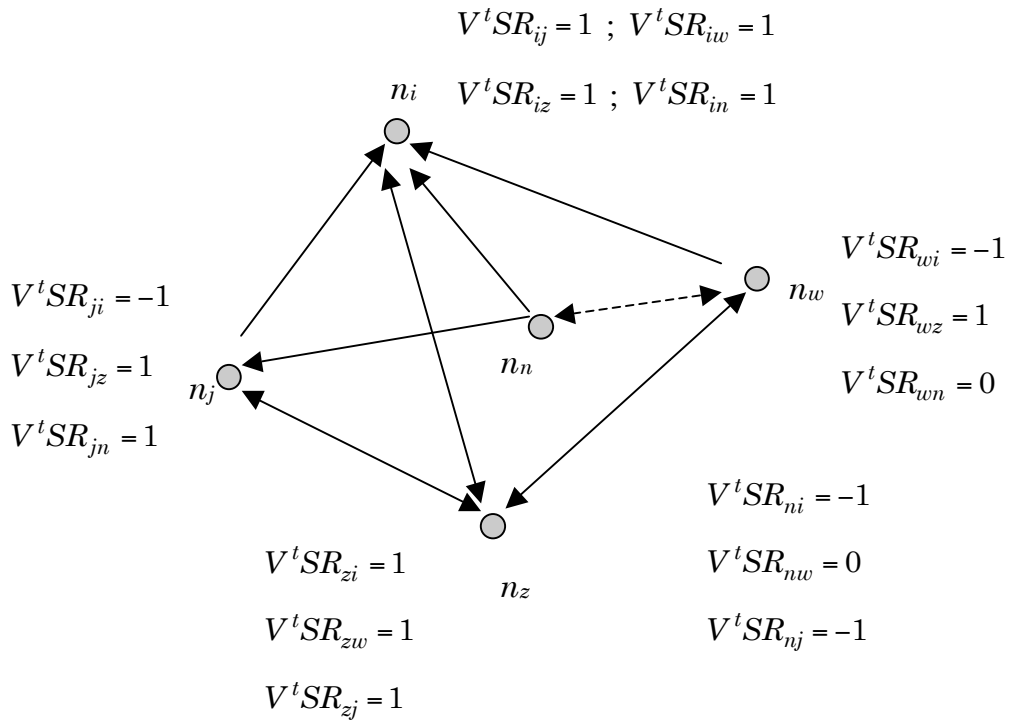


Tableau 4.2. Détermination des situations relationnelles à partir du graphe ci-dessus

$V^tQ_{kg}$	Individu $i$	Individu $j$	Individu $z$	Individu $n$	Individu $w$
Individu $i$	-	(1 ; -1)	(1 ; 1)	(1 ; -1)	(1 ; -1)
Individu $j$	(-1 ; 1)	-	(1 ; 1)	(1 ; -1)	-
Individu $z$	(1 ; 1)	(1 ; 1)	-	-	(1 ; 1)
Individu $n$	(-1 ; 1)	(-1 ; 1)	-	-	(0 ; 0)
Individu $w$	(-1 ; 1)	-	(1 ; 1)	(0 ; 0)	-



Mais nous avons supposé que chaque individu était capable d'évaluer la valeur de son solde relationnel. De plus, les résultats de l'économie comportementale montrent que la valeur qu'un agent accorde à une perte est souvent supérieure à celle qu'il accorde à un gain. Par exemple, des études montrent que l'utilité qu'un agent retire de la perte de la perte monétaire de 20 euros, est deux fois supérieure au gain d'utilité que lui occasionne un bénéfice de 20 euros. Il convient donc d'étudier comment nous pourrions mesurer ces comportements pour les relations interpersonnelles à partir de la valeur du comportement de chaque agent, de ses croyances et de l'estimation qu'ils font du produit du transfert. Nous allons donc préciser la valeur des potentiels relationnels de l'individu, à partir d'une agrégation étendue des soldes relationnels individuels.

### 1.2.2. Agrégation étendue des soldes relationnels

La deuxième solution que nous pouvons utiliser pour mesurer le potentiel relationnel individuel est d'agréger les soldes relationnels individuels en élargissant le cadre d'analyse, tel que nous supposons désormais que les agents sont différenciés et que  $V^t Q_{ij} = (q_i ; q_j)$  avec  $q_i \in ]-\infty ; +\infty[$  et  $q_j \in ]-\infty ; +\infty[$ . Nous déterminons comme précédemment deux indicateurs du potentiel relationnel individuel :

Le premier, que nous nommons indicateur de cohésion relationnelle étendu, permet de rendre compte du degré d'homophilie entre l'individu  $i$  et les membres de son réseau. Il correspond à la somme des indicateurs de cohésion pour chacune des relations qu'entretient l'individu  $i$  tel que :

$$\left| VE^{t+g} Q_{Hik}^t \right| = \sum_k \left| V^{t+g} Q_{Hik}^t \right|$$

$$\text{avec } V^{t+g} Q_{Hij}^t = \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \text{ et } VE^{t+g} Q_{Hik}^t \in [0; +\infty[$$

Le second, que nous nommons *indicateur de coopération relationnelle étendu*, correspond également à la somme des indicateurs de coopération pour chacune des relations qu'entretient l'individu  $i$  tel que :

$$VE^{t+g}Q_{Cik}^t = \sum_k V^{t+g}Q_{Cik}^t$$

$$\text{avec } V^{t+g}Q_{Cij}^t = \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i \right| + \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \right| \text{ et } VE^{t+g}Q_{Cik}^t \in [0; +\infty[$$

L'indicateur de coopération relationnelle nous indique si l'individu  $i$  trouve un certain équilibre avec son réseau (valeurs des créances sensiblement égales à celles des dettes) ou s'il joue toujours le même rôle (créancier ou bénéficiaire). En complétant cet indicateur d'une étude du signe des soldes relationnels - c'est-à-dire de l'indicateur de cohésion simple (sans valeur absolue) - nous pouvons en conclure que lorsque  $VE^{t+g}Q_{Cik}^t > 0$  :

Si  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t = \sum_k V^{t+g}Q_{Hik}^t > 0$ , l'individu  $i$  est majoritairement créancier dans ses relations et nous pouvons en déduire que les membres de son réseau sont fortement intéressés par les ressources qu'il contrôle. Nous pouvons alors déterminer un *seuil de l'exagération étendu*, tel que la proposition précédente n'est vraie que si  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t > VE^{t+g}Q_{Hik}^{t*+}$  et  $VE^{t+g}Q_{Cik}^t > VE^{t+g}Q_{Cik}^{t*+}$ .

Si  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t = \sum_k V^{t+g}Q_{Hik}^t < 0$ , l'individu  $i$  est majoritairement débiteur dans ses relations et nous pouvons en déduire qu'il est intéressé par les relations que contrôlent ses partenaires. Nous pouvons ainsi en déduire un *seuil de vexation étendu*, tel que la proposition précédente n'est vraie que si  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t < VE^{t+g}Q_{Hik}^{t*-}$  et  $VE^{t+g}Q_{Cik}^t > VE^{t+g}Q_{Cik}^{t*+}$ .

Exemple de calcul des indicateurs de cohésion et de coopération

Pour illustrer notre propos, reprenons la simulation que nous avons présentée à la fin du 3<sup>ème</sup> chapitre. Seulement, plutôt que de considérer 7 évolutions différentes de la situation relationnelle des individus  $i$  et  $j$ , considérons l'évolution des situations relationnelles d'un groupe d'individus ( $i, j, z, n$  et  $w$ ) membres d'un même réseau  $W$ . Nous partons d'une situation initiale (Figure 4.4 - 1<sup>ère</sup> période) et nous faisons varier la valeur des soldes relationnels de chaque individu à la suite de trois transferts.

Figure 4.4. Représentation d'un graphe permettant de calculer les potentiels relationnels individuels limités (situation initiale)

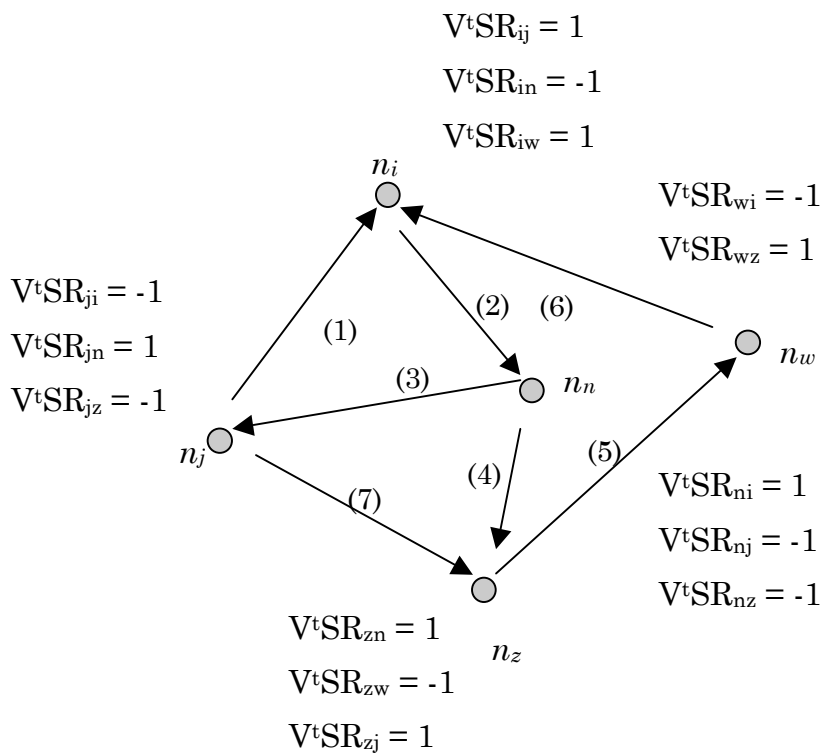


Tableau 4.3. Évolution de 7 relations différentes sur 4 périodes

$Q^{t_{ij}}$ = $(q_a ; q_b)$	$n_b \xrightarrow{r_b} n_a$		$n_a \xrightarrow{r_a} n_b$	
	1 <sup>ère</sup> période	2 <sup>ème</sup> période	3 <sup>ème</sup> période	4 <sup>ème</sup> période
(1) $\langle n_i ; n_j \rangle$	$Q^{t_{ij}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{ij}} = (-3 ; 3)$	$Q^{t+2_{ij}} = (1 ; 2)$	$Q^{t+3_{ij}} = (-4 ; 4)$
(2) $\langle n_i ; n_n \rangle$	$Q^{t_{in}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{in}} = (-4 ; 5)$	$Q^{t+2_{in}} = (0 ; 0)$	$Q^{t+3_{in}} = (-2 ; 2)$
(3) $\langle n_n ; n_j \rangle$	$Q^{t_{nj}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{nj}} = (-7 ; 2)$	$Q^{t+2_{nj}} = (-5 ; 0)$	$Q^{t+3_{nj}} = (-8 ; 5)$
(4) $\langle n_n ; n_z \rangle$	$Q^{t_{nz}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{nz}} = (-2 ; 6)$	$Q^{t+2_{nz}} = (0 ; 4)$	$Q^{t+3_{nz}} = (-2 ; 9)$
(5) $\langle n_z ; n_w \rangle$	$Q^{t_{zw}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{zw}} = (-2 ; 2)$	$Q^{t+2_{zw}} = (6 ; 1)$	$Q^{t+3_{zw}} = (5 ; 2)$
(6) $\langle n_w ; n_i \rangle$	$Q^{t_{wi}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{wi}} = (-2 ; 4)$	$Q^{t+2_{wi}} = (4 ; 3)$	$Q^{t+3_{wi}} = (3 ; 7)$
(7) $\langle n_j ; n_z \rangle$	$Q^{t_{jz}} = (-1 ; 1)$	$Q^{t+1_{jz}} = (-5 ; 2)$	$Q^{t+2_{jz}} = (-3 ; -2)$	$Q^{t+3_{jz}} = (-5 ; -1)$

Figure 4.5. Évolution de l'orientation des relations dans un réseau et modification des soldes relationnels de chaque membre sur trois périodes

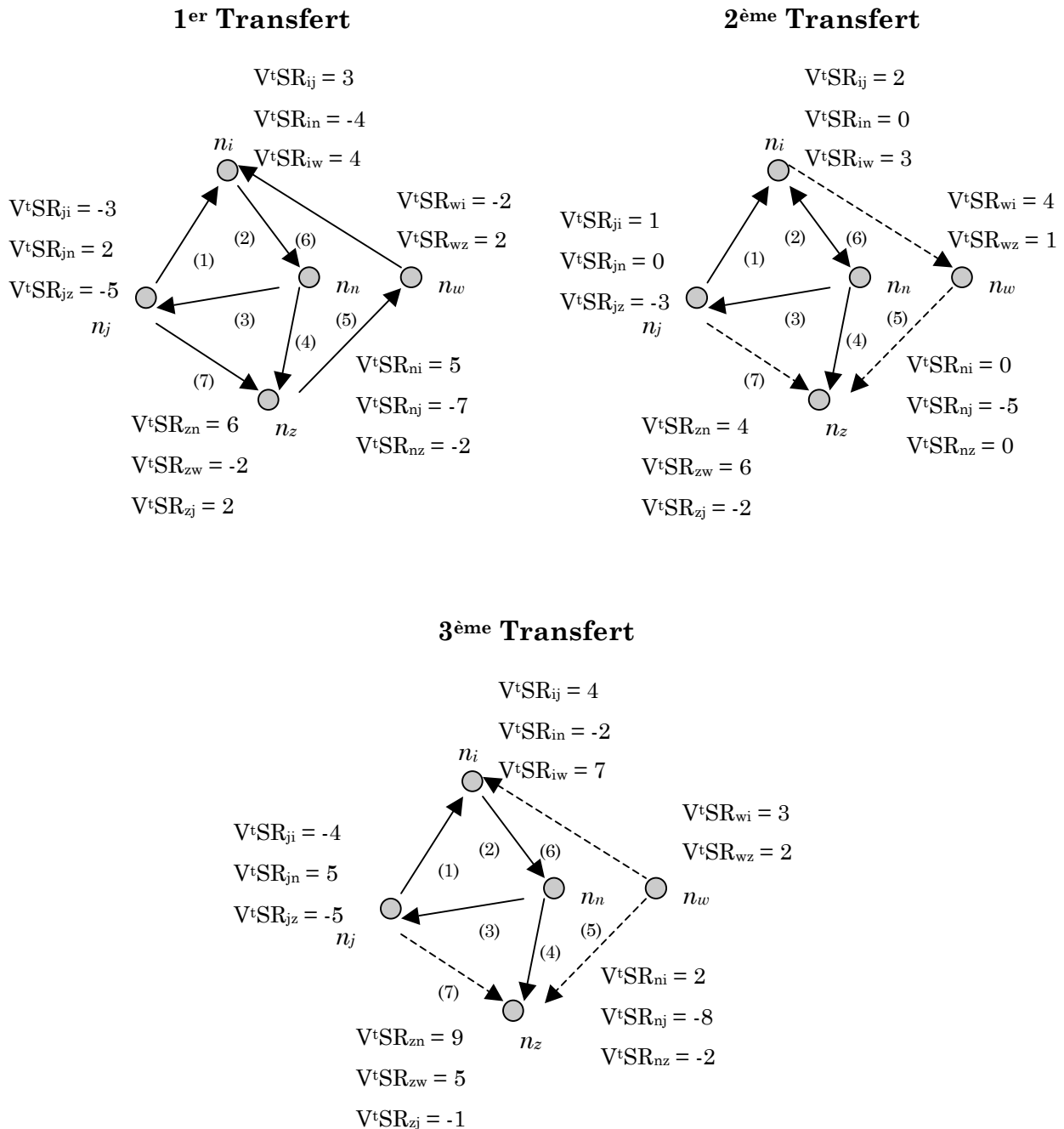


Tableau 4.4. Évolution de la variation des soldes relationnels respectifs des membres du réseau W

$\Delta_t^{t+g} Q_{ij}^t$ = $(\Delta_t^{t+g} p_i; \Delta_t^{t+g} p_j)$	Entre la 1 <sup>ère</sup> et la 2 <sup>ème</sup> période $n_b \xrightarrow{r_b} n_a$	Entre la 2 <sup>ème</sup> et la 3 <sup>ème</sup> période $n_a \xrightarrow{r_a} n_b$	Entre la 3 <sup>ème</sup> et la 4 <sup>ème</sup> période $n_b \xrightarrow{r_b} n_a$
1 <sup>er</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{ij}^t = (-2 ; 2)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{ij}^t = (4 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{ij}^t = (-5 ; 2)$
2 <sup>ème</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{in}^t = (-3 ; 4)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{in}^t = (4 ; -5)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{in}^t = (-2 ; 1)$
3 <sup>ème</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{nj}^t = (-6 ; 1)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{nj}^t = (2 ; -2)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{nj}^t = (-3 ; 5)$
4 <sup>ème</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{nz}^t = (-1 ; 5)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{nz}^t = (2 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{nz}^t = (-2 ; 5)$
5 <sup>ème</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{zw}^t = (-1 ; 1)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{zw}^t = (8 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{zw}^t = (-1 ; 1)$
6 <sup>ème</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{wi}^t = (-1 ; 3)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{wi}^t = (6 ; -1)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{wi}^t = (-1 ; 4)$
7 <sup>ème</sup> cas	$\Delta_t^{t+1} Q_{jz}^t = (-4 ; 1)$	$\Delta_{t+1}^{t+2} Q_{jz}^t = (2 ; -4)$	$\Delta_{t+2}^{t+3} Q_{jz}^t = (-2 ; 1)$

Tableau 4.5. Calcul des critères de cohésion et de coopération pour les individus i et j dans 7 situations relationnelles différentes

	$\sum_n \Delta_t^{t+g} p_a$	$\sum_n \Delta_t^{t+g} p_b$	$V^{t+g} Q_{Cab}^t$	$V^{t+g} Q_{Hab}^t$	$ V^{t+g} Q_{Hab}^t $	
(1) {	1 <sup>er</sup> cas	-3	3	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	2 <sup>ème</sup> cas	-1	0	<b>1</b>	<b>-1</b>	<b>1</b>
	3 <sup>ème</sup> cas	-7	4	<b>11</b>	<b>-3</b>	<b>3</b>
(2) {	4 <sup>ème</sup> cas	-1	9	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
	5 <sup>ème</sup> cas	6	-1	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
	6 <sup>ème</sup> cas	4	6	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
(3) {	7 <sup>ème</sup> cas	-4	-2	<b>6</b>	<b>-6</b>	<b>6</b>

À partir des résultats du Tableau 4.5, nous sommes pour chaque individu, la valeur des indicateurs de cohérence et de coopération de toutes ces relations et nous obtenons la valeur des indicateurs de cohérence ( $VE^{t+g}Q_{Hab}^t$ ) et de coopération étendus ( $VE^{t+g}Q_{Cab}^t$ ) (Tableau 4.6).

Tableau 4.6. Calcul des critères de cohésion et de coopération étendus pour chaque membre du réseau W

	$VE^{t+g}Q_{Cab}^t$	$VE^{t+g}Q_{Hab}^t$	$ VE^{t+g}Q_{Hab}^t $
<i>Individu i</i>	<b>17</b>	<b>9</b>	<b>11</b>
<i>Individu j</i>	<b>23</b>	<b>-9</b>	<b>9</b>
<i>Individu z</i>	<b>23</b>	<b>7</b>	<b>19</b>
<i>Individu n</i>	<b>22</b>	<b>4</b>	<b>12</b>
<i>Individu w</i>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>15</b>

À partir de la valeur de l'indicateur de cohésion relationnelle étendu, nous observons que les individus *i* et *w* sont en moyenne plus homophiles avec les membres de leurs réseaux que les individus *j*, *z* ou *n*.

À partir de la valeur de l'indicateur de coopération relationnelle étendu, nous observons que les individus *i*, *j* et *n* ne jouent pas toujours le même rôle au sein du réseau, contrairement aux individus *z* et *w* (forte valeur de  $(|VE^{t+g}Q_{Hab}^t|)$ ).

Enfin, à partir de la valeur de  $VE^{t+g}Q_{Hab}^t$ , nous pouvons calculer une valeur seuil pour chaque agent en faisant la moyenne des  $VE^{t+g}Q_{Hab}^t$  dans le réseau ( $VE^{t+g}Q_{Hab}^{t*} = \sum_k VE^{t+g}Q_{Hab}^{t*} / k = 8,5$ ). Nous observons alors

que les individus  $n$  et  $z$  ont une valeur  $VE^{t+g}Q_{Hab}^t < VE^{t+g}Q_{Hab}^{t*}$ , que les individus  $i$  et  $j$  ont  $VE^{t+g}Q_{Hab}^t \approx VE^{t+g}Q_{Hab}^{t*}$  et que seul l'individu  $w$  possède un  $VE^{t+g}Q_{Hab}^t > VE^{t+g}Q_{Hab}^{t*}$ . Nous en déduisons que l'individu  $w$  a de fortes chances de perdre une partie de son capital social ou d'être exclu du réseau  $W$  s'il ne modifie pas sa façon d'évaluer les produits des transferts qu'il réalise. Ce dernier résultat montre l'importance de compléter l'étude du critère de cohésion étendu par celle du critère de coopération puisque nous avons observé que l'individu  $w$  était homophile avec les membres de son réseau.

*Résultat 4.5. La valeur du potentiel relationnel individuel peut être mesurée à partir de deux indicateurs :*

- a. *Le critère de cohésion relationnelle étendu permet de rendre compte du degré d'homophilie entre un individu et les membres de son réseau.*

$$\left| VE^{t+g}Q_{Hik}^t \right| = \sum_k \left| V^{t+g}Q_{Hik}^t \right| \text{ avec } V^{t+g}Q_{Hij}^t = \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$$

- b. *Le critère de coopération relationnelle étendu indique si l'individu  $i$  trouve un certain équilibre dans son réseau (valeur des créances sensiblement égale à celle des dettes) ou s'il y joue toujours le même rôle (créancier ou bénéficiaire).*

$$VE^{t+g}Q_{Cik}^t = \sum_k V^{t+g}Q_{Cik}^t \text{ avec } V^{t+g}Q_{Cij}^t = \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i \right| + \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \right|$$

*Lorsque  $VE^{t+g}Q_{Cik}^t > 0$ , nous pouvons compléter cet indicateur par l'étude de  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t = \sum_k V^{t+g}Q_{Hik}^t$  et nous montrons que lorsque  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t > 0$ , l'individu  $i$  est fortement sollicité par ses partenaires (créancier) et réciproquement si  $VE^{t+g}Q_{Hik}^t < 0$ .*



Dans ce premier paragraphe, nous avons présenté les définitions de l'attraction capitalistique et de l'attraction interpersonnelle. Nous avons également montré l'influence de ces deux types d'attraction sur le potentiel capitalistique et notamment dans quelles conditions l'augmentation de leur valeur permettait une augmentation de l'utilité relationnelle d'un agent. Nous avons également souligné l'existence d'un potentiel relationnel individuel et montré qu'il pouvait être évalués à partir de l'agrégation (limitée ou étendue) des soldes relationnels (critère de cohérence et de coopération).

Le potentiel capitalistique et le potentiel relationnel étant désormais définis, nous allons définir le capital social individuel comme un potentiel d'interaction coopérative et montré comment la mobilisation de ce stock permet une augmentation du potentiel capitalistique et du potentiel relationnel des partenaires de l'agent considéré. Nous montrerons également qu'en mobilisant son capital social lors de la phase de mise à disposition, chaque partenaire limite les coûts de transaction et permet une accumulation (ou une dépréciation) de son capital social individuel.

## 2. Accumuler et mobiliser son capital social pour augmenter son utilité relationnelle : optimisation des étapes de la phase de mise à disposition

Le capital social individuel est un ensemble des ressources mobilisables par un individu pour répondre aux problèmes auxquels il ne peut, seul, apporter de réponses. Les besoins individuels étant infinis au cours de la vie de l'individu et évoluant en fonction de ses expériences, l'individu doit adapter son capital social pour répondre à ces changements. Nous montrerons dans le 6<sup>ème</sup> chapitre comment le capital social individuel évolue en fonction du cycle de vie de l'individu et de ses différentes périodes. Mais nous allons nous concentrer dans ce 2<sup>ème</sup> paragraphe sur l'instant présent et considérer que l'individu possède un stock  $V^t PIC_i$  de capital social, accumulé, productif et dépréciable.

*Définition Le capital social d'un individu  $i$  est défini comme l'ensemble des combinaisons possibles entre les potentiels capitalistiques des membres  $k \in W_i$  ( $V^t PK_{ki}$  ou  $V^t PK_k$ ) et les potentiels relationnels de l'individu  $i$  avec les membres  $k$  de son réseau ( $V^t PR_{ik}$ ) tel que :  $V^t PIC_i(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$ . Le capital social est ainsi constitué d'un ensemble de combinaisons ( $V^t PK_k; V^t PR_{ik}$ ) qui traduisent le potentiel d'interaction coopérative de l'individu. Elles permettent de rendre compte de l'importance du réseau de l'individu  $i$ , des caractéristiques des relations qu'il entretient avec les membres  $k \in W_i$ , de la valeur des ressources partagées par ces individus et de la facilité avec laquelle il accède à ces ressources.*

Nous verrons dans ce paragraphe que présentée comme telle, notre conception du capital social répond aux diverses critiques qui ont été faites à son encontre jusqu'ici et permet d'expliquer les comportements stratégiques des acteurs. Nous verrons par la suite – dans la 3<sup>ème</sup> partie - comment cette approche peut être utilisée pour expliquer

les relations et les échanges de partenaires formant une triade. Nous montrerons enfin qu'elle pose les bases du transfert interpersonnel des ressources relationnelles.

Mais avant d'élargir notre analyse à la transmission du capital social individuel, il convient de répondre à certaines questions : En quoi le capital social est-il une forme de capital ? En quoi cette conception diffère de celle de Coleman, de Bourdieu ou de l'analyse structurale ? Les résultats qui développés dans la littérature concernant les déterminants ou les effets du capital social, sont-ils toujours pertinents si l'on utilise cette approche ? Le capital social peut-il être mobilisé par l'agent pour décider s'il est dans son intérêt de céder (ou de bénéficier de) une ressource ? Comment le capital social permet-il de diminuer les coûts inhérents aux relations ou aux transferts interpersonnels de ressources ?

Pour y répondre, nous devons préciser le rôle du capital social par l'étude des trois étapes de la phase de mise à disposition : l'étape de révélation, l'étape d'incitation et l'étape de décision. En effet, c'est au cours de ces étapes que nous allons pouvoir rendre compte de l'importance que joue le capital social dans les relations et les transferts interpersonnels. Nous verrons également les conditions et les raisons qui conduisent les individus à le mobiliser et quelles sont ses principales productions.

Dans ce 4<sup>ème</sup> chapitre, nous considérons toujours le transfert de la ressource non relationnelle  $r_j$  de  $n_j \rightarrow n_i$ , tel que  $\langle n_i, n_j \rangle$  est une dyade du réseau  $W_i$ . La phase de mise à disposition des ressources précède la phase de transfert. L'individu  $i$  a donc pour objectif de préparer cette deuxième phase, en mettant toutes les chances de son côté pour que le produit  $V^t P_i(r_j)$  soit le plus important possible. Dit autrement, il va tenter d'avoir la plus grande augmentation possible de  $URI^t_{ij}$  entre  $t$  et  $t + 1$  en

s'assurant que la valeur de la ressource  $r_j$ , sa performance et les conditions d'accès soient optimales.

Nous avons alors montré que la variation de l'utilité relationnelle de l'individu  $i$  ( $URI_{ij}^t$ ) dépend positivement de la valeur de son potentiel relationnel ( $V^t PR_{ij}$ ) et du potentiel capitaliste de l'individu  $j$  ( $V^t PK_j$ ). Mais nous allons également montrer qu'elle dépend de la valeur du capital social de l'individu  $i$  ( $V^t PIC_i(V^t RD_{ki}, V^t A_{ki}, V^t SR_{ik})$ )<sup>208</sup> et que  $V^t PK_i$ ,  $V^t PR_{ji}$  et  $V^t PIC_j$  ont également une forte influence sur cette valeur.

La phase de mise à disposition se déroule en trois étapes. Lors de la première étape dite "étape de révélation", l'individu  $i$  choisi stratégiquement d'augmenter ou de diminuer les ressources qu'il partage avec ses partenaires. Bien évidemment, ce choix est réalisé pour chacune de ses relations, tel que les ressources ( $V^t RD_{ij}$ ) qu'il partage avec un individu  $j \in W_i$  peuvent être différentes – en volume ou en valeur - de celles qu'il partage avec un autre individu  $k \in W_i$  ( $V^t RD_{ik}$ ). Nous verrons alors que le choix des ressources partagées peut être volontaire ou involontaire et qu'il dépend de ce que l'individu  $i$  attend de la relation qu'il souhaite entretenir et des caractéristiques individuelles de ses pairs.

Lors de la deuxième étape que nous appelons "l'étape d'incitation", l'individu  $i$  tente d'augmenter ses chances de trouver la meilleure

---

<sup>208</sup> Le capital social individuel correspondant à l'ensemble des couples  $V^t PIC_i(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$ , peut être écrit  $V^t PIC_i(V^t RD_{ki}, V^t A_{ki}, V^t SR_{ik})$ . Mais comme nous l'avons déjà noté, il reste difficile pour l'individu  $i$  de connaître la valeur exacte de  $V^t A_{ki}$ . La valeur de  $V^t A_{ik}$  est donc la meilleure estimation que possède l'individu  $i$  pour déterminer  $V^t A_{ki}$ . Nous conservons cependant la notation exacte dans notre démonstration pour éviter tout malentendu.

ressource  $r_k$  qui permettrait de satisfaire son besoin  $b_i \in B_i$ . Pour atteindre son objectif, il mobilise son capital social pour tenter d'augmenter la valeur des ressources que ses partenaires mettent à sa disposition ( $V^t PK_k$ ), ou faciliter l'accès aux ressources qui lui sont déjà proposées ( $V^t PR_{ik}$ ). Ces manipulations, qui interviennent au cours des deux premières phases, ont donc pour origine la mobilisation du capital social mais ont également pour conséquence une accumulation volontaire de capital social, c'est-à-dire une augmentation du volume et de la valeur des couples  $V^t PIC_i(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$ .

Nous noterons qu'il n'est d'ailleurs pas nécessaire pour l'individu  $i$  de connaître la nature de son besoin  $b_i \in B_i$  lors ces deux premières étapes. Il doit par contre connaître les éventuels besoins  $B_i$  qu'il pourrait avoir à l'avenir et tenter d'augmenter son capital social pour qu'il puisse éventuellement le mobiliser afin d'y répondre. Mais pour simplifier l'analyse, nous considérons qu'il connaît  $b_i$  au début de la phase de mise à disposition et qu'il œuvre pour trouver la meilleure ressource  $r_k$  pour le satisfaire.

À l'issue de cette deuxième étape, l'individu  $i$  va choisir l'un de ses partenaires (l'individu  $j$ ) et va lui demander de transférer la ressource  $r_j$  pour satisfaire son besoin  $b_i$ . Cette dernière étape dite "étape de décision" conditionne la réalisation de la phase de transfert et c'est au cours de celle-ci que chaque individu mobilise son capital social pour prendre sa décision. Chaque individu décide de céder (ou de bénéficier de) la ressource à condition que la variation d'utilité relationnelle à l'issue de la phase de transfert soit positive. Nous supposons ainsi que les individus sont capables de connaître l'issue de la phase de transfert au début de cette étape. Par conséquent, nous ne prenons en compte la dyade  $\langle n_i, n_j \rangle$  qu'au début de cette dernière étape et nous considérons que les deux premières étapes consistent à sélectionner cette dyade.

Lors de la phase de mise à disposition, nous supposons donc que l'individu  $i$  mobilise son capital social  $V^t PIC_i$  afin de trouver le meilleur couple  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  permettant d'obtenir la meilleure ressource  $r_i$  satisfaisant  $b_i$ . Nous envisageons qu'il peut utiliser trois méthodes pour y parvenir : la méthode du compétiteur, la méthode du paresseux et la méthode du timide.

- Dans la méthode du "compétiteur", l'individu  $i$  se focalise sur la valeur des ressources  $r_k \in RD_{ki}$  qu'il peut obtenir quelle que soit la valeur des  $V^t A_{ik}$  et  $V^t SR_{ik}$  qui leurs sont associées. Il classe ainsi les ressources  $r_k$  en fonction de leurs valeurs respectives et va réaliser ses requêtes dans cet ordre<sup>209</sup>. Pour deux ressources  $r_k$  ayant sensiblement la même valeur, l'individu  $i$  privilégie celle qui est associée à des valeurs de  $V^t A_{ki}$  ou  $V^t SR_{ik}$  importantes.
- Dans la méthode du "paresseux", l'individu  $i$  s'intéresse à la valeur de l'attraction interpersonnelle de chacun de ses partenaires ( $V^t A_{ki} \approx V^t A_{ik}$ ). Il classe ainsi ses demandes en fonction de la facilité avec laquelle il peut accéder aux ressources de ses partenaires en privilégiant celles pour lesquelles  $V^t A_{ik}$  est importante. Si certains partenaires ont sensiblement la même  $V^t A_{ki}$ , il choisit la relation qui a également des valeurs de  $V^t RD_{ki}$  ou  $V^t SR_{ik}$  importantes.
- Dans la méthode du "timide", l'individu  $i$  se focalise ici sur la valeur du potentiel relationnel qu'il possède avec chacun de ses partenaires ( $V^t SR_{ik}$ ). Il privilégie ainsi les partenaires sur lesquels il possède une valeur du solde relationnel importante - c'est-à-dire une créance - en dehors des partenaires avec lesquels il possède une

---

<sup>209</sup> S'il connaît déjà son besoin spécifique  $b_i$ , il peut même classer les ressources en fonction de leur performance.

relation mutuelle. Il demandera ainsi en premier lieu à ses relations mutuelles puis à ses débiteurs les plus importants pour enfin se focaliser sur ses créanciers le cas échéant. Si deux partenaires ont sensiblement le même  $V^t SR_{ik}$ , il choisit celui qui a également des valeurs de  $V^t RD_{ki}$  ou  $V^t A_{ki}$  importantes.

*Hypothèse 16 Lors de la phase de mise à disposition, nous supposons que l'individu  $i$  mobilise son capital social  $V^t PIC_i$  afin de trouver le meilleur couple  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  permettant d'obtenir la meilleure ressource  $r_i$  satisfaisant  $b_i$ . Il peut pour cela choisir son partenaire en fonction de la valeur de  $RD_{ki}$  (méthode du compétiteur), de  $V^t A_{ki}$  (méthode du paresseux) ou encore de  $V^t SR_{ik}$  (méthode du timide).*

Ces méthodes peuvent bien évidemment être combinées, de telle sorte que si un individu est compétiteur > timide > paresseux, il hiérarchisera ses ressources en prenant en compte les paramètres dans cet ordre  $V^t RD_{ki} > V^t SR_{ik} > V^t A_{ki}$ . Une fois cette hiérarchisation des demandes potentielles réalisées, l'individu  $i$  va par exemple choisir les trois premières (ce nombre peut être variable) et tenter d'augmenter la valeur d'un (ou de plusieurs) de ces paramètres afin d'augmenter la valeur du produit qu'il réalisera en  $t + 1$ . Mais quelle que soit la stratégie employée, le déroulement de la phase de mise à disposition correspond à une phase d'accumulation, de production et de dépréciation du capital social.

Par ailleurs, nous ne considérons pas que le capital social ne produit des effets qu'au cours de cette seule phase. Mais la principale production du capital social est de permettre aux individus de trouver (ou céder) la meilleure ressource qui satisfasse leurs intérêts respectifs. En effet, l'une des principale production du capital social reste de permettre à chaque agent d'augmenter son utilité individuelle, tout en diminuant

les coûts de transactions qui sont associés aux transferts permettant le contrôle de nouvelles ressources.

Nous allons ainsi montrer à partir de la description des trois étapes qui constituent la phase de mise à disposition, comment les agents mobilisent leur capital social pour augmenter le produit qu'ils retirent à l'issue de la phase de transfert. Nous évoquerons dans un premier temps les stratégies employées par le bénéficiaire pour augmenter l'attraction capitaliste et l'attraction interpersonnelle de ses partenaires (Chapitre 4.2.1). Nous verrons alors que ces actions nécessitent de mobiliser certaines ressources et en particulier le capital social individuel. Il sera alors nécessaire de nous intéresser aux coûts qu'engendrent les deux premières étapes de la phase de mise à disposition et de nous interroger sur les stratégies que peuvent employer les partenaires du transfert pour les limiter. Nous montrerons ensuite (Chapitre 4.2.2) quelles sont les conditions requises pour que les partenaires acceptent le transfert de la ressource non relationnelle et quelles sont les conséquences de leurs décisions.

### 2.1. Les étapes de révélation et d'incitation : le capital social comme outil stratégique pour augmenter le potentiel capitaliste de ses partenaires

Comme nous l'avons montré, le potentiel capitaliste d'un individu dépend à la fois des ressources qu'il met à la disposition de son partenaire (attraction capitaliste) et de l'intérêt qu'il porte à l'entretien de cette relation (attraction interpersonnelle). Nous pouvons ainsi penser que chaque individu, pour chacune de ses relations, va pouvoir volontairement réguler la valeur de son potentiel capitaliste en fonction du contexte, de sa situation personnelle, de ses besoins ou du degré d'affinité qu'il a avec ses partenaires. Nous supposons par exemple qu'un individu ayant une forte affinité avec un autre individu aura



tendance à diminuer la part des ressources qu'il dissimule ( $(1-\beta) R$ ) et à faciliter l'accès à ses ressources (augmentation de  $V^t A$ ).

Une fois que le tri des meilleurs candidats susceptibles de satisfaire son besoin  $b_i$  est réalisé - quelle que soit la méthode ci-dessus utilisée – l'individu  $i$  va tenter d'augmenter la valeur des couples  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  pour certains d'entre eux. Pour cela, il va devoir modifier la valeur de ses propres variables  $V^t RD_{ik}$  et  $V^t A_{ik}$ , c'est-à-dire la valeur de son propre niveau de potentiel capitalistique ( $V^t PK_i$ ). Nous verrons ainsi que cette opération nécessite la mobilisation du capital social individuel entraînant un coût de transaction, qu'un mauvais choix peut diminuer le nombre et la valeur des couples  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  disponibles (dépréciation du capital social) et qu'un choix judicieux peut par contre conduire à une accumulation de capital social.

### *2.1.1. Utiliser son capital social pour choisir son niveau d'attraction capitalistique*

Le capital social permet tout d'abord à l'individu de choisir la nature, la valeur et le volume des ressources qu'il met à la disposition de son partenaire à l'instant  $t$  ( $V^t RD_{ik}$ ). Nous avons précédemment considéré que certaines ressources contrôlées par un individu n'étaient pas nécessairement partagées, c'est-à-dire qu'elles n'étaient pas accessibles par son partenaire. Mais nous n'avons pas discuté du caractère volontaire / involontaire de cette dissimulation. Cette discussion est pourtant importante pour déterminer s'il y a lieu de penser que l'étape de révélation fait l'objet d'un choix stratégique de la part de l'agent.

Supposons dans un premier temps que les ressources  $R_i$  sont toutes connues de l'individu  $i$ . Nous précisons cet aspect dans notre analyse car nous pensons qu'il peut arriver qu'à l'instant  $t$ , l'individu  $i$  n'a pas conscience de contrôler certaines ressources  $r'_i \in R_i$ . Par exemple, dans le cadre de la recherche d'un emploi, il arrive souvent qu'un candidat n'ait

pas conscience de maîtriser tel savoir-faire ou d'avoir telle compétence et qu'il omette involontairement de les écrire sur son curriculum vitae ou d'en informer ses recruteurs lors d'un entretien d'embauche. Pour éviter de traiter ces cas qui relèvent plus d'une analyse psychologique (qu'économique ou sociologique) de l'individu, nous supposons que toutes les ressources  $r_i \in R_i$  sont des ressources connues et reconnues par l'individu  $i$ .

C'est donc dans cet ensemble  $R_i$  que l'individu  $i$  va choisir de partager certaines de ses ressources ( $\beta_i R_i$ ) - et qui sont potentiellement cessibles - et dissimuler l'autre partie ( $(1-\beta_i) R_i$ ). Nous envisageons deux cas : (1) l'individu omet involontairement de partager une ressource qu'il contrôle ou (2) il la dissimule volontairement à son partenaire.

L'asymétrie d'information que nous introduisons ici est relative aux types de ressources qu'un individu peut dissimuler à ses partenaires. Cependant, bien qu'il serait intéressant de l'envisager, nous considérons que toutes les informations ou ressources que prétend partager un individu sont contrôlées par cet agent. Nous supposons ainsi qu'un agent ne peut prétendre partager une ressource qu'il ne contrôle pas ou partager une fausse information même s'il la contrôle.

#### *L'individu dissimule involontairement une ressource*

Lorsqu'un individu ne connaît pas les caractéristiques individuelles de son partenaire ou ses déterminants relationnels - en particulier ses besoins - il se peut qu'il ne pense pas à partager certaines ressources qui pourraient lui être utiles. Nous pouvons ainsi supposer que plus les individus échangent et plus la fréquence de leurs contacts est importante, plus la part de ces ressources involontairement dissimulées tend à devenir faible. En effet, plus nous échangeons avec un individu, plus nous connaissons ses besoins et son potentiel capitalistique, c'est-à-dire à la fois les ressources qu'il possède (du moins celles qu'il partage) et ses déterminants relationnels. Nous limitons donc les ressources communes

et ciblons davantage les ressources que nous partageons en fonction de ses besoins.

Nous pensons cependant que la part des ressources involontairement dissimulées par un individu ne peut jamais devenir nulle puisqu'il est difficile pour un individu de partager l'ensemble de ses ressources à chaque instant. En effet, la valeur et le volume des ressources possédées par l'individu  $i$  ( $R_i$ ) varie constamment d'une période à l'autre. Il s'enrichit de nouvelles ressources accumulées par apprentissage ou récupérées par leurs transferts en  $t - 1$ . Il s'appauvrit également de certaines d'entre elles puisqu'il est difficile pour un individu d'avoir à tout moment conscience de l'ensemble des ressources qu'il possède et qu'il en cède parfois à ses partenaires. Quelles que soient les relations (même les plus proches), il est donc difficile que toutes les ressources  $R_i$  soient partagées à chaque instant car cela impliquerait qu'à chaque fois que la structure de  $R_i$  se modifie, l'individu  $i$  en informe immédiatement ses partenaires. Par conséquent, si nous considérons que  $R_i$  ne peut être égale à  $\beta_i R_i$  (c'est-à-dire que  $\beta = 1$ ), il existe nécessairement une partie  $(1-\beta_i) R_i$  que l'individu  $i$  ne partage pas involontairement.

#### *L'individu dissimule volontairement une ressource*

La dissimulation volontaire de ressources est la situation la plus intéressante à étudier dans notre analyse. Nous considérons en effet dans la plupart des cas, qu'il existe un choix stratégique pour le partage des ressources que possède un individu. Ce choix est à la fois lié à la situation de la personne qui contrôle cette ressource, à la situation de celle qui en éprouve (ou en éprouvera) le besoin et à la situation relationnelle entre ces agents. Nous pouvons alors envisager plusieurs raisons qui conduisent l'individu  $i$  à volontairement dissimuler certaines ressources  $r_i \in R_i$  en les plaçant dans  $(1-\beta_i) R_i$  :

- Un agent dissimule volontairement une ressource car son partage occasionnerait une perte d'utilité dans le présent (dissimulation stratégique). C'est par exemple le cas lorsque les dirigeants d'une organisation mettent les salariés en concurrence sur un projet. Chaque individu a parfois intérêt à dissimuler certaines ressources pour réaliser le meilleur projet et obtenir une promotion. C'est également le cas de la plupart des ressources qui ont une détention exclusive et pour lesquelles leurs cessions implique nécessairement la perte de contrôle du donneur (certaines ressources financières, matérielles...).
- Un agent dissimule volontairement une ressource car l'utilisation qu'en ferait autrui vous paraît inconvenante (dissimulation éthique). C'est par exemple le cas lorsque vous savez que la ressource que vous possédez pourrait être utilisée par votre partenaire d'une manière qui ne vous convient pas (une offre d'emploi pour obtenir un emploi par recommandation (ou "piston"), argent pour consommer un produit illicite, une voiture alors que votre partenaire est en état d'ébriété...).
- Un agent dissimule volontairement une ressource car son partage occasionnerait une perte d'utilité dans le futur (dissimulation par anticipation). C'est par exemple le cas lorsque vous savez que vous allez devoir demander un grand service à une personne. Vous conservez une ressource que vous contrôlez et qui a un grand intérêt pour cette personne afin de la lui proposer au moment venu pour l'inciter à vous aider et à vous céder une ressource qui répond à votre besoin. Par ailleurs, il est parfois préférable pour un individu de ne pas partager certaines ressources avec certains membres de son réseau. Il se pourrait, en effet, que le partage de cette ressource dite "confidentielle" - tel certains "bien club" par exemple - occasionne une perte de l'attraction

interpersonnelle à l'agent. Cette perte étant bien évidemment lié aux relations avec les agents qui considèrent cette ressource comme confidentielle et occasionne à l'agent considéré une dépréciation de capital social.

*Résultat 4.6. En supposant que tout agent connaît toutes les ressources  $R$  qu'il contrôle, nous montrons qu'au moins une faible partie des ressources qu'il dissimule est le fruit d'un comportement involontaire. Mais la majeure partie fait l'objet d'un choix stratégique conduisant l'individu à volontairement dissimuler certaines ressources pour des raisons stratégiques, éthiques ou par anticipation.*

L'individu  $i$  va donc mobiliser son capital social afin d'adapter son niveau d'attraction capitalistique à ses éventuels besoins et à ceux de ses partenaires. Mais pour réaliser cette analyse, nous devons comprendre l'objectif stratégique poursuivit par l'individu  $i$  lors de cette étape de révélation. Il convient donc d'étudier l'étape d'incitation afin de pouvoir donner des résultats pertinents sur l'importance que joue le capital social au début de cette 1<sup>ère</sup> étape.

#### *2.1.2. Adapter son potentiel capitalistique pour inciter ses partenaires à augmenter les leurs*

Lors de la deuxième étape, le principal objectif de l'individu  $i$  est d'augmenter la valeur des potentiels capitalistiques de ses partenaires  $V^t PK_k = f(V^t RD_{ki}; V^t A_{ki})$  ( $\forall k \in W_i$ ) et peut utiliser deux moyens. (1) Le premier consiste à augmenter la valeur de l'attraction capitalistique de l'individu  $k$  ( $V^t RD_{ki}$ ) en incitant son partenaire à révéler de nouvelles ressources disponibles - c'est-à-dire à transférer de nouvelles ressources  $r_k$  de  $(1 - \beta_k) R_k$  vers  $\beta_k R_k$  - tout en s'assurant qu'il ne possède pas déjà ces ressources c'est-à-dire que  $r_k \notin RC_{ik}$ . (2) Le second est d'augmenter la valeur de l'attraction relationnelle ( $V^t A_{ki}$ ).

Nous supposons que la valeur des  $V^tPK_k$  dépend en partie de celle de  $V^tPK_i$  car :

- Le potentiel capitalistique de chaque partenaire  $k$  dépend positivement de  $V^tRD_{ik}$ . En effet, plus l'individu  $i$  est attractif pour un individu  $k$  - c'est-à-dire plus il possède de ressources qui intéressent l'individu  $k$  - plus l'individu  $k$  a tendance rendre disponibles ses ressources. En augmentant  $V^tRD_{ki}$ , il espère donc que l'individu  $i$  sollicitera son aide et qu'il obtiendra de ce fait une créance lui permettant alors d'accéder aux ressources  $RD_{ik}$ .
- Il est également une fonction croissante de l'attraction interpersonnelle que l'individu  $i$  reconnaît à l'individu  $k$  ( $V^tA_{ik}$ ). En effet, il est admis que le choix du comportement réciproque est souvent motivé et entretenu par le fait que l'on sait que le bénéficiaire est apprécié par le donneur (et réciproquement). Ainsi, plus la valeur de  $V^tA_{ik}$  est importante, plus l'individu  $k$  a tendance à rendre disponible ses ressources et à augmenter  $V^tA_{ki}$ .

*Résultat 4.7. Nous montrons que chaque individu tente d'augmenter la valeur du couple ( $V^tPK_k; V^tPR_{ik}$ ) de son partenaire. Les stratégies utilisées par l'individu  $i$  sont influencées par le fait que  $V^tPK_k$  est positivement corrélée à  $V^tPK_i$  et qu'il en va de même pour  $V^tPR_k$  et  $V^tPR_i$ .*

Nous allons montrer que ces opérations nécessitent la mobilisation du capital social individuel et que l'objectif de chaque partenaire est de limiter le coût de transaction lié au transfert de la ressource non relationnelle. Nous verrons donc dans un premier temps comment le capital social individuel permet à un individu d'augmenter l'attraction capitalistique de son partenaire, puis dans un deuxième temps l'influence qu'il peut avoir sur son attraction relationnelle. Comme d'autres auteurs l'ont déjà suggéré, montrerons qu'outre ses effets sur l'utilité individuelle

de l'agent, la mobilisation du capital social permet également une accumulation de ce même capital.

*i Augmenter l'attraction capitalistique de son partenaire*

Le premier moyen que l'individu  $i$  peut utiliser pour augmenter la valeur de  $V^t PK_k = f(V^t RD_{ki}; V^t A_{ki})$ , c'est d'augmenter la valeur des ressources disponibles ( $V^t RD_k$ ) en incitant son partenaire à dévoiler en  $t$  des ressources qu'il dissimulait en  $t-1$ . Le capital social intervient notamment pour permettre à l'individu de choisir quelles sont les ressources qu'il souhaite (ou qu'il n'est intéressant de) dissimuler. Nous supposons que l'objectif de tout individu rationnel est de diminuer la partie aléatoire et imprécise de ses choix qui est représentée dans notre approche par le coût de transaction  $c_i(V^t PIC_i)$ . Dans le cas qui nous intéresse, nous pensons que plus un individu sait identifier et analyser le potentiel capitalistique de son partenaire, plus il est en mesure de choisir les ressources qu'il doit stratégiquement partager (ou dissimuler). Nous allons ainsi montrer que plus la valeur du capital social individuel est important, plus le coût de transaction  $c_i(V^t PIC_i)$  a tendance à être faible.

Rappelons dans un premier temps quel est l'enjeu du partage d'une ressource, que ce soit avec un partenaire en particulier ou avec l'ensemble des relations qui composent notre réseau. En partageant une ressource  $r_i$  avec un agent, nous l'informons que cette ressource est à sa disposition et qu'il peut la contrôler sous certaines conditions. En effet, comme nous l'avons précédemment indiqué, il se peut que nous ne souhaitons pas qu'une ressource soit utilisée par notre partenaire de telle ou telle manière (cf. dissimulation éthique). Mais ce cas restant marginal pour les

ressources non-relationnelles<sup>210</sup>, nous considérons que lorsqu'une ressource  $r_i$  est partagée par l'individu  $i$ , elle peut être contrôlée par l'individu  $j$  sans condition particulière à partir du moment où l'individu  $i$  donne l'autorisation à l'individu  $j$  de la contrôler (objet de l'étape de décision).

Il y a donc de fortes chances pour qu'une ressource partagée soit transférée, car rares sont les cas où le transfert d'une ressource partagée occasionne une perte d'utilité aux partenaires puisque nous supposons lors de l'étape de décision que la situation à l'issue du transfert est connue des partenaires. Par conséquent, en partageant une ressource, l'individu  $i$  s'engage à la transférer à moins qu'un événement ne vienne empêcher ou compromettre cet échange à l'instant  $t'$ .

Par ailleurs, nous supposons qu'il reste difficile pour un individu de retirer de  $\beta_i R_i$  une ressource  $r_i$  pour la remettre dans  $(1 - \beta_i) R_i$ . En effet, une fois qu'une ressource est partagée par l'individu  $i$ , son partenaire sait qu'il la possède et il devient difficile à l'individu  $i$  de refuser de l'échanger (ou de la dissimuler à nouveau), si la situation n'a pas changé entre le moment où il décide de la partager et l'instant où son partenaire lui demande de lui céder<sup>211</sup>. Une ressource partagée l'est donc souvent pour une période indéterminée tant que les termes de l'échange ne sont pas modifiés.

---

<sup>210</sup> Nous étudierons en détail le cas du partage d'une ressource relationnelle par la suite (chapitre 5). En effet, le partage d'une ressource relationnelle et la prise de contrôle de cette ressource par un autre individu répond à des mécanismes bien particuliers qu'il convient de préciser et d'analyser.

<sup>211</sup> Nous pouvons penser que seule la modification des déterminants relationnels peut parfois permettre à un individu de faire passer à nouveau une ressource de  $\beta_i R_i$  dans  $(1 - \beta_i) R_i$ . Par exemple, le changement du statut socioéconomique d'un individu (changement de travail par exemple) peut être un prétexte suffisant pour retirer de  $\beta_i R_i$  certaines ressources  $r_i$ .



Partager une ressource est donc une décision qui engage son propriétaire à la transférer si les conditions de l'échange ne sont pas modifiées et qui rend difficile son retour dans  $(1 - \beta_i) R_i$ . Il est donc important pour l'individu  $i$  de bien connaître le potentiel capitalistique de son partenaire, d'étudier le contexte relationnel et de prévoir les futures conditions de l'échange. Il ne partagera donc une ressource que si elle lui permet d'augmenter le potentiel capitalistique de ses partenaires ou leurs attractions relationnelles. Nous allons donc montrer que la mobilisation du capital social aide l'individu à réaliser ce choix stratégique. Elle a pour principale conséquence de limiter les coûts d'informations et de réduire la part d'incertitude qui est attachée aux choix stratégiques.

Nous allons préciser deux méthodes qui permettent à l'individu  $i$  d'augmenter la valeur de  $V^t RD_{ki}$  et préciser en quoi la mobilisation du capital social individuel facilite ces opérations. Dans la première (*stratégie d'incitation capitalistique*), l'individu  $i$  utilise la valeur de ses propres ressources disponibles ( $V^t RD_{ik}$ ) et dans la seconde (*stratégie d'incitation anticipée*) son attraction relationnelle ( $V^t A_{ik}$ ).

*Résultat 4.8. Pour augmenter la valeur de l'attraction capitalistique  $V^t PK_k$ , nous montrons que l'individu  $i$  peut utiliser une stratégie d'incitation capitalistique consistant à augmenter la valeur de  $RD_{ik}$  pour augmenter  $RD_{ki}$  ou une stratégie d'incitation anticipée dans laquelle il promet la mise à disposition de ressources intéressantes pour son partenaire à court terme.*

Dans la stratégie d'incitation capitalistique, l'individu  $i$  tente d'augmenter la valeur de certains  $V^t RD_{ki}$  en augmentant la valeur de ses propres ressources disponibles ( $V^t RD_{ik}$ ). Il adapte ainsi son offre de ressources aux besoins de l'individu  $k$  pour l'inciter à adapter  $RD_{ki}$  aux besoins  $B_i$  et plus particulièrement au besoin  $b_i$  (si l'individu  $i$  l'en informe en  $t$ ).

Nous considérons en effet que plus l'individu  $i$  possède des ressources  $R_i$  qui intéressent l'individu  $k$ , plus il est attractif et plus il aura de facilités à solliciter l'aide de l'individu  $k$  pour obtenir ses ressources – à condition qu'ils partagent une relation qui est basée sur les principes de la réciprocité directe. L'individu  $k$ , observant que son partenaire augmente la valeur de ses ressources disponibles, va être incité à augmenter la valeur des ressources qu'il met à sa disposition. Ainsi plus  $V^t RD_{ik}$  sera importante, plus  $(1-\beta_k) R_k$  sera faible et  $V^t RD_{ki}$  importante. Le résultat de cette démarche étant une augmentation globale des potentiels capitalistiques de l'individu  $i$  et de chaque individu  $k$ .

Pour illustrer cette première stratégie, nous pouvons reprendre une idée chère à Smith (1776) qui expliquait qu'un individu proposant à un autre un marché partait du principe suivant : " (...) *Donnez moi ce dont j'ai besoin, et vous aurez de moi ce dont vous avez besoin vous-même* " (ibid., livre 1, chapitre 2). Nous renversons cependant ici son propos en considérant que l'individu  $i$  ne promet pas de céder (*ex-post*) une ressource à l'individu  $i$  s'il l'aide, mais l'incite à révéler ses ressources en lui révélant des ressources qui lui permettraient de satisfaire l'un de ses besoins (*ex-ante*). Nous pouvons également donner l'exemple du fonctionnement des SEL (Système d'Echange Local), qui regroupent des individus proposant certains services aux autres membres de l'organisation (en fonction de leurs dotations en capital) et profitent des services que d'autres partagent. Dans ce type d'organisation, plus un individu partage ses ressources, plus ses partenaires sont incités à partager les leurs et plus intéressants sont les transferts qu'il réalise.

Mais l'augmentation de la valeur de  $RD_{ki}$  nécessite la mobilisation du capital social de l'individu  $i$ . Pour le montrer, supposons que l'individu  $i$  adopte la méthode dite du *compétiteur* pour faire son choix - c'est-à-dire qu'il privilégie la valeur des ressources  $RD_{ki}$  plutôt que celle de  $V^t SR_{ki}$  ou

de  $V^t A_{ki}$ . Supposons également qu'aucune ressource  $r_k \in RD_{ki}$  ne satisfasse son besoin  $b_i$  ou ses intérêts en  $t$ . L'individu  $i$  va alors tenter d'augmenter la valeur des  $RD_{ki}$  de ses partenaires. Nous pouvons alors supposer que ce sont ceux qui avaient initialement les meilleures ressources  $r_k \in RD_{ki}$  qui sont les plus susceptibles d'avoir d'autres ressources  $r_k \in (1-\beta_k) R_k$  qui puissent répondre à ses attentes.

Si l'individu  $i$  souhaite augmenter la valeur de l'attraction capitaliste ( $V^t PK_{ji}$ ) de l'individu  $j$  qui détient certainement  $r_j \in (1 - \beta_j) RD_{ji}$ , il peut adopter la stratégie d'incitation capitaliste et augmenter  $V^t RD_{ij}$ . Pour que son action soit efficace, il doit prendre en compte la nature des besoins de l'individu  $j$  ( $B_j$ ) et les ressources qu'il partage déjà avec lui ( $r_j \in \beta_j R_j$ ). Il doit également évaluer l'importance et la nature du capital social de l'individu  $j$  pour connaître les ressources potentielles dont dispose l'individu  $j$  et leurs conditions d'accès. En supposant que les individus  $i$  et  $j$  possèdent certaines relations en commun, l'individu  $i$  va pouvoir évaluer à partir de son propre capital social une partie de  $V^t PK_j$ . Il estimera le reste en fonction des caractéristiques individuelles de l'individu  $j$ , de ce qu'il connaît de son réseau, de ses expériences ou de la situation dans laquelle il se trouve en  $t$ . En fonction de ces éléments, il va choisir parmi ses ressources dissimulées  $(1 - \beta_i) R_i$  celles qu'il va déplacer dans  $\beta_i R_i$ , c'est-à-dire celles qui sont suffisamment intéressantes pour l'individu  $j$  afin qu'il soit incité à partager davantage de ressources.

*Résultat 4.9. Nous montrons que la mobilisation du capital social individuel lors d'une stratégie d'incitation capitaliste permet d'augmenter la valeur du capital social de l'agent.*

La mobilisation de toutes ces ressources représente un coût pour le bénéficiaire qui tente d'augmenter la valeur de l'attraction capitaliste de son partenaire ( $c_i(V^t PIC_i)$ ). Ce coût de transaction qui vient en

déduction du produit qu'il réalise à l'issue de la phase de transfert comporte deux principaux aspects :

- (1) Le premier est relatif aux diverses ressources (temps, informations, expériences...) qu'il mobilise pour atteindre son objectif et inciter son partenaire à augmenter la valeur de  $V^t PK_j$ .
- (2) Le second relève du risque que prend le bénéficiaire en choisissant cette stratégie puisqu'il n'a aucune certitude que ses efforts seront récompensés et qu'il atteindra son objectif.

Pour ces deux aspects, la valeur du capital social permet de limiter le coût de transaction. En effet, plus le capital social de l'agent est important, plus il les ressources incitatives appropriées et plus le 1<sup>er</sup> coût lié à la mobilisation de ses ressources est faible. Par ailleurs, plus le capital social de l'agent est important, c'est-à-dire plus il possède d'informations sur son partenaire, ses déterminants relationnels ou son capital social, plus il est capable de mesurer le risque qu'il prend en réalisant cet effort et diminuer la valeur du 2<sup>ème</sup> coût.

Pour *la stratégie d'incitation anticipée*, nous supposons qu'en  $t$  l'individu  $i$  ne possède pas de ressources pouvant inciter l'individu  $j$  à partager davantage de ressources. Il va donc promettre à l'individu  $j$  de partager à l'avenir une (ou plusieurs) ressource qui a un grand intérêt pour lui en échange de la mise à disposition en  $t$  de nouvelles ressources. Comme précédemment, il va étudier le capital social de l'individu  $j$  afin de lui proposer une ressource potentiellement disponible en  $t + n$  – date à laquelle il estime être en possession d'une telle ressource – qu'il ne peut obtenir sans son aide et faciliter son accès. Il peut même proposer la même ressource que l'une de ses relations  $k \in W_j$  ( $V^t r_i \approx V^t r_k$ ) mais en augmentant  $V^t A_{ij}$  ( $V^t A_{ij} > V^t A_{kj}$ ,  $\forall k$  lui proposant  $r_k$ ) de telle sorte que cette ressource  $r_i$  soit plus facilement accessible que  $r_k$  (pour  $k \in W_j$ ). Mais

l'individu  $j$  n'augmentera la valeur de  $V^t RD_{ji}$  que si l'individu  $i$  est crédible dans sa promesse et s'il fait preuve d'une certaine faculté de persuasion. Ce dernier peut également mobiliser son capital social pour montrer à l'individu  $j$  que la valeur de  $V^t A_{ij}$  garantit cette promesse.

Pour illustrer cette stratégie, nous pouvons prendre le cas d'une relation entre un chef d'entreprise et son salarié. Le chef d'entreprise lui promet une augmentation de son salaire dans six mois s'il fait progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise, c'est-à-dire s'il consent par exemple à partager certaines ressources - avec les employés de l'entreprise ou avec le chef d'entreprise - dans le présent.

*Résultat 4.10. Ces deux stratégies occasionnent un coût de transaction à l'agent qui prend un risque en mobilisant certaines ressources pour atteindre son objectif sans savoir s'il obtiendra l'effet attendu. Nous montrons alors que la mobilisation du capital social individuel permet à l'agent de diminuer cette incertitude et de mobiliser plus facilement et davantage de ressources incitatives.*

Mais comme nous l'avons souligné, le bénéficiaire peut également tenter d'augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle de son partenaire pour augmenter celle de son potentiel capitalistique. En étudiant cette stratégie dans le prochain paragraphe, Nous allons également montrer qu'elle occasionne un coût de transaction pour le bénéficiaire qui est d'autant plus faible que la valeur de son capital social individuel est forte.

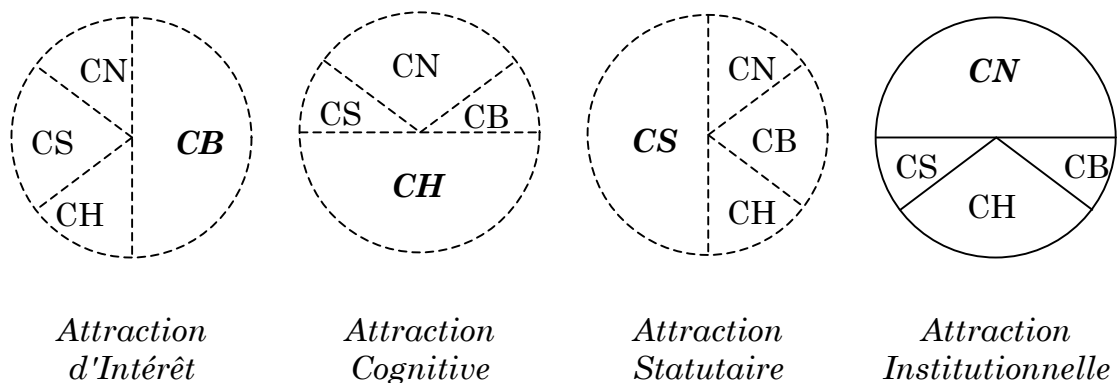
*ii Augmenter l'attraction relationnelle de son partenaire*

Le deuxième moyen que peut utiliser l'individu  $i$  pour augmenter la valeur de  $V^t PK_k = f(V^t RD_{ki}; V^t A_{ki})$  est d'augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle  $V^t A_{ki}$  (ou  $V^t A_{ji}$  dans le cas présent). Comme nous l'avons montré, la valeur de l'attraction relationnelle dépend de

celles des proximités relationnelles  $V^tCS_{ji}$ ,  $V^tCN_{ji}$ ,  $V^tCB_{ji}$  et  $V^tCH_{ji}$  tel que  $V^tA_{ji} = f(V^tCS_{ji}; V^tCN_{ji}; V^tCB_{ji}; V^tCH_{ji})$ . Pour augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle de l'individu  $j$ , l'individu  $i$  va donc tenter d'augmenter ses propres proximités ou de modifier leur répartition.

L'individu  $i$  tente donc d'influencer la valeur de  $V^tA_{ji}$  en augmentant la valeur des proximités relationnelles de l'individu  $j$ . Mais comme il est difficile pour l'individu  $i$  d'influencer en même temps la valeur de toutes les proximités de l'individu  $j$ , nous supposons qu'il en sélectionne une sur laquelle il concentre toute son attention. Pour illustrer notre propos, reprenons les quatre types d'attractions interpersonnelles que nous avons définis.

Figure 4.6. Choisir la proximité relationnelle que l'on va choisir d'influencer dans le cas d'une incitation relationnelle en fonction de son attraction interpersonnelle



Considérons que l'individu  $j$  possède une *attraction institutionnelle* avec l'individu  $i$ , c'est-à-dire qu'il considère que c'est principalement la compatibilité des déterminants institutionnels qui l'incitent à entretenir cette relation. Pour augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle de l'individu  $j$ , l'individu  $i$  va devoir influencer :

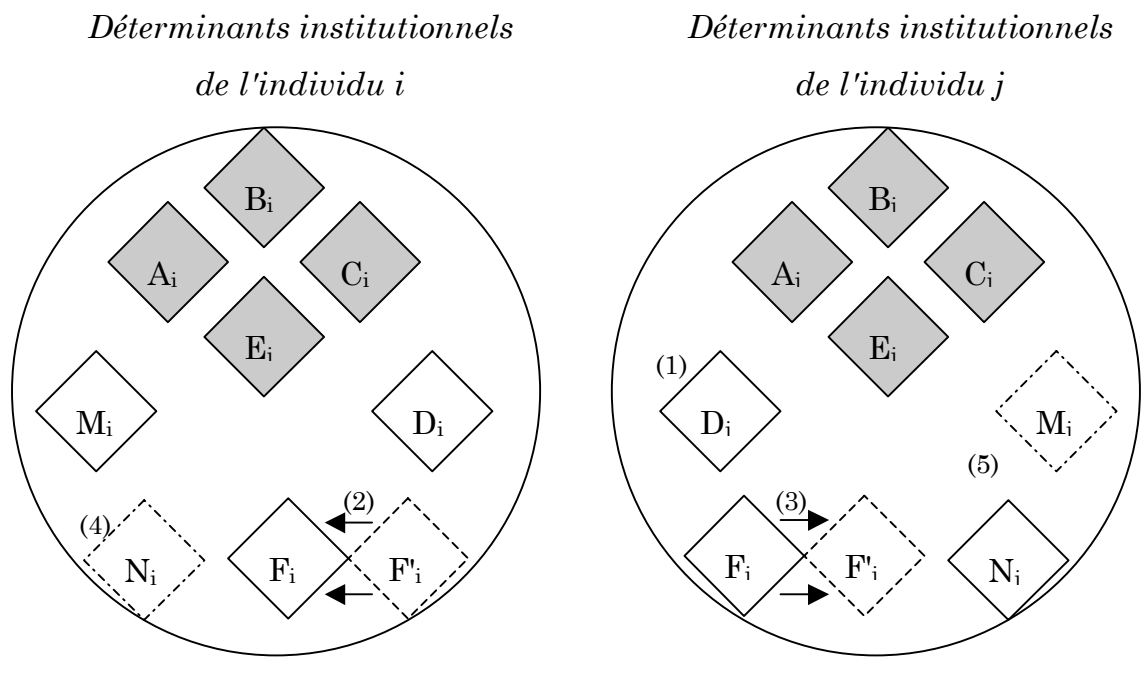
- ① - La valeur de la proximité majoritairement représentée dans l'attraction interpersonnelle, c'est-à-dire dans le cas présent la proximité institutionnelle.
- ② - La valeur de l'une des proximités minoritairement représentée dans l'attraction interpersonnelle.

Il s'agit donc pour l'individu  $i$  d'inciter l'individu  $j$  à considérer que ses déterminants relationnels sont plus compatibles avec ceux de l'individu  $i$  que ce qu'il ne pouvait le penser au début de la période  $t$ . Dans le premier cas (mais l'analyse est en grande partie la même pour le deuxième cas) l'individu  $i$  sait que la proximité institutionnelle est majoritairement représentée dans l'attraction relationnelle de l'individu  $j$ . Il est alors peu risqué pour l'individu  $i$  de tenter d'augmenter la valeur de cette proximité puisqu'il connaît bien les caractéristiques individuelles et les attentes institutionnelles de l'individu  $j$ . Deux méthodes sont alors possibles et toutes deux nécessitent une mobilisation du capital social :

- La première consiste à *modifier ses propres déterminants relationnels* pour que l'individu  $j$  considère que la proximité institutionnelle qu'il a avec l'individu  $i$  est plus importante qu'il ne le pensait.
- La seconde consiste à *convaincre son partenaire* qu'il est dans son intérêt *de modifier ses propres déterminants relationnels* ou d'en adopter de nouveaux.

Dans la représentation ci-dessous, nous avons placé dans le déterminant institutionnel de chaque individu un certain nombre d'éléments représentant des normes et des valeurs que partagent individuellement les individus  $i$  et  $j$ . La compatibilité de certains de ces déterminants est remarquable:  $A_i$  et  $A_j$ ,  $B_i$  et  $B_j$ ,  $C_i$  et  $C_j$ ,  $E_i$  et  $E_j$  et constitue la proximité institutionnelle entre les individus  $i$  et  $j$ . Mais son évaluation est individualisée et nous pouvons donc supposer que l'individu  $i$  considère les déterminants relationnels  $E_i$  et  $E_j$  comme incompatibles, alors que l'individu  $j$  les prétend compatibles<sup>212</sup>. Nous observons alors que l'individu  $j$  n'envisage pas que les déterminants relationnels  $D_j$  et  $M_j$  soient compatibles avec  $E_i$  et  $F_i$ .

Figure 4.7. Modifier ses déterminants ou ceux de son partenaires pour augmenter la valeur de son attraction interpersonnelle: le cas de l'attraction institutionnelle



<sup>212</sup> Ce serait par exemple le cas des notions de *socialisme* et de *libéralisme*. Certains les considèrent comme des concepts qui s'opposent, d'autres comme deux concepts qui dans certains cas peuvent être complémentaires.



Pour augmenter la proximité institutionnelle de l'individu  $j$ , l'individu  $i$  peut alors recourir à plusieurs stratégies :

1. *Il peut tenter de convaincre l'individu  $j$  que les déterminants  $D_i$  et  $D_j$  sont compatibles.* L'attraction interpersonnelle ayant une incidence à la fois sur le potentiel capitalistique et sur le solde relationnel des individus, il peut argumenter que s'il considère cette nouvelle compatibilité entre  $D_i$  et  $D_j$ , l'individu  $i$  fera de même. L'augmentation de l'attraction interpersonnelle de l'individu  $i$  ( $V^t A_{ij}$ ) lui permettra alors d'accéder plus facilement aux ressources  $V^t RD_{ij}$  qu'il met à sa disposition.
2. *Il peut modifier son déterminant  $F'_i$  (en  $F_i$ ) et le rendre compatible avec le déterminant  $F_j$ .* Il s'agit ici pour l'individu  $i$  de mobiliser son capital social pour savoir quelle conséquence aurait cette modification sur les autres couples ( $V^t PK_k; V^t PR_{ik}$ ) et mesurer le gain potentiel (ou la perte) d'utilité de cette opération. C'est par exemple le cas lorsque deux individus ayant des religions différentes souhaitent se marier et qu'il faut pour cela qu'ils abandonnent leurs pratiques religieuses respectives. Cette modification institutionnelle a nécessairement des conséquences sur les relations qu'ils entretiennent avec les membres de leurs communautés religieuses respectives.
3. *Il peut essayer de convaincre l'individu  $j$  qu'il faut qu'il modifie son déterminant  $F_j$  en  $F'_j$  pour qu'il soit compatible avec son déterminant  $F'_i$ .* Le capital social est alors mobilisé pour montrer à l'individu  $j$  que s'il considère que  $F'_i$  et  $F'_j$  sont compatibles, il pourra également augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle d'autres membres de son réseau  $W_j$  qui possèdent également  $F'_k$  ( $V^t A_{kj}$ ). Il accumulera ainsi du capital social et pourra plus facilement augmenter l'utilité relationnelle individuelle.

4. *Il peut avoir accumulé un nouveau déterminant  $N_i$  qu'il présente à l'individu  $j$  et qui est compatible avec l'un de ses déterminants ( $N_j$ ). On revient alors au 1<sup>er</sup> cas (ou au 2<sup>ème</sup> cas si nous avons  $N'_i$ ).*
5. *Il peut enfin convaincre l'individu  $j$  de posséder un nouveau déterminant  $M_j$  compatible avec l'un des siens ( $M_i$ ). On revient alors aux conclusions du 3<sup>ème</sup> cas.*

Si l'ensemble de ces solutions ne fonctionnent pas, l'individu  $i$  peut recourir à la seconde stratégie que nous avons envisagée et qui fonctionne suivant les mêmes principes. Il va ainsi appliquer cette méthode avec les 4 proximités relationnelles afin d'augmenter la valeur de  $V^t A_{ji}$ .

*Résultat 4.11. Pour augmenter la valeur de l'attraction relationnelle de son partenaire, nous montrons que l'individu  $i$  peut inciter son partenaire à modifier ses préférences ou modifier les siennes de la même manière: compatibilité de deux déterminants auparavant considérés comme incompatibles, accumulation d'un nouveau déterminant compatible avec un déterminant existant ou modification d'un déterminant incompatible en un déterminant compatible.*

Mais toutes ces démarches sont coûteuses pour l'individu  $i$  ( $c_i(V^t PIC_i)$ ) qui doit mobiliser de nombreuses ressources pour tenter d'augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle de son partenaire. Et comme précédemment, il n'a aucune certitude que cette stratégie s'avère efficace. Nous montrons ainsi que le Résultat 4.10 est également valable pour les deux stratégies d'incitation relationnelle que nous venons d'évoquer.

Notons également que les méthodes 1, 3 et 5 permettent à l'individu  $i$  d'augmenter sans risque son capital social. En effet, incitant l'individu à modifier ses préférences, il ne modifie pas les siennes et ne met pas en danger les proximités relationnelles qu'il pourrait avoir avec les autres membres  $k$  de son réseau. Mais l'utilisation des méthodes 2 et 4

peuvent être à l'origine d'une accumulation de capital social puisque la valeur de  $A_{ji}$  va être augmentée, mais peut avoir pour effet de diminuer les  $V^t A_{ki}$  d'autres individus  $k \in W_i$ . Nous pouvons ainsi prétendre que le Résultat 4.9 est également valable pour les stratégies d'incitation relationnelles.

Deux résultats peuvent donc être proposés concernant les méthodes d'incitation que nous venons de présenter. Elles concernent l'importance que joue la mobilisation du capital social individuel pour que ces méthodes puissent produire les effets désirés et en quoi l'étape d'incitation permet à au moins l'un des individus (parfois même les deux) d'accumuler du capital social.

*Résultat 4.12. Nous montrons que la mobilisation du capital social est nécessaire pour que ces stratégies d'incitations puissent fonctionner et limite le coût de transaction lié à la mobilisation risquée des ressources permettant de rendre efficaces ces stratégies. En effet, la mise à disposition de nouvelles ressources nécessite :*

- *une bonne connaissance des déterminants de son partenaire (et particulièrement du déterminant besoin),*
- *de pouvoir estimer les ressources qu'il peut avoir dissimulées afin d'éviter que les nouvelles ressources partagées ne soient communes,*
- *ou de pouvoir estimer l'importance du capital social de son partenaire pour savoir quelles sont les ressources auxquelles il peut avoir accès par son réseau ( $V^t PK_m; V^t PR_{km}, \forall m \in W_k$ ).*

*Résultat 4.13. Nous montrons que les méthodes d'incitation ont toutes pour conséquence une augmentation du capital social puisqu'elles augmentent le nombre et la valeur des couples  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  pour au moins l'un des partenaires et parfois même pour les deux.*

Une fois que l'individu  $i$  a augmenté le potentiel capitalistique de certains de ses partenaires en modifiant  $V^t RD_{ki}$  ou  $V^t A_{ki}$ , il va sélectionner celui qui va être son fournisseur pour le transfert de  $r_k$ . Nous avons déjà expliqué quelles étaient les trois méthodes que pouvait utiliser l'individu  $i$  pour faire ce choix (stratégie du compétiteur, du paresseux ou du timide) mais il convient de comprendre comment se déroule l'étape de décision pour préciser les mécanismes qui conduisent l'individu  $i$  à faire le choix entre ces stratégies. On va ainsi supposer que l'individu  $i$  a choisi l'individu  $j$  parmi tous les membres  $k$  de son réseau et s'apprête à lui demander de lui céder une ressource  $r_j$ .

## 2.2. L'étape de décision

Tout d'abord, rappelons que deux étapes ont précédé l'étape de décision. Lors de la première, les individus  $i$  et  $j$  révèlent à leurs partenaires quelles sont les ressources qu'ils souhaitent partager et dans quelle type d'attraction interpersonnelle ils se situent. Puis, l'individu  $i$  tente d'influencer la valeur des ressources disponibles ou de l'attraction interpersonnelle de l'individu  $j$  (ou de plusieurs individus  $k \in W_i$ ) pour augmenter son potentiel capitalistique. Ce n'est donc qu'au début de cette troisième étape que l'individu  $i$  est contraint de révéler à l'individu  $j$  la nature de son besoin  $b_i$  (s'il ne l'a pas fait avant). L'individu  $j$  (en accord avec l'individu  $i$ ) va alors choisir parmi ses ressources disponibles celle qui serait la plus susceptible de satisfaire le besoin  $b_j$ .

En supposant que les individus possèdent toutes les données relatives à l'échange qui va se dérouler de  $t'$  à  $t + 1$  - notamment la valeur du produit de l'échange, le solde relationnel et le type de relation qu'ils

entretiendront en  $t + 1$  ( $L_{ij}$ ,  $L_{ji}$  ou  $LS_{ij}$ ) – ils vont décider de réaliser le transfert ou de le refuser. L'acceptation du transfert a pour conséquence le passage de la phase de mise à disposition à la phase de transfert qui se déroule comme les individus  $i$  et  $j$  l'ont prévu lors de cette dernière étape.

Comme nous considérons que les individus  $i$  et  $j$  sont tous deux rationnels au sens de Coleman (1990), nous supposons qu'ils n'acceptent l'échange que s'ils estiment que les conditions de transfert leurs sont favorables, c'est-à-dire si la variation de l'utilité relationnelle individuelle du transfert qu'ils vont réaliser en  $t'$  est positive. Chaque individu va mobiliser son capital social afin de déterminer si les conditions du transfert lui permettent une variation d'utilité suffisante pour qu'il soit incité à accepter le transfert. Nous insisterons alors particulièrement sur l'influence du capital social sur la variation de l'utilité relationnelle individuelle et sur les conditions de transfert. Mais nous montrerons également les conséquences sur la relation qu'ils entretiennent et leurs futurs échanges si l'un (ou les deux) individu(s) refuse(nt) le transfert de la ressource  $r_j$ .

### *2.2.1. Accepter ou refuser le transfert : le capital social comme outil d'aide à la décision*

Pour expliquer le choix d'un individu, il faut s'intéresser aux conditions dans lesquelles il l'effectue, les informations qu'il possède et les contraintes auxquelles il peut être soumis. C'est pourquoi nous allons rappeler et commenter les principales hypothèses de notre modèle avant d'expliquer les raisons qui poussent l'individu à accepter ou à refuser le transfert.

Les individus  $i$  et  $j$  sont rationnels au sens de Coleman (1990) et tentent donc de maximiser la fonction d'utilité relationnelle individuelle ( $URI^t_{ij}$  et  $URI^t_{ji}$ ) qui est propre à la relation qu'ils entretiennent avec leur partenaire (réciproquement l'individu  $j$  et l'individu  $i$ ). Cette fonction

d'utilité dépend à la fois du potentiel capitalistique de leur partenaire ( $V^tPK$ ), de la valeur de leur capital social ( $V^tPIC$ ) et de celle de leur potentiel relationnel ( $V^tPR$ ).

$$URI^t_{ij} = f(V^tPK_j; V^tPIC_i; V^tPR_{ij}) \text{ et } URI^t_{ji} = f(V^tPK_i; V^tPIC_j; V^tPR_{ji})$$

Nous supposons également que les individus  $i$  et  $j$  connaissent les conditions de transfert et les variations affectant la valeur de toutes les variables composant leur fonction d'utilité hormis un coefficient  $h$  correspondant à un aléa (choc exogène affectant la relation ou le bon déroulement du transfert par exemple). Les agents étant rationnels, nous supposons qu'ils n'acceptent le transfert de la ressource non relationnelle que s'ils estiment que :  $URI^{t+1}_{ij} > URI^t_{ij}$  et  $URI^{t+1}_{ji} > URI^t_{ji}$ . En prenant soin de distinguer les rôles que jouent les agents (bénéficiaire / fournisseur, créancier / débiteur), nous allons montrer en quoi le capital social leur permet de prendre une décision et facilite leurs choix.

#### Mobiliser son capital pour accepter le transfert lorsqu'on est le bénéficiaire

L'individu  $i$  va accepter que l'individu  $j$  lui cède sa ressource  $r_j$  si et seulement si la variation d'utilité relationnelle individuelle associée à cet échange est positive. Nous savons que l' $URI^t_{ij}$  dépend de trois variables tel que :  $URI^t_{ij} = f(V^tPK_j; V^tPIC_i; V^tPR_{ij})$ . Ainsi, un accroissement de l' $URI^t_{ij}$  de l'individu  $i$  ne peut être réalisé que si la somme des variations de chacune de ses composantes est positive (par compensation). Il convient donc de déterminer quelles doivent être les variations respectives de  $V^tPK_j$ ,  $V^tPIC_i$  et  $V^tPR_{ij}$  pour que l'individu  $i$  accepte le transfert de  $r_j$ .

De ce transfert, l'individu  $i$  retire un produit  $V^tP_i(r_j)$  qui dépend de la valeur de la ressource cédée par l'individu  $j$  ( $V^t r_j$ ), de la performance de

cette ressource ( $V^t E r_j$ ), de la variation de son attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ) et d'un coût de transaction ( $c_i(V^t PIC_i)$ ) qui dépend de la valeur du capital social du bénéficiaire. Ce dernier n'accepte le transfert que si le produit  $V^t P_i(r_j)$  est positif.

$$V^t P_i(r_j) = V^t r_j + V^t E r_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - c_i(V^t PIC_i).$$

Nous pourrions supposer que cette condition est suffisante pour qu'il accepte le transfert. Mais il convient de prendre en compte l'importance de la dette que devra l'individu  $i$  puisque la valeur de  $V^t P_i(r_j)$  vient en déduction de son solde relationnel tel que :  $V^{t+1} S R_{ij} = V^t S R_{ij} - V^t P_i(r_j) + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ . Il est en effet possible que la valeur du produit du transfert fasse passer son solde relationnel en dessous de son seuil de culpabilité ( $V^t S R_{ij}^{*-}$ ). Si tel est le cas, il préférera refuser l'échange plutôt que d'avoir une dette trop importante envers l'individu  $j$ . La valeur du produit de l'échange doit donc être comprise entre :  $0 < V^t P_i(r_j) < V^t S R_{ij} + V^t S R_{ij}^{*-} - 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ .

Pour cette première raison, l'individu  $i$  mobilise son capital social car en sachant comment ont évolué les différents paramètres du transfert lors des échanges passés, il peut évaluer celle du produit du transfert de  $r_j$  en  $t$  et estimer la valeur de son futur solde relationnel. En faisant appel à son capital social, il peut ainsi être renseigné sur la valeur des critères de cohésion et de coordination qu'il possède avec l'individu  $j$  et limiter l'erreur d'évaluation  $h$ . En diminuant cette incertitude, il permet de limiter le coût de transaction ( $c_i(V^t PIC_i)$ ).

Par ailleurs, l'individu  $i$  contrôle désormais une nouvelle ressource qui va venir compéter son stock  $R_i$ . Elle n'appartiendra à son potentiel capitalistique ( $V^t P K_i$ ) que s'il décide de la partager avec d'autres membres de son réseau. Bien évidemment, elle fait partie des ressources

communes que partagent les individus  $i$  et  $j$ . Le bénéficiaire va donc prendre en compte la valeur de la ressource  $r_j$  dans son propre réseau pour savoir si elle est capable de lui conférer un certain avantage lorsqu'il décidera de la partager avec ses partenaires. La ressource  $r_j$  peut alors avoir une faible valeur et être peu performante pour l'individu  $i$ , mais être d'un grand intérêt pour les membres de son réseau qui n'ont pas de liens avec l'individu  $j$ . Elle possède ainsi une valeur "marchande" importante et l'individu  $i$  peut souhaiter la posséder même si le produit de l'échange est faible.

Pour réaliser ce calcul, l'individu  $i$  doit mobiliser son capital social afin de savoir si cette ressource est importante pour ses partenaires ( $V^t PK_i$  et  $V^t PK_k$ ) et sous quelles conditions il peut la transférer ( $V^t PR_{ik}$ ). Il mobilise notamment son capital social pour déterminer si la valeur de ses indicateurs de cohésion et de coopération relationnelle, lui permettent d'envisager un futur transfert de cette ressource.

*Résultat 4.14. Nous montrons que le bénéficiaire accepte le transfert si la variation de son utilité relationnelle individuelle est positive et si la valeur de son solde relationnel à l'issue de la phase de transfert reste avantageuse. Il prend également en compte la valeur de la ressource qu'il contrôle désormais pour déterminer sa valeur de transfert dans son propre réseau.*

Comme nous venons de le montrer, l'individu  $i$  mobilise son capital social pour prendre sa décision. Mais nous devons prendre également en compte le fait que s'il accepte ce transfert, il modifie également la valeur de son capital social. En effet, si la ressource qu'il contrôle désormais appartient à son potentiel capitalistique, elle peut lui permettre d'augmenter la valeur du potentiel capitalistique de ses partenaires. Aussi, les variations de  $V^t P_i(r_j)$ ,  $V^t SR_{ij}$  et  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$  ont une influence directe sur  $V^t PIC_i$  puisqu'elles font varier la valeur du couple ( $V^t PK_j$ ,



$V^t PR_{ij}$ )<sup>213</sup>. Enfin, si la ressource qu'il contrôle désormais appartient à son potentiel capitalistique, elle peut lui permettre d'augmenter la valeur du potentiel capitalistique de ses partenaires ( $V^t PK_k$ ,  $V^t PR_{ik}$ ).

Mobiliser son capital pour accepter le transfert lorsqu'on est le fournisseur

De son côté, l'individu  $j$  ne va accepter de céder sa ressource  $r_j$  que si la variation d'utilité relationnelle individuelle associée à ce transfert est positive. De même que pour le bénéficiaire, un accroissement de l' $URI^t_{ji}$  de l'individu  $j$  ne peut être réalisée que si la somme des variations de chacune de ses composantes est positive (par compensation). Il convient donc de déterminer quelle va être la variation de  $V^t PK_i$ ,  $V^t PIC_j$  et  $V^t SR_{ji}$  si l'individu  $j$  cède sa ressource  $r_j$  à l'individu  $i$ .

L'individu  $j$  va prendre en compte plus de paramètres que l'individu  $i$  pour décider de transférer sa ressources  $r_j$  et a de nombreuses raisons d'hésiter.

- (1) Premièrement, la cession d'une ressource  $r_j$  appauvrit son potentiel capitalistique envers l'individu  $i$ . Le potentiel capitalistique de l'individu  $i$  n'augmente pas pour autant, à moins que l'individu  $i$  ait opté pour une stratégie d'incitation capitalistique.
- (2) De plus, il n'a aucune assurance que la dette de l'individu  $i$  sera honorée. Cette incertitude le conduit à augmenter le coût de transaction ( $c_j(V^t PIC_j)$ ) qui vient en déduction de la variation d'utilité à l'issue du transfert.

---

<sup>213</sup> Voir Résultat 4.9, Résultat 4.10, Résultat 4.11 et Résultat 4.12.

- (3) Il convient enfin pour lui de vérifier que le produit du transfert  $V^t P_j(r_j)$  qui vient en supplément de son solde relationnel ne soit pas trop important afin que le solde relationnel ne dépasse pas son seuil de l'égoïsme ( $V^t SR_{ji}^{*+}$ ). Il faut pour cela que le produit du transfert soit tel que :

$$0 < V^t P_j(r_j) < V^t SR_{ji}^{*+} - V^t SR_{ji} - 2c_j(V^t PIC_j).$$

- (4) Enfin, la réelle valeur de cette créance dépend en grande partie de la valeur du potentiel capitalistique de l'individu  $i$  à l'instant  $t$ . En effet, si le potentiel capitalistique de l'individu  $i$  est faible et qu'il n'y a pas eu de tentative d'incitation anticipative de sa part, l'individu  $j$  a peu d'intérêt de transférer la ressource  $r_j$ . L'individu  $j$  va donc mobiliser son capital social pour savoir si la valeur du couple ( $V^t PK_i; V^t PR_{ji}$ ) est importante dans le cadre de son réseau relationnel pour qu'il accepte de transférer sa ressource à l'individu  $i$ .

C'est donc afin de limiter les risques liés au transfert de  $r_j$  que l'individu  $j$  mobilise son capital social. Comme pour le bénéficiaire, la mobilisation du capital social permet à l'individu  $j$  de disposer d'informations sur l'historicité de la relation lui permettant : de s'assurer que le transfert se déroule dans de bonnes conditions, que l'évaluation des paramètres du transferts est sensiblement identique à celle du bénéficiaire (critère de cohésion - ③), que l'individu  $i$  lui rendra à son tour service (critère de coopération - ②, ③) et que les ressources détenues par l'individu  $i$  sont intéressantes et facilement accessibles (④).

Le fournisseur diminue donc l'incertitude de la phase de transfert et de l'existence du contre-don ultérieur en mobilisant son capital social. Nous montrons ainsi plus le capital social individuel du fournisseur est important, plus l'incertitude liée au transfert de la ressource non

relationnelle est faible et moins le coût de transaction associé à cette transaction sera élevé.

Aussi, l'individu  $j$  doit prendre en compte le fait que ce transfert modifie la valeur de son capital social puisque la ressource  $r_j \notin V^t PK_j$  et ne peut appartenir à  $V^t PK_i$  (car  $r_j \in RC_{ij}$ ). Cependant les variations de  $V^t P_j(r_j)$ ,  $V^t SR_{ji}$  et  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$  ont une influence sur  $(V^t PK_i; V^t PR_{ji})$  et plus généralement sur  $(V^t PK_k; V^t PR_{ki})$  puisque les autres membres de son réseau peuvent avoir observé le transfert et augmenter en conséquence la valeur de  $V^t PK_k$  (avec une variation de  $V^t RD_{kj}$  ou de  $V^t A_{kj}$ ) ou de  $V^t PR_{ji}$  (avec une variation de  $V^t A_{kj}$ ). Nous retrouvons ici les principes de la réciprocité indirecte ou inversée.

*Résultat 4.15. Nous montrons que le fournisseur accepte le transfert si la variation de son utilité relationnelle individuelle est positive et si la valeur de son solde relationnel en  $t+1$  reste avantageuse tel que :  $0 < V^t P_j(r_j) < V^t SR_{ji}^{*+} - V^t SR_{ji} + 2c_j(V^t PIC_j)$ . Il doit également s'assurer que la dette du bénéficiaire est solvable et qu'il porte un intérêt au couple  $(V^t PK_i; V^t PR_{ji})$ .*

Mais nous avons noté que l'acceptation du transfert n'était possible que si les individus mobilisent leur capital social et que l'accumulation de capital social constitue un critère de décision tel que nous pouvons ajouter les deux résultats suivants :

*Résultat 4.16. La mobilisation du capital social permet aux agents de déterminer la valeur des indicateurs de cohésion et de coopération propres à cette relation, ce qui limite les risques liés aux transferts ( $c_i(V^t PIC_i)$  et  $c_j(V^t PIC_j)$ ) ou la part d'incertitude ( $h$ ) et facilite finalement la prise de décision.*

*Résultat 4.17. En acceptant le transfert, nous montrons que le bénéficiaire espère augmenter son capital social auprès de son partenaire en augmentant  $V^t A_{ji}$  et auprès des membres de son réseau en augmentant  $V^t RD_{ik}$ . De son côté, le fournisseur espère que la perte de capital social liée à la mise en commun de  $r_j$ , sera compensée par une augmentation de  $V^t A_{ij}$  et de  $V^t SR_{ji}$ . Il espère également que le transfert sera observé par les membres de son réseau qui augmenteront peut-être la valeur de  $V^t RD_{kj}$  ou de  $V^t A_{kj}$ .*

Si les individus  $i$  et  $j$  acceptent le transfert de la ressource  $r_j$ , il se déroule comme ils l'avaient prévu c'est-à-dire comme nous l'avons montré dans notre premier chapitre (avec une faible marge d'erreur  $h$ ). Mais le cas que nous devons également envisager est celui dans lequel l'un des partenaires (ou les deux) n'accepte pas les conditions du transfert et refuse de céder (ou de bénéficier) de la ressource  $r_j$ .

### *2.2.2. Les conséquences du refus de transférer*

Il apparaît assez intuitif de penser que lorsque l'un des partenaires refuse le transfert, cela peut affecter la relation et provoquer un certain déséquilibre. Mais nous devons prendre en compte un certain nombre d'éléments pour expliquer l'importance et la nature des effets induits. Il convient par exemple de considérer les efforts entrepris par l'une ou l'autre des parties lors des deux premières étapes de la phase de mise à disposition et qui ont eut pour effet d'augmenter  $V^t PK_{ij}$ ,  $V^t PK_{ji}$ ,  $V^t PR_{ij}$  ou  $V^t PR_{ji}$ . En effet, on peut penser que les conséquences du refus sur la relation entre  $i$  et  $j$  seront d'autant plus importants que les individus auront consentis des efforts importants sur la valeur de  $V^t RD$  et  $V^t A$  lors des étapes de révélation et d'incitation.

Nous étudierons tout d'abord les effets engendrés par le refus de transfert lorsque les individus  $i$  et  $j$  sont pris comme une dyade isolée du reste du réseau. Nous élargirons ensuite notre analyse en considérant la dyade  $\langle n_i, n_j \rangle$  comme intégrée à un réseau plus large. Nous noterons alors l'influence que peuvent avoir les membres du réseau et les relations qu'entretiennent les individus  $i$  et  $j$  avec ces membres lorsque la décision de refuser le transfert est prise.

*i Les effets du refus de transférer dans le cas d'une dyade isolée*

Dans le cas d'une dyade  $\langle n_i, n_j \rangle$  isolée, nous considérons tout d'abord que l'un des deux individus ne souhaite pas que le transfert se réalise dans les conditions établies en  $t$  et souhaite annuler ou reporter ce transfert alors que son partenaire envisageait sa réalisation. Que ce soit l'individu  $i$  (futur bénéficiaire de la ressource  $r_j$ ) ou l'individu  $j$  (futur fournisseur de la ressource  $r_j$ ), ces deux individus vont être individuellement affectés par le refus de transférer de leur partenaire. Dans les deux cas, les individus considèrent que leur partenaire n'est plus digne de confiance et qu'il n'est plus possible pour eux de partager à nouveau des ressources avec celui-ci.

Seul le fournisseur de la ressource refuse de céder la ressource  $r_j$

Dans ce cas, l'individu  $i$  peut souhaiter sanctionner la décision de l'individu pour ne pas avoir transféré  $r_j$ . On peut alors noter que la sanction de l'individu  $i$  sera d'autant plus sévère qu'il aura consenti d'effort ( $c_i(V^t PIC_i)$  élevé) lors de l'étape d'incitation en augmentant la valeur de  $V^t RD_{ij}$  ou celle de  $V^t A_{ij}$ .

*Résultat 4.18. Nous montrons qu'en cas de refus de transférer, la sanction a d'autant plus de chance d'être effective et importante lorsque le sanctionneur a consenti d'importants efforts lors de l'étape de décision.*

L'individu  $i$  peut tout d'abord *sanctionner le fournisseur en dépréciant son propre capital social*. Il va volontairement diminuer la valeur du couple  $(V^tPK_j; V^tPR_{ij})$  en supposant que son évaluation de  $V^tA_{ji}$  ou  $V^tSR_{ji}$  étaient surévaluées. Il pouvait en effet penser que la valeur de  $V^tA_{ji}$  était plus importante qu'elle ne l'est effectivement ou encore qu'il était encore possible pour lui de solliciter l'aide de l'individu  $j$  car il estimait que  $V^tSR_{ij} < V^tSR_{ji}^{*+}$ . L'individu  $i$  peut alors reprendre la négociation et repartir à l'étape de révélation ou considérer que c'est la faute de l'individu  $j$  et qu'il doit le sanctionner.

Cette décision peut même aller jusqu'à se couper d'une partie de son capital social en retirant le couple  $(V^tPK_j; V^tPR_{ij})$  de  $V^tPIC_i(V^tPK_k; V^tSR_{ik})$ . Ce cas peut notamment être envisagé si nous considérons une situation dans laquelle l'individu  $i$  possède un  $V^tSR_{ij}$  proche de  $V^tSR_{ij}^{*+}$  et que l'individu  $j$  refuse tout de même le transfert. Il y a ainsi dépréciation volontaire du capital social de l'individu considéré et nous pouvons imaginer que l'individu  $i$  souhaite également se retirer du capital social de l'individu  $j$ .

Le bénéficiaire peut également choisir de *sanctionner en dépréciant le capital social du fournisseur*  $V^tPIC_j(V^tPK_i; V^tPR_{ji})$ . Comme nous l'avons montré, il est pour lui difficile de diminuer la valeur de ses ressources disponibles  $(V^tRD_{ij})$ . C'est donc essentiellement sur l'attraction relationnelle qu'il va concentrer ses efforts de sanction  $(V^{t+1}A_{ij} < V^tA_{ij})$ . Cette action a des effets à la fois sur  $V^tPK_i$  et sur  $V^tPR_{ji}$ .

De son côté, quel que soit le cas considéré, l'individu  $j$  voit son capital social se déprécier et doit prendre en compte cette éventuelle dépréciation lorsqu'il décide de ne pas transférer sa ressource  $r_j$ . On considère en effet que l'individu  $j$  est conscient de la sanction potentielle

que peut appliquer l'individu  $j$  et qu'il la prend en compte lorsqu'il choisit de ne pas transférer sa ressource.

*Résultat 4.19. Nous montrons que si le fournisseur refuse le transfert de  $r_j$ , le bénéficiaire peut décider de le sanctionner en réajustant la valeur de son attraction interpersonnelle et de son solde relationnel, c'est-à-dire en dépréciant son propre capital social ou en modifiant la valeur de  $V^t A_{ij}$  c'est-à-dire en dépréciant le capital social de son partenaire.*

Seul le bénéficiaire de la ressource refuse de profiter de la ressource  $r_j$

Les réactions de l'individu  $j$  peuvent être semblables à celles que nous venons de détailler pour l'individu  $i$ . Mais n'étant pas dans le besoin et plutôt en position de force dans la situation de transfert, il est moins probable qu'il sanctionne l'individu  $i$  pour son comportement déviant. Et comme nous l'avons déjà précisé pour l'individu  $i$ , la probabilité que l'individu  $j$  sanctionne l'individu  $i$  augmente avec l'importance de l'effort qu'a fourni l'individu  $j$  pour augmenter la valeur de son potentiel capitalistique lors de l'étape d'incitation ( $c_j(V^t PIC_j)$  élevé).

Cependant, pour déprécier le capital social de son partenaire, le fournisseur peut également augmenter la valeur de son solde relationnel ( $V^t SR_{ji}$ ) de la valeur du produit qui aurait été réalisée en  $t + 1$ . Le solde relationnel peut alors atteindre l'un des seuils critiques à partir desquels les individus ne souhaitent plus transférer. Par ailleurs, ce sont ces situations qui conduisent à observer le cas des situations non coopératives complexes dans lesquelles la valeur de  $|V^t Q(V^t SR_{ij}; V^t SR_{ji})| > 2$ .

*Résultat 4.20. Nous montrons que si le bénéficiaire refuse le transfert de  $r_j$ , le fournisseur peut décider de le sanctionner en réajustant la valeur de  $V^t A_{ji}$  et  $V^t SR_{ij}$  c'est-à-dire en dépréciant son propre capital social ou en modifiant la valeur de  $V^t A_{ij}$  c'est-à-dire en dépréciant le capital social de*

*son partenaire. Il peut également augmenter la valeur de son solde relationnel de la valeur du produit qu'il aurait dû réalisé si le transfert avait eu lieu.*

Mais nous ne pouvons restreindre notre analyse à la seule dyade  $\langle n_i, n_j \rangle$  et nous allons désormais envisager qu'elle est intégrée à un réseau plus large et que les individus prennent en compte les conséquences que peuvent avoir leurs décisions sur la valeur des autres couples  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  et  $(V^t PK_k; V^t PR_{jk})$ .

*ii Influence de la pression du réseau sur la décision de refuser le transfert*

Comme le montrent de nombreux auteurs et particulièrement Coleman (1990), un individu qui dévie du comportement usuel et normalisé peut être sanctionné par les membres de son groupe. Le fait qu'un des agents n'accepte pas le transfert de la ressource non relationnelle, peut avoir des effets sur la valeur du capital social de chaque partenaire en dehors de ceux qui sont spécifiques à la dyade  $\langle n_i, n_j \rangle$ .

Si c'est le bénéficiaire qui refuse le transfert, nous pouvons envisager deux cas. Dans le premier, l'individu  $i$  est débiteur et le refus de ce transfert n'a que peu de conséquences sur les relations qu'il entretient avec les individus  $k \in W_i$ . Il invite juste les autres membres du réseau à considérer qu'il a peut être atteint l'un de ses seuils (seuil de culpabilité ou seuil de vexation). Mais s'il était créancier de cette relation, les autres agents peuvent simplement penser que les conditions du transfert ne lui convenaient pas. Certains peuvent même être amenés à considérer que la valeur (ou la performance) de la ressource  $r_k$  est insuffisante et qu'ils doivent augmenter la valeur de leur attraction capitaliste pour pouvoir espérer transférer avec l'individu  $i$ . Ce mécanisme peut alors avoir une incidence ex-ante sur les ressources que



partage l'individu  $k$  s'il souhaite absolument détenir une créance sur l'individu  $i$ . Il y a donc peu de sanctions collectives lorsque c'est le bénéficiaire qui refuse le transfert et peut même s'avérer être une stratégie intéressante lorsque l'individu  $i$  souhaite augmenter son propre capital social.

Si c'est *le fournisseur* qui refuse le transfert, nous pouvons également distinguer deux cas. Dans le premier, l'individu  $j$  est créancier sur l'individu  $i$  et nous pouvons également considérer que le refus de transférer invite les membres du réseau à considérer que l'un de ses seuils est peut être atteint (seuil de l'égoïsme ou seuil de l'exagération). Mais si nous envisageons que le bénéficiaire était débiteur de  $L_{ji}$ , les membres de son réseau peuvent penser qu'il ne respecte pas ses engagements et diminuer la confiance qu'ils portent à l'individu  $j$  lors de leurs prochaines transactions. Ils peuvent diminuer la valeur de leurs attractions interpersonnelles et ainsi déprécier la valeur du capital social de l'individu  $i$ . Cependant, nous pouvons envisager une situation dans laquelle les autres membres du réseau n'apprécient pas l'individu  $i$  et décident donc d'augmenter la valeur de leurs potentiels capitalistiques et de leurs attractions interpersonnelles afin de soutenir la décision prise par l'individu  $j$ .

*Résultat 4.21. Nous montrons que le refus du transfert peut conduire les membres du réseau à modifier leurs propres paramètres et avoir pour incidence une modification du capital social individuel des partenaires.*

Nous développerons d'autres conséquences relatives aux réseaux dans la troisième partie de cette thèse lorsque nous aborderons la question du transfert du capital social d'un individu à l'autre et plus généralement de la cession des ressources relationnelles.

## **Conclusion du 4<sup>ème</sup> Chapitre : Définition, accumulation, production et dépréciation du capital social individuel**

Pour présenter notre approche du capital social, nous avons pris appui sur le cadre d'analyse et les hypothèses que nous avons formulés au début de la 2<sup>ème</sup> partie (Chapitre 3.1). Nous partons de l'idée que les individus mobilisent leur capital social lors de la phase de mise à disposition qui précède la phase de transfert que nous avons étudié dans le chapitre précédent (Chapitre 3.2). Nous pensons en effet que ce n'est pas au cours du transfert de la ressource non relationnelle que les agents mobilisent leur capital social, mais lors de la phase qui le précède, pour le faciliter et pour augmenter le produit qu'ils retirent à l'issue du jeu.

Nous partons de l'hypothèse que la phase de mise à disposition se déroule en trois temps. Premièrement chaque agent révèle à son partenaire (ou actualise) ses caractéristiques individuelles (*étape de révélation*). Puis, lors de l'*étape d'incitation*, le bénéficiaire tente d'inciter le fournisseur de partager davantage de ressources (attraction capitalistique) ou d'en faciliter l'accès (attraction interpersonnelle). Enfin, les deux agents choisissent d'accepter ou de refuser le transfert en fonction des conditions de transfert et des produits qu'ils obtiennent à l'issue du jeu (*étape de décision*).

Le passage de la phase de mise à disposition à la phase de transfert dépend non seulement de la variation de l'utilité des partenaires, mais également de l'évolution des soldes relationnels à l'issue du jeu. En décrivant chacune des étapes de la phase de mise à disposition, nous avons insisté sur deux points : (1) la mobilisation du capital social permet et facilite les choix et les actions individuels, (2) l'importance de sa valeur limite les coûts de transaction liés au transfert de la ressource non relationnelle.

Nous supposons que chaque agent est doté d'une fonction d'utilité relationnelle qui dépend de plusieurs variables et notamment du potentiel capitalistique, du potentiel relationnel, du capital social de l'individu et de celui de ses partenaires.

Le *potentiel capitalistique* détermine l'intérêt que portent les membres du réseau d'un agent à ses ressources. Il dépend à la fois de l'attraction capitalistique de l'individu et de son attraction interpersonnelle. *L'attraction capitalistique* d'un agent correspond à l'ensemble des ressources qu'il partage avec ses partenaires et auxquelles ils peuvent porter un intérêt. Cette attraction est propre à chaque relation, telle qu'elle peut varier d'un agent à l'autre, augmente avec la valeur des ressources contrôlées par l'individu et diminue avec le degré d'homophilie entre les agents. *L'attraction interpersonnelle* est une combinaison des quatre types de proximités relationnelles que nous avons identifié, c'est-à-dire de la compatibilité entre les déterminants relationnels individuels des partenaires (capital humain, statut socioéconomique, cadre institutionnel et besoin). Étant représentative du degré d'homophilie entre les agents, sa valeur influence négativement celle du potentiel capitalistique. Mais nous montrons que cet effet peut être compensé par une volonté de l'agent de partager davantage de ressources avec les agents pour lesquels il estime avoir une proximité importante.

*Le potentiel relationnel* correspond à la facilité avec laquelle les agents peuvent accéder aux ressources que partage un individu. Il dépend donc à la fois de l'attraction interpersonnelle de l'agent et de la valeur de ses soldes relationnels. Comme le potentiel capitalistique, il est donc propre à chaque relation de l'agent. Pour l'identifier et l'évaluer, nous supposons que la valeur des soldes relationnels peut constituer une bonne mesure du potentiel relationnel. Nous rapprochons alors les indicateurs de centralité individuelles de l'analyse structurale à notre approche et

nous proposons deux critères permettant d'évaluer le potentiel relationnel individuel. Pour les calculer, nous agrégeons les soldes relationnels individuels d'un agent sur plusieurs périodes ou de plusieurs relations différentes. Nous définissons un premier indicateur que nous appelons *critère de cohésion relationnel étendu* et qui permet de rendre compte du degré d'homophilie entre les agents à partir de l'évolution de leurs soldes relationnels. Grâce à celui-ci, nous observons s'il existe une différence d'évaluation caractérisée entre les produits que retire l'agent de ses échanges et ceux que retirent ses partenaires. Le second indicateur que nous nommons *critère de coopération relationnelle étendu* nous révèle si l'agent joue toujours le même rôle dans son réseau (fournisseur ou bénéficiaire) et quelle est l'importance de ce phénomène. En complétant l'étude de cet indicateur de celle du signe des soldes relationnels, nous pouvons alors déterminer le statut de l'agent et la valeur de sa position structurale.

L'utilité relationnelle de l'agent dépend donc en premier lieu des valeurs respectives de son potentiel capitalistique et de son potentiel relationnel mais également de celles de ses partenaires. Nous définissons ainsi *le capital social individuel* comme l'ensemble des combinaisons entre le potentiel capitalistique des membres du réseau de l'individu et de leur potentiel relationnel. Il traduit le potentiel d'interaction coopérative de l'individu et permet de rendre compte de l'importance du réseau de l'agent, des caractéristiques des relations qu'il entretient avec chaque membre, de la valeur des ressources partagées par ses partenaires et de la facilité avec laquelle il accède à ces ressources. L'utilité relationnelle de l'agent dépend enfin du capital social de ses relations. Ce dernier élément doit faire l'objet d'une étude particulière puisqu'il ne concerne plus le transfert des ressources non-relationnelles mais celui des ressources relationnelles (5<sup>ème</sup> chapitre).

Nous montrons alors que pour augmenter la valeur de son utilité relationnelle, l'agent mobilise son capital social lors la phase de mise à disposition afin de trouver l'agent qui lui donnera la meilleure ressource non relationnelle dans les meilleures conditions de transferts. Nous avons alors vu qu'il disposait pour cela de trois méthodes : (1) dans celle du compétiteur, il focalise son action sur la valeur de l'attraction capitaliste de ses partenaires, (2) dans celle du "paresseux", il s'intéresse à la valeur de leur attraction interpersonnelle, (3) et enfin dans celle du "timide", il choisit son fournisseur en fonction de la valeur de ses soldes relationnels.

Lors de la phase d'incitation, le bénéficiaire va donc choisir l'une de ces trois options et tenter d'accumuler davantage de capital social. Dans le premier cas (méthode du compétiteur), il peut tenter d'inciter son partenaire à augmenter son attraction capitaliste en augmentant lui-même la valeur ou le nombre des ressources qu'il partage. Nous montrons en effet que certaines ressources sont involontairement dissimulées par l'agent mais qu'il peut par contre décider de partager les ressources qu'il dissimulait volontairement (dissimulation stratégique, éthique ou par anticipation) et qui peuvent avoir un intérêt pour son partenaire. Dans le deuxième cas (méthode du paresseux), l'agent tente d'accumuler du capital social en augmentant la valeur de l'attraction capitaliste de son partenaire. Pour cela, il peut modifier la nature et la valeur de ses propres déterminants afin qu'ils soient davantage compatibles avec ceux de son partenaire ou convaincre son partenaire qu'il est dans son intérêt de modifier ses déterminants relationnels.

Mais quelle que soit la stratégie adoptée, les agents doivent mobiliser leur capital social individuel pour que l'incitation puissent fonctionner. Il faut en effet que les agents aient une bonne connaissance du potentiel capitaliste et du potentiel relationnel de leur partenaire, ainsi que des caractéristiques de son réseau et de ses relations. Par

ailleurs, chacune des méthodes nécessite la mise en place de stratégies qui occasionnent un coût de transaction à chacun des agents :

- Le bénéficiaire mobilise de nombreuses ressources pour augmenter la valeur du potentiel capitalistique de son partenaire et ne sait pas dans quelle proportion ses actions incitatives peuvent être efficaces. Nous montrons alors que la mobilisation du capital social peut permettre une diminution de ces contraintes et que le coût de transaction est d'autant plus faible que la valeur du capital social de l'agent est importante.

- Le fournisseur accepte également de faire certains efforts lors de la phase d'incitation qui peuvent s'avérer coûteuses et infructueuses si le bénéficiaire décide de ne pas accepter le transfert de la ressource qu'il lui propose. Par ailleurs, il existe une certaine incertitude concernant le règlement de la créance sociale qu'il récupère à l'issue du jeu. Nous montrons alors que la valeur du coût de transaction du fournisseur peut être limitée grâce à la mobilisation de son capital social, et qu'elle est d'autant plus faible que la valeur de son capital social individuel est important.

Il faut ainsi que l'incitation soit suffisamment importante pour que le fournisseur propose la meilleure ressource dans les meilleures conditions de transfert possibles, mais doit être raisonnable pour éviter que les coûts de transaction ne soient trop importants.

Nous montrons enfin que la phase d'incitation a également pour conséquence une accumulation de capital social, puisqu'elle permet l'augmentation du nombre et de la valeur des combinaisons (potentiel capitalistique, potentiel relationnel) d'au moins l'un des partenaires et parfois même des deux.

Nous envisageons enfin la possibilité, que l'une des parties n'accepte pas le transfert de la ressource non relationnelle lors de la

phase de décision. En comparant les produits et coûts du transfert, il estime qu'il n'est pas dans son intérêt d'accepter de céder (ou de bénéficier) de la ressource. Nous montrons alors qu'il peut exister plusieurs types de sanctions qui sont d'autant plus pénalisantes que les efforts entrepris par l'autre partie lors de la phase d'incitation ont également été importants.

La sanction peut être réalisée dans le strict cadre de la relation entre les partenaires du transfert, ou être réalisée par les membres du réseau commun aux partenaires. Nous distinguons pour ces deux types de sanctions : (1) le cas dans lequel c'est le fournisseur qui refuse le transfert et (2) celui dans lequel c'est le bénéficiaire qui le refuse. Dans le premier, le bénéficiaire peut sanctionner son partenaire en diminuant la valeur de son propre capital social ou celle de son partenaire. Il peut également informer les membres du réseau du fournisseur qu'il ne respecte pas ses engagements (si le fournisseur était créancier) ou dénoncer la valeur de ses seuils relationnels (si le fournisseur était débiteur). Dans le deuxième cas, nous pouvons envisager les mêmes types de sanction bien qu'il soit moins probable que le fournisseur sanctionne le bénéficiaire pour sa déviation.

## Rappel des Principaux Résultats du 4<sup>ème</sup> Chapitre

Nous nous plaçons dans ce second chapitre au début de la phase de mise à disposition qui précède la phase de transfert. Cette phase peut être scindée en trois étapes: premièrement chaque individu révèle ses caractéristiques et ses ressources (étape de révélation), puis ils tentent d'inciter leurs partenaires à révéler davantage de ressources ou à en faciliter l'accès (étape d'incitation) et décident enfin d'accepter (ou de refuser) le transfert de la ressource concernée (étape de décision).

En complément du cadre d'analyse précédent, nous supposons que chaque individu possède une fonction d'utilité relationnelle individuelle ( $URI^t_i$ ) pour l'ensemble des relations qu'il entretient avec un individu. Cette utilité relationnelle de l'individu  $i$  dépend de son potentiel capitalistique ( $V^tPK_{ik}, \forall k \in W_i$ ), de son potentiel relationnel ( $V^tPR_{ik}, \forall k \in W_i$ ) et de son capital social ( $V^tPIC_i$ ). Mais elle dépend également de l'ensemble des potentiels capitalistiques ( $V^tPK_{km}, \forall k \in W_i, \forall m \in W_k, \forall k \neq m$ ), du capital social ( $V^tPIC_k$ ) et des potentiels relationnels ( $V^tPR_{km}$ ) des membres  $k$  de son réseau.

Le potentiel capitalistique détermine l'intérêt que portent ses partenaires aux ressources qu'il contrôle avec  $V^tPK_{ik} = f(V^tRD_i; V^tA_{ik})$ :

1. Pour déterminer la valeur de l'attraction capitalistique d'un individu, il faut retirer de ses ressources  $R_i$ , la valeur des ressources que l'individu  $i$  ne souhaite pas partager avec son partenaire  $j$   $(1-\beta_i) R_i$  et celle des ressources communes aux individus  $i$  et  $j$  ( $RC_{ij}$ ).
2. La valeur de l'attraction capitalistique dépend positivement de la valeur des ressources que possèdent les agents et négativement de l'homophilie.
3. À partir de la 5<sup>ème</sup> et de la 6<sup>ème</sup> hypothèse, nous montrons qu'il existe quatre types de proximités relationnelles individuelles correspondant à la compatibilité entre les déterminants relationnels de cet individu et de son partenaire ( $CS_i, CB_i, CN_i$  et  $CH_i$ ).
4. L'attraction interpersonnelle est comprise comme la combinaison de ces proximités - dans laquelle chaque proximité relationnelle occupe une part



proportionnelle à sa valeur, tel qu'il existe 16 types de combinaisons principales différentes - et qui peut être différente d'un partenaire à l'autre pour une même relation.

5. La valeur de l'attraction interpersonnelle influence négativement le potentiel capitalistique individuel, mais l'influence également positivement car elle invite l'agent à partager davantage de ressources avec son partenaires et à choisir les ressources qui satisferont au mieux ses besoins

*Le potentiel relationnel* indique avec quelle facilité l'individu  $k$  a accès aux ressources de l'individu  $i$  avec  $V^t PR_{ik} = f(V^t A_{ik}; V^t SR_{ik})$ . En supposant que la valeur du potentiel relationnel peut être estimée à partir de l'agrégation des soldes relationnels et en nous inspirant des indice de centralité développés dans l'analyse structurale, nous montrons que:

6. La valeur du potentiel relationnel individuel peut être mesurée à partir de deux indicateurs:
7. Le critère de cohésion relationnelle étendu permet de rendre compte du degré d'homophilie entre l'individu  $i$  et les membres de son réseau.

$$\left| VE^{t+g} Q_{Hik}^t \right| = \sum_k \left| V^{t+g} Q_{Hik}^t \right| \text{ avec } V^{t+g} Q_{Hij}^t = \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i + \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j$$

8. Le critère de coopération relationnelle étendu indique si l'individu  $i$  trouve un certain équilibre avec son réseau (valeurs des créances sensiblement égales à celles des dettes) ou s'il joue toujours le même rôle (créancier ou bénéficiaire)

$$VE^{t+g} Q_{Cik}^t = \sum_k V^{t+g} Q_{Cik}^t \text{ avec } V^{t+g} Q_{Cij}^t = \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_i \right| + \left| \sum_n \Delta_t^{t+g} p_j \right|$$

9. Lorsque  $VE^{t+g} Q_{Cik}^t > 0$ , nous pouvons compléter cet indicateur par l'étude de  $VE^{t+g} Q_{Hik}^t = \sum_k V^{t+g} Q_{Hik}^t$  et nous montrons que lorsque  $VE^{t+g} Q_{Hik}^t > 0$ , l'individu  $i$  est fortement sollicité par ses partenaires (créancier) et réciproquement si  $VE^{t+g} Q_{Hik}^t < 0$ .

Le capital social d'un individu  $i$  est défini comme l'ensemble des combinaisons possibles entre les potentiels capitalistiques des membres  $k \in W_i$  ( $V^tPK_{ki}$  ou  $V^tPK_k$ ) et le potentiel relationnel de l'individu  $i$  avec  $k$  ( $V^tPR_{ik}$ ) tel que :  $V^tPIC_i(V^tPK_k; V^tPR_{ik})$ . Le capital social est ainsi constitué d'un ensemble de combinaisons ( $V^tPK_k; V^tPR_{ik}$ ) qui traduisent le potentiel d'interaction coopérative de l'individu.

Nous choisissons alors d'étudier la phase de mise à disposition à partir de ses trois principales étapes en reprenant le cadre d'analyse précédent et en considérant que le besoin  $b_i$  de l'individu  $i$  peut être révélé au début de la 1<sup>ère</sup> ou de la 3<sup>ème</sup> phase sans conséquence pour le modèle. Nous montrons que l'individu  $i$  mobilise son capital social  $V^tPIC_i$  afin de trouver le meilleur couple ( $V^tPK_k; V^tPR_{ik}$ ) permettant d'obtenir la meilleure ressource  $r_k$  satisfaisant  $b_i$ . Il peut pour cela choisir son partenaire en fonction de la valeur de  $RD_{ki}$  (méthode du compétiteur), de  $V^tA_{ki}$  (méthode du paresseux) ou encore de  $V^tSR_{ik}$  (méthode du timide).

Lors de *l'étape de révélation*, nous supposons que tout agent connaît toutes les ressources qu'il contrôle. Nous montrons alors qu'au moins une faible partie des ressources qu'il dissimule est le fruit d'un comportement involontaire, mais que l'essentiel des ressources dissimulées fait l'objet d'un choix stratégique conduisant l'individu à volontairement dissimuler certaines ressources pour des raisons stratégiques, éthiques ou par anticipation.

Lors de *l'étape d'incitation*, chaque individu tente d'augmenter la valeur du couple ( $V^tPK_k; V^tPR_{ik}$ ) de son partenaire. Pour développer les stratégies utilisées par l'individu  $i$ , nous montrons au préalable que  $V^tPK_k$  est positivement corrélée à  $V^tPK_i$  et qu'il en va de même pour  $V^tPR_k$  et  $V^tPR_i$ .

10. Pour augmenter la valeur de l'attraction capitalistique son partenaire, l'individu  $i$  peut utiliser une stratégie d'incitation capitalistique consistant à augmenter la valeur de  $RD_{ik}$  pour augmenter  $RD_{ki}$  ou une stratégie d'incitation anticipée dans laquelle il promet la mise à

disposition de ressources intéressantes pour son partenaire à court terme.

11. Pour augmenter la valeur de l'attraction relationnelle de son partenaire, l'individu  $i$  peut inciter son partenaire à modifier ses préférences ou modifier les siennes de la même manière: compatibilité de deux déterminants auparavant considérés comme incompatibles, accumulation d'un nouveau déterminant compatible avec un déterminant existant ou modification d'un déterminant incompatible en un déterminant compatible.
12. La mobilisation du capital social est nécessaire pour que ces stratégies d'incitations puissent fonctionner. En effet, la mise à disposition de nouvelles ressources nécessite une bonne connaissance des déterminants de son partenaire (et particulièrement du déterminant besoin), de pouvoir estimer les ressources qu'il peut avoir dissimulées afin d'éviter que les nouvelles ressources partagées ne soient communes, ou encore de pouvoir estimer l'importance du capital social de son partenaire pour savoir quelles sont les ressources auxquelles il peut avoir accès par son réseau  $((V^t PK_m; V^t PR_{km}), \forall m \in W_k)$ .
13. Elles ont toutes pour conséquence une augmentation du capital social puisqu'elles augmentent le nombre et la valeur des couples  $V^t PK_k; V^t PR_{ik}$  pour au moins l'un des partenaires et parfois même pour les deux.

Enfin, lors de *l'étape de décision*, en supposant que le besoin  $b_i$ , les produits et conditions de réalisation du transfert sont connus des individus au début de l'étape, chaque individu accepte ou refuse le transfert de  $r_j$ .

*Les partenaires acceptent le transfert de  $r_j$*

14. Le bénéficiaire accepte le transfert si  $\Delta_t^{t+1} URI_{ij}^t > 0$  et si la valeur de son solde relationnel en  $t+1$  reste avantageuse tel que:  $0 < V^t P_i(r_j) < V^t SR_{ij} + V^t SR_{ij}^* - 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ . Il prend également en compte la valeur de la ressource qu'il contrôle désormais pour déterminer sa valeur de transfert dans son propre réseau.

15. De même, le fournisseur accepte le transfert si  $\Delta_t^{t+1}URI_{ij}^t > 0$  et si la valeur de son solde relationnel en  $t+1$  reste avantageuse tel que:  $0 < V^t P_j(r_j) < V^t SR_{ji}^{*+} - V^t SR_{ji}$ . Il doit également s'assurer que la dette du bénéficiaire est solvable et qu'il porte un intérêt au couple  $(V^t PK_i; V^t PR_{ji})$ .
16. La mobilisation de son capital social permet aux agents de déterminer la valeur des indicateurs de cohésion et de coopération propres à cette relation, ce qui limite les risques liés aux transferts ou la part d'incertitude ( $h$ ) et facilite finalement la prise de décision.
17. En acceptant le transfert, le bénéficiaire espère augmenter son capital social auprès de son partenaire en augmentant  $V^t A_{ji}$  et auprès membres de son réseau en augmentant  $V^t RD_{ik}$ . De son côté, le fournisseur espère que la perte de capital social liée à la mise en commun de  $r_j$  sera compensée par une augmentation de  $V^t A_{ij}$  et de  $V^t SR_{ji}$  et que le transfert sera observé par les membres de son réseau qui augmenteront peut-être la valeur de  $V^t RD_{kj}$  ou de  $V^t A_{kj}$ .

*L'un des partenaires refuse le transfert de  $r_j$*

18. Si le fournisseur refuse le transfert de  $r_j$ , le bénéficiaire peut décider de le sanctionner en réajustant la valeur de  $V^t A_{ji}$  et  $V^t SR_{ij}$  c'est-à-dire en dépréciant son propre capital social ou en modifiant la valeur de  $V^t A_{ij}$  c'est-à-dire en dépréciant le capital social de son partenaire (et réciproquement lorsque le fournisseur sanctionne le comportement du bénéficiaire).
19. Si le bénéficiaire refuse le transfert de  $r_j$ , le fournisseur peut également augmenter la valeur de son solde relationnel de la valeur du produit qu'il aurait du réalisé si le transfert avait eut lieu.
20. La sanction a d'autant plus de chance d'être effective et importante lorsque le sanctionneur a consenti d'importants efforts lors de l'étape de décision.

21. Le refus du transfert peut conduire les membres du réseau à modifier leurs propres paramètres et avoir pour incidence une modification du capital social individuel des partenaires.

## **Conclusion de la 2<sup>ème</sup> Partie - Une approche originale du capital social individuel répondant à de nombreuses critiques conceptuelles**

De nombreux auteurs montrent que les réseaux sociaux (communautés, réseau individuel, institutions) et leurs ressources (individuelles, collectives, institutionnelles...) permettent aux individus de rendre "*réalisable des buts autrement inaccessibles*" selon la formule employée par Coleman (1988, 1990). Certains doutent de l'utilité et de l'existence même du concept de "capital social". Ils expliquent que nous ne sommes pas contraints d'employer le terme de capital social pour montrer que les liens sociaux et leurs structures produisent des effets. C'est ainsi que même s'ils admettent ses effets, ils s'opposent à l'idée que l'on puisse les définir comme du "capital". Comme nous nous sommes attachés à le présenter dans la première section, nous rejoignons en partie ces critiques puisque nous suggérons d'adopter une autre approche du concept qui répondent en partie aux remarques et problèmes soulevées par Ponthieux, Portes et bien d'autres.

La première critique que les auteurs ont formulée au sujet du capital social était qu'il n'existait que par ses effets. C'était en effet l'idée que développait Coleman (1988, 1990) qui en donnait une définition fonctionnelle. La seconde critique le fait que les études portant sur le capital social sont souvent empiriques et contextualisées, ce qui rend difficile la généralisation des résultats et la détermination d'une approche globale du capital social. Notre approche permet de dépasser l'idée que le capital social n'est défini que par l'intermédiaire de ses déterminants ou ses effets. En effet, nous pouvons désormais étudier n'importe quel individu, quel que soit sa situation, sa position socioéconomique ou le contexte dans lequel nous l'envisageons.

## 1 – De quel "capital" social parle-t-on ?

Tout d'abord, notre approche permet de répondre à la difficulté conceptuelle de la notion de "capital social". En effet, nous pouvons affirmer que le capital social est une forme de capital - au sens économique du terme bien évidemment – puisque à l'image du capital humain, le capital social peut faire l'objet d'un investissement, d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation (Grootaert, 1998).

Premièrement, pour le l'on puisse considérer que cette notion comme du capital, il faut que l'on puisse observer un investissement conduisant à *l'accumulation du capital social*. Il fallait donc montrer que l'individu devait subir un coût pour l'obtenir et que cette démarche était individuelle et volontaire. Il était difficile de démontrer que cette première condition était fondée avec les précédentes approches individuelles. Pour Coleman (1990), le capital social n'est pas appropriable par les individus (ibid, p 302), ne peut donc faire l'objet d'un investissement et le mécanisme permettant sa création restait flou dans ses propos (Ponthieu, 2003). Pour Putnam (1995), il correspond à une dotation exogène provenant de racines historiques et se différencie en cela des autres formes de capital.

Seuls certains auteurs rejoignent Bourdieu (1980b), qui évoque cette accumulation lorsqu'il explique que le capital social est *"le produit du travail d'instauration et d'entretien qui est nécessaire pour produire et reproduire des liaisons durables et utiles, propres à procurer des profits matériels et symboliques"* (ibid, p 3). Dans notre approche, nous appuyons cette idée en montrant que le capital social est un potentiel d'interaction coopérative que l'individu décide volontairement d'accumuler. Il correspond à un ensemble de combinaisons de potentiels capitalistiques et relationnels qui ont fait l'objet d'un investissement puisque chaque individu subit un coût pour les obtenir ou les entretenir. Nous pouvons

rappeler les principaux coûts qui sont supportés par le fournisseur pour accumuler du capital social :

- À l'issue du transfert, le fournisseur supporte un premier coût correspondant à la valeur de la ressource qu'il cède. En effet, même dans le cas d'un bien public, la valeur de la ressource cédée diminue du fait qu'elle est désormais moins rare dans le réseau considéré. Il perd donc une partie de la valeur de son potentiel capitalistique.
- Bien évidemment, l'une des ressources nécessaire à la création du capital social est le temps. Le coût d'opportunité au temps devient donc un élément clef de l'accumulation ou de la production de ce type de capital.
- Par ailleurs, comme nous avons supposé que nous étions dans le cadre des transferts réciproques, il n'a aucune assurance que le bénéficiaire (ou un autre membre de son réseau) s'acquitte de sa dette. Seule la mobilisation de son propre capital social peut limiter ce coût.
- S'il a bien négocié le transfert de sa ressource  $r_j$ , il a pu bénéficier d'une augmentation de son potentiel relationnel (ou du potentiel capitalistique du bénéficiaire) lors de l'étape d'incitation. Mais cette augmentation n'est souvent possible qu'à condition qu'il augmente lui-même la valeur de son attraction capitalistique ou de son attraction interpersonnelle.
- Il est enfin parfois stratégiquement intéressant d'aider le bénéficiaire à satisfaire son besoin, si l'on sait que cette action nous permet d'augmenter notre capital social sur les autres membres du réseau qui observeront ce transfert.

De son côté, le bénéficiaire obtient une ressource de la part du fournisseur qu'il pourra à son tour transférer s'il le souhaite aux membres de son réseau. Mais comme le fournisseur, le bénéficiaire a parfois dû



modifier son potentiel capitalistique (ou relationnel) lors de la phase d'incitation pour que ses partenaires augmentent les leurs. Il faut également prendre en compte un coût ex-post du transfert correspondant à la valeur de la dette qu'il a désormais envers son fournisseur puisque le produit qu'il réalise vient en déduction de son solde relationnel.

Nous nous sommes également rendu compte que l'une des particularités du capital social était que sa mobilisation permet son accumulation ou sa dépréciation. À l'image du capital humain, l'une des *productions du capital social* est sa création ou son entretien. Nous retrouvons ce résultat dans le développement des diverses stratégies que pouvait utiliser les individus pour décider quels seraient les individus qui seraient les plus susceptibles de les aider à satisfaire leur besoin (stratégie du compétiteur, du timide ou de fainnant) ou lorsque nous décrivons les diverses méthodes que les agents peuvent pour augmenter la valeur du potentiel capitalistique (ou relationnel) afin d'optimiser le produit d'un éventuel transfert. Nous rejoignons ainsi Grootaert (1998) en montrant que le capital social permet à l'agent d'augmenter la valeur des variables qui augmentent son utilité.

Mais cette particularité ne doit pas faire oublier l'augmentation d'utilité que provoque la mobilisation du capital social. En effet, même si la phase de mise à disposition permet d'observer certains effets, c'est lors de la phase de transfert que la production du capital social est la plus visible. C'est principalement le produit que retire chaque partie qui d'augmente la valeur de l'utilité relationnelle de chaque partie qui correspond le plus à la production du capital social. C'est enfin l'ensemble des effets que peut avoir l'issue du transfert sur les relations qu'entretiennent les individus avec leurs réseaux respectifs (ou commun) qui vient s'ajouter aux précédentes productions du capital social.

Enfin, les agents peuvent provoquer (ou subir) *une dépréciation du capital social*. Elle est subie lorsqu'un agent sanctionne son partenaire

parce qu'il refuse de l'aider ou encore lorsque les membres d'un réseau observent ce refus et limitent volontairement leurs potentiels (capitalistique ou relationnel). La dépréciation peut enfin être volontairement provoqué par un agent qui souhaite sanctionner son partenaire et limiter ses relations (ou ses transferts) avec lui, ou par un agent qui sanctionne le capital social d'autrui. Elle est un peu des deux à la suite d'erreurs stratégiques concernant le partage de certaines ressources dites "confidentielles".

## **2 – Typologie du capital social individuel**

La littérature portant sur le capital social offre de nombreuses typologies de cette notion. Certaines d'entre elles sont également associées à des typologies de capital social même si elles n'ont pas toujours été présentées comme telle par leurs auteurs. Mais elles sont conçues et établies sur la base de définitions qui nous paraissent peu convenir à la notion de capital social et ne permettent de rendre compte que d'une partie des effets de celui-ci. La typologie de Coleman (1988, 1990) distingue ainsi plusieurs formes de capital social (système de droits et d'obligations, le potentiel informationnel, le cadre institutionnel et la confiance) qui ne peuvent être reprises ici pour les raisons que nous avons déjà évoquées. D'autres typologies des liens et des relations sont également évoquées comme celle de Barnes (1972) qui découpe les réseaux en fonction de leur taille, celles qui permettent de rendre compte de la structure du réseau et de la position structurale de l'acteur ou encore celles qui distinguent les formes de transfert interpersonnels (dons, échange, réciprocité)... Toutes ces typologies rendent partiellement compte de l'origine, des déterminants et des effets du capital social et apparaissent comme fortement utiles pour l'analyse.

Les deux principales typologies que nous avons retenu et qui nous apparaissent les plus compatibles avec le modèle général que nous

proposons sont celles de Granovetter (1973) et de Woolcock (1999). Ce sont d'ailleurs celles-ci qui sont les plus citées dans la littérature portant sur le capital social individuel<sup>214</sup>. La première porte sur la "force" des liens et la seconde établit trois niveaux de relations (bonding, bridging et linking). Ces deux typologies qui se ressemblent en de nombreux points mêlent la proximité émotionnelle et relationnelle des individus (attraction interpersonnelle), la fréquence des contacts et l'historicité de la relation (solde relationnel) et enfin les types de ressources que peuvent s'échanger les individus (attraction capitaliste). Mais il reste assez difficile à partir de ces typologies d'avoir une vue d'ensemble sur ces trois niveaux d'analyse et de rendre compte de la complexité des relations interpersonnelles. Nous pensons que cette imprécision vient notamment du fait qu'elles sont conçues sur la base d'une définition "floue" du capital social et qu'elles ne peuvent par conséquent être totalement satisfaisantes pour notre analyse.

Nous proposons donc une typologie élargie du capital social. Ayant défini le capital social de l'individu  $i$  comme un potentiel d'interaction coopérative tel qu'il représente l'ensemble des couples  $(V^tPK_k; V^tPR_{ik})$  pour chacun de ses besoins, nous avons choisi de nous appuyer sur les deux principales dimensions de notre analyse pour distinguer le capital social capitaliste et le capital social relationnel.

Le capital social de l'individu  $i$  est "*capitaliste*" si la valeur de  $V^tPIC_k = f(V^tPK_k; V^tPR_{ik})$  dépend principalement de celle de  $V^tPK_k$  et

---

<sup>214</sup> Bien évidemment, il convient de rappeler que de nombreuses typologies du capital social existent à partir des travaux de Putnam (1993, 1993) mais qu'elles ne sont pas pertinentes pour l'objet de notre étude. On peut également penser à la typologie élaborée par Sirven (2000).

que la valeur de  $V^t PK_k = f(V^t RD_k, V^t A_{ik})$  dépend essentiellement de celle de  $V^t RD_k$ . Ainsi, lorsque les membres du réseau de l'individu sont dotés de ressources rares et potentiellement performantes pour ses besoins (et ses éventuels besoins), nous considérons que son capital social est capitalistique. Comme nous l'avons rappelé et développé, les réseaux de liens faibles sont associés à une plus grande diversité et une plus grande rareté des ressources disponibles, alors que les réseaux de liens forts proposent souvent des ressources redondantes. La valeur des ressources disponibles est ainsi plus importantes dans les réseaux de liens faibles que dans les réseaux de liens forts et tend à augmenter la valeur de l'attraction capitalistique des relations de l'individu  $i$ . Mais nous verrons que ce résultat doit être complété lorsque nous étudierons les ressources relationnelles. Nous verrons en effet qu'il est parfois préférable d'avoir un réseau essentiellement composé de liens forts ayant eux-mêmes un capital social capitalistique important pour augmenter son propre capital social capitalistique.

Réciproquement, le capital social de l'individu  $i$  est "relationnel" si la valeur de  $V^t PIC_k = f(V^t PK_k, V^t PR_{ik})$  dépend majoritairement de celle de  $V^t PR_{ik}$  et que la valeur de  $V^t PK_k = f(V^t RD_k, V^t A_{ik})$  dépend principalement de celle de  $V^t A_{ki}$ . Le capital social relationnel dépend ainsi de la facilité avec laquelle l'individu  $i$  peut accéder aux ressources de ses partenaires, leurs demander un service ou encore les inciter à proposer de nouvelles ressources. Par conséquent, les réseaux de liens forts correspondent plus au capital social relationnel que les réseaux de liens faibles.

Comme nous l'avons vu, le solde relationnel peut être un bon indicateur du potentiel relationnel de l'individu et permet de faire apparaître la position structurale de l'individu. L'agrégation des soldes relationnels (limitée ou étendue) peut donc également constituer un bon

indicateur de capital social relationnel. Par ailleurs, il apparaît important - pour déterminer l'importance du capital social relationnel de l'individu - d'étudier ses relations mutuelles, c'est-à-dire celles pour lesquelles les partenaires ne prennent plus en compte le solde relationnelle pour transférer. En effet, ces relations dénotent un certain niveau de confiance et sont souvent associées à un haut niveau d'attraction interpersonnelle.

De son côté, l'attraction relationnelle de l'individu est un élément important pour déterminer si le capital social de l'individu est fortement ou faiblement relationnel puisqu'il influence à la fois le potentiel capitalistique ( $V^t PK_k = f(V^t RD_k, V^t A_{ik})$ ) et le potentiel relationnel ( $V^t PR_{ik} = f(V^t SR_{ik}, V^t A_{ik})$ ) de l'individu  $i$ . Ainsi, plus les individus seront homophiles et partageront ensemble des expériences, plus il y aura de chance pour qu'une grande partie du capital social des agents soit qualifié de relationnelle.

Nous nous rendons bien compte que le capital social individuel ne peut être exclusivement caractérisé de capitalistique ou de relationnel. Un capital social capitalistique ne peut être mobilisé, que s'il est associé à du capital social relationnel. Mais ces deux critères nous permettent de distinguer quatre types de relations que chacun retrouver les individus dans leur capital social. Ainsi, pour chaque besoin que souhaitons satisfaire et pour lesquels nous ne possédons pas les ressources nécessaires, il apparaît évident que nous allons d'abord contacter la catégorie 4, puis les catégories 2 et 3 (en fonction de la nature du besoin) et enfin la 1<sup>ère</sup> catégorie.

Tableau 4.7. Typologie des relations à partir de la distinction du capital social relationnel et du capital social capitalistique

	<i>Faible capital social Relationnel</i>	<i>Fort capital social Relationnel</i>
<i>Faible capital social Capitalistique</i>	<p>Ce sont des relations avec lesquelles nous avons peu d'affinité et qui ont peu d'intérêt pour nous: relations contextuelles c'est-à-dire liées à une expérience particulière dans la vie de l'individu</p> <p>(4)</p>	<p>Ce sont des personnes avec lesquelles nous avons de nombreux points communs mais qui ne peuvent satisfaire nos besoins: amis d'enfance ou amis géographiquement éloignés</p> <p>(2)</p>
<i>Fort capital social Capitalistique</i>	<p>Ce sont des personnes qui ont des ressources auxquelles on porte un grand intérêt (professionnel ou social), mais avec lesquelles nous n'avons que peu d'affinité : certaines relations de travail par exemple</p> <p>(3)</p>	<p>Ce sont des personnes qui appartiennent à notre cercle relationnel le plus restreint et qui ont de nombreuses ressources nous intéressants: amis de longue date que l'on côtoie souvent, parents</p> <p>(1).</p>



# Partie 3

## Médiatisation des ressources relationnelles et détermination d'un cycle de vie du capital social : le cas des relations intergénérationnelles familiales

### Résumé:

Comme nous l'avons montré dans notre deuxième partie, le capital social peut être conceptualisé comme un potentiel d'interaction coopérative, c'est-à-dire comme un ensemble de ressources qui permettent à un individu d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'il puisse satisfaire ses besoins. Dans un premier temps, nous montrons qu'un individu peut également transférer une partie de son capital social à un autre individu. Nous attirerons notamment l'attention sur le fait que la transmission d'une ressource relationnelle n'est pas suffisante pour caractériser cette action de *transfert de capital social*. Il convient de donner à notre partenaire les moyens d'accéder aux ressources que détient la ressource relationnelle (*médiatisation de proximité ou de recommandation*). Nous appliquons par la suite notre approche à la théorie des transferts intergénérationnels familiaux. Nous montrons qu'elles présentent de grandes similitudes et que nos résultats sont en accord avec la plupart des études empiriques portant sur les relations et les transferts intergénérationnels. Nous montrons également l'intérêt de repenser *la théorie des transferts intergénérationnels* à partir de notre approche du capital social (et réciproquement). Nous concluons sur l'existence d'un *cycle de vie du capital social* permettant de distinguer quatre phases d'accumulation, de production de dépréciation et de transmission du capital social individuel.





# Introduction

Au début de ce travail, nous avons présenté les diverses approches du capital social individuel que nous avons retenu dans la littérature. Nous avons alors insisté sur la nécessité de redéfinir la notion à partir de ses composantes et nous avons écarté les principales définitions qui en étaient données et décidé d'en proposer une nouvelles (Partie 1). Nous avons alors montré qu'il était possible de définir le capital social comme un potentiel d'interaction coopératif en combinant certains outils pluridisciplinaires. Nous le présentons comme une forme de capital et notre approche reste en accord avec les nombreux résultats empiriques de la littérature portant sur les déterminants ou les effets du capital social (Partie 2).

Pour faciliter la compréhension de notre étude, nous avons supposé dans la deuxième partie que les agents transféraient essentiellement des ressources non-relationnelles. Le capital social était alors mobilisé pour faciliter ces transferts et augmenter les produits qu'en retiraient les parties à l'issue du jeu. Nous envisagions principalement le cas de la réciprocité directe en ne considérant les transferts interpersonnels qu'à partir d'une dyade n'engageant que deux agents dans les échanges. Ayant montré que le capital social individuel faisait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation, il nous reste cependant à envisager qu'il puisse être transféré.

L'objectif de notre recherche reste en partie de montrer qu'il existe des transferts intergénérationnels de capital social qui permettent d'expliquer certains phénomènes liés aux relations que peuvent entretenir les membres d'une même famille. Les deux premières parties étaient nécessaire pour définir et conceptualiser une approche économique du capital social individuel. Et même si elles permettent de comprendre comment les agents accumulent et disposent en général de

leur capital social, elles ne peuvent suffire pour l'étude des relations et des transferts intergénérationnels.

Dans cette troisième partie, nous souhaitons ainsi montrer que le capital social peut être transféré (Chapitre 5) et qu'il est possible d'identifier une accumulation, une production et une dépréciation du capital social individuel pour chaque temps générationnel (Chapitre 6). Pour le montrer, nous devons donc modifier notre cadre d'analyse en supposant d'une part, que ce sont des *ressources relationnelles* qui font désormais l'objet de transferts interpersonnels et d'autre part, que les agents impliqués dans ce transfert sont au moins trois. Nous aurions pu étudier un système de trois agents quelconques, entretenant des relations et s'échangeant des ressources et du capital social individuel. Mais nous choisissons d'introduire les transferts de ressources relationnelles et de capital social dans la théorie des transferts intergénérationnels intrafamiliaux.

Le principal intérêt de les étudier dans ce cadre est de pouvoir observer les effets de ces transferts à court, moyen et long terme, ce qui n'est pas toujours possible si l'on utilise d'autres types de structures (associations, amis, entreprise...) ou de relations. Par ailleurs, la structure familiale offre l'avantage de pouvoir étudier les mêmes relations à plusieurs étapes de la vie de l'individu et entre les mêmes agents. Enfin, la théorie des relations et des transferts intergénérationnels reste la seule qui propose suffisamment de résultats empiriques permettant de valider la transférabilité interpersonnelle du capital social individuel. En effet, peu d'auteurs se sont penchés sur cette question, mais tous ceux qui l'ont étudié la présente à partir de l'étude des relations intrafamiliales.

Pour aborder les transferts interpersonnels de capital social, nous supposons que l'un des agents souhaite aider son partenaire à satisfaire l'un de ses besoins et ne peut transférer de ressources non relationnelles.

Il dispose cependant d'une ressource relationnelle pouvant aider le bénéficiaire et lui transfère cette ressource (1<sup>er</sup> transfert – transfert d'une ressource relationnelle). Mais pour faciliter le 2<sup>ème</sup> transfert (transfert d'une ressource non relationnelle), il va accompagner la ressource relationnelle d'une partie de son capital social individuel. Nous montrons alors que cette opération que nous appelons "médiatisation", peut prendre deux formes :

- La première, que nous appelons la "*médiatisation de proximité*", invite le fournisseur de la ressource relationnelle à accompagner son transfert de ressources permettant au bénéficiaire d'accéder plus facilement aux ressources du fournisseur de la ressource non relationnelle (attraction capitaliste ou relationnelle).
- La seconde, que nous nommons "*médiatisation de recommandation*", invite à penser qu'il est possible que le fournisseur de la ressource relationnelle garantisse la créance du fournisseur de la ressource non relationnelle s'il accorde son aide au bénéficiaire.

Nous montrons alors que ces deux méthodes font émerger des surplus (d'interdépendance et relationnel), qui n'étaient pas présents dans le cas du transfert d'une ressource non-relationnelle entre deux agents. Ces surplus peuvent alors permettre à chaque partie d'augmenter leur propre utilité et incitent les agents, sous certaines conditions, à transférer leur capital social.

Dans le 5<sup>ème</sup> chapitre, nous montrerons également comment les membres d'une même famille ont plus de facilité que les autres à transférer leur capital social. En effet, bien que les transferts de capital social ne soient pas spécifiques aux relations intergénérationnelles, il est plus facile de les identifier et de les étudier dans ce cadre d'étude. Nous illustrerons donc notre propos et nos résultats de nombreux exemples, qui

font références aux travaux portant sur les relations intergénérationnelles familiales.

Dans le 6<sup>ème</sup> chapitre, nous introduisons prudemment notre approche du capital social dans la théorie des transferts intergénérationnels. Il s'agit tout d'abord de montrer que les études portant sur les relations intergénérationnelles appuient l'idée qu'il existe bien des phases différentes d'accumulation, de production, de dépréciation et de transfert du capital social individuel au cours de la vie de l'individu. Nous souhaitons également montrer que notre approche du capital social peut offrir de nouvelles pistes de réflexion pour certains problèmes inhérents aux transferts intergénérationnels.

Après avoir brièvement présentés les principales problématiques et approches de la littérature des transferts intergénérationnels, nous montrerons qu'il convient d'utiliser le modèle dynastique pour étudier le capital social. Nous reprenons alors le découpage générationnel KCPG (Kid, Child, Parent et Grand-Parent) des modèles OLG (*OverLapping Generations Models*), en prenant soin de l'adapter à l'étude du capital social individuel. Les transferts intergénérationnels pouvant être d'ordre financiers ou temporels, nous baserons principalement notre étude sur les seconds. Nous utiliserons alors les résultats de Prouteau et Wolff (2003) sur le bénévolat informel, pour montrer que chaque génération transfert (ou bénéficie) du transfert de capital social individuel.

Nous montrerons alors pour chaque génération quelles sont caractéristiques du capital social individuel accumulé ou détenu, quelles sont les raisons qui les poussent à le mobiliser ou à le transférer, quelles sont les motivations et les conséquences des transferts intergénérationnels de ressources (non relationnelles et relationnelles) et comment nous pouvons réinterpréter certains résultats de la théorie des transferts intergénérationnels à partir de notre approche.

Nous montrerons notamment :

- L'importance qu'ont les transferts intergénérationnels de déterminants relationnels sur l'accumulation, la production, la dépréciation et le transfert du capital social individuel. Chaque individu dispose, dès sa naissance, d'un *stock initial de capital social*.
- En fonction des évènements qui constituent l'expérience du début de sa vie, il orientera différemment l'accumulation de son capital social. En effet, en fonction de la nature de son capital social (capitalistique ou relationnel) et de celui de ses parents, il peut choisir à l'âge adulte d'accumuler davantage de *capital social apparenté* ou de développer son *capital social non apparenté*. Comme bien d'autres, Degenne, Lebeaux et Lemel (2003) insiste sur le fait que la valeur des relations apparentées et des relations non apparentées est différente.
- Nous reprenons enfin les quatre principales motivations conduisant les parents à transférer leur capital social (Arrondel et Masson, 2002) et nous montrons que notre approche permet une *meilleure compréhension des mécanismes intergénérationnels* qui accompagnent la décision de chaque agent de transférer (ou de bénéficier) de transferts intergénérationnels.

Cette étude nous conduira à distinguer non pas quatre, mais cinq temps générationnels pour le capital social individuel. Nous présenterons alors en conclusion de cette partie, le cycle de vie du capital social individuel. Nous préciserons alors pour chaque temps générationnel, les particularités du capital social qui l'accompagne (Conclusion de la 3<sup>ème</sup> Partie).



## Chapitre 5

# Accompagner le transfert d'une ressource relationnelle d'un transfert de capital social : le principe de médiatisation dans le cas d'une relation familiale

*" C'est comme si on avait oublié pendant  
longtemps que les liens qu'ont les acteurs  
sociaux avec d'autres acteurs sociaux  
étaient des ressources pour eux, tout autant  
que les liens qu'ils ont avec les choses "*

V. Lemieux (2001, p 86)





## Introduction

Dans le 3<sup>ème</sup> et le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous montrons que le capital social permet de transférer une ressource non relationnelle et que ce transfert se fait en deux phases successives : la phase de mise à disposition et la phase de transfert. Mais le cadre d'analyse précédent se limite à une dyade et nous avons montré que certaines conditions étaient nécessaires pour que le transfert se réalise. (1) Les individus doivent avoir une certaine attraction capitaliste pour que leur partenaire souhaite entretenir une relation avec eux. (2) Il faut qu'ils évaluent un niveau d'attraction interpersonnelle (statutaire, institutionnelle, cognitive ou des besoins). (3) Il faut qu'ils respectent leurs engagements (*credit slip*) et accordent leur aide notamment lorsqu'ils sont débiteurs de la relation (solde relationnel). (4) Ils ne réalisent le transfert que si le produit obtenu à l'issue de la phase de transfert est positif.

Dans ce 5<sup>ème</sup> chapitre, même si nous modifions certaines hypothèses du précédent modèle, nous verrons que la plupart de ses résultats restent probants. Ils sont donc caractéristiques des transferts de ressources non relationnelles et relationnelles. Mais nous verrons qu'il ne convient pas de transférer une ressource relationnelle pour considérer que nous transférons une partie de notre capital social.

En effet, la définition du capital social que nous avons adopté précise qu'il ne peut être défini comme une simple accumulation de relations ou l'agrégation des ressources que détiennent les membres de notre réseau. C'est un potentiel d'interaction coopérative, *c'est-à-dire un ensemble de ressources qui permettent à un individu d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'il puisse satisfaire ses besoins*. Nous avons alors précisé qu'il correspondait dans notre modèle à l'ensemble des

combinaisons {potentiel capitalistique / potentiel relationnel}<sup>215</sup> de l'individu. La cession du contrôle d'une ressource relationnelle ne peut donc être considérée comme un transfert du capital social individuel. Nous identifierons donc quelles sont les autres ressources que doit transférer l'individu conjointement à cette ressource relationnelle pour que l'on puisse considérer qu'il y a également eu transfert de capital social.

Pour rendre compte de la transmissibilité du capital social, nous n'allons plus considérer "deux" mais au moins trois individus ( $i$ ,  $j$  et  $z$ ). Nous supposons qu'ils ont les mêmes croyances et les mêmes comportements que dans le cas de la dyade. Nous supposons toujours que l'individu  $i$  (l'enfant) sollicite l'aide de l'individu  $j$  (le père), mais que celui-ci ne possède pas la ressource non relationnelle  $r_j \in R_j$  permettant de satisfaire son besoin  $b_i$  (ou il n'est pas dans l'intérêt de l'individu  $j$  de partager cette ressource avec l'individu  $i$  tel que  $r_z \in \beta_j R_j$ ). Cependant, le père possède une ressource relationnelle  $r'_j \in R_j$  – avec  $r'_j$  correspondant à l'individu  $z$  (son ami) – qui possède la ressource non relationnelle  $r_z \in R_z$  permettant de satisfaire  $b_i$ .

Pour faciliter notre analyse, nous allons considérer que les transferts intergénérationnels de capital social sont principalement descendants. Nous distinguerons alors deux cas dans notre analyse :

(1) Dans le premier, nous supposerons que l'enfant est dépendant de ses parents. En effet, les enfants sont souvent dépendants de leurs parents dans les premières années de leur vie et jusqu'à ce qu'ils deviennent adultes (ou quittent le foyer parental). Les parents doivent en

---

<sup>215</sup> Le potentiel capitalistique est déterminé par la valeur de l'attraction capitalistique et de l'attraction interpersonnelle. Le potentiel relationnel est déterminé par la valeur de l'attraction interpersonnelle et du potentiel relationnel.

grande partie satisfaire les besoins de leurs enfants qui les sollicitent pour accéder à diverses ressources qu'ils ne peuvent se procurer par eux-mêmes. Pour la plupart des besoins de l'enfant, cette relation de dépendance entre les enfants et leurs parents est institutionnalisée, tel que les parents ont le devoir de satisfaire certains besoins de leurs enfants. Nous ne pouvons considérer qu'à ce stade de la socialisation, les enfants disposent d'un *credit slip* dans leurs relations avec les adultes (Antonucci et Jackson 1990, Ikkink et Van Tilburg, 1999).

Nous ne pouvons donc raisonner comme si l'enfant était redevable envers l'adulte (ses parents ou autre), comme dans le cas d'une relation entre adultes. Par ailleurs, l'enfant se socialisant, il construit ses propres déterminants (cf. Chapitre 6.2). Les ressources dont il dispose ont ainsi peu de chances d'être suffisamment intéressantes pour les agents qui sont de la précédente génération (adultes) et peuvent donc difficilement faire l'objet d'un transfert ascendant.

Dans le cadre d'analyse que nous considérons, cette relation se trouve être un cas particulier puisque les transferts qui sont réalisés dans le cadre d'une relation parent – enfant, sont toujours orientés de la même manière (parent → enfant). Par ailleurs, les parents n'attendant pas de contre-don de la part de leurs enfants à court ou moyen terme, ne prennent pas en considération la valeur du solde relationnel de cette relation. Nous rejoignons sur ce point Coleman (1990) qui montre que les échanges entre les membres d'une même famille sont moins conditionnés - que dans d'autres types de relations - par les gains et les pertes qu'ils occasionnent<sup>216</sup>. Enfin, les parents restent responsables de certains comportements de leurs enfants et nous verrons que les parents prennent

---

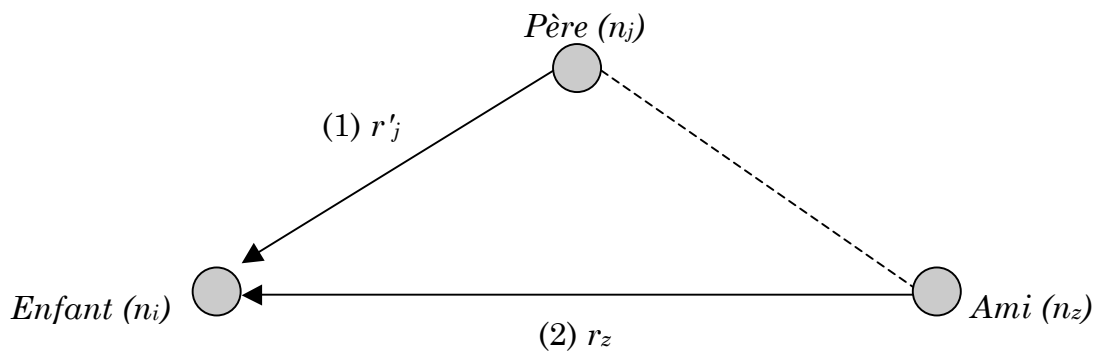
<sup>216</sup> Voir Annexe 3 : " Relation entre le ratio perte potentielle / gain potentiel lors d'un échange et la probabilité que l'échange se réalise (graphe copié dans Coleman, 1990, chapitre 5, p 101)".

en charge sur leur propre solde relationnel certains produits dont bénéficient leurs enfants.

(2) Dans le second, les enfants sont de jeunes adultes et c'est principalement ce cas qu'aborde la théorie des transferts intergénérationnels. L'enfant étant adulte et les parents le considérant désormais comme tel, la relation parent – enfant n'est plus considérée comme mutuelle. Les enfants sont alors responsables des transferts qu'ils réalisent et sont perçus comme dotés et responsables d'un solde relationnel. Cette deuxième relation se présente ainsi comme le cas général de notre étude et peut bien évidemment être étendu aux relations intragénérationnelles et non apparentées.

Dans le cas du rôle d'intermédiaire, nous supposons donc que l'un des parents (le père) ne possède pas la ressource non relationnelle (connaissances spécifiques) permettant de satisfaire le besoin de l'enfant (accompagnement scolaire). Nous supposons cependant qu'il a dans son réseau un ami (ressource relationnelle  $r'_j$  ou individu  $z$ ) qui partage cette ressource non relationnelle avec lui. Nous imaginons ainsi qu'il va présenter son enfant à cet ami pour qu'il puisse l'accompagner dans son travail scolaire.

Figure 5.1. Transferts successifs d'une ressource relationnelle et d'une ressource non-relationnelle : déroulement du jeu



*Le jeu se déroule donc de la manière suivante :*

- (1) L'enfant (jeune adulte) sollicite l'aide de son père qui - à défaut de posséder une ressource non relationnelle  $r_j$  adaptée à  $b_i$  - décide de lui transférer la ressource relationnelle  $r'_j$
- (2) L'enfant va inciter cette ressource  $r'_j$  pour obtenir la ressource non relationnelle  $r_z$  qui satisfera son besoin  $b_i$ .

Hypothèse 17 *Dans un système à trois agents ( $i, j$  et  $z$ ), nous supposons qu'un enfant ne peut directement satisfaire son besoin  $b_i$  car il ne possède pas (ou ne souhaite pas partager) la ressource non relationnelle adaptée. Sachant que son père ne possède pas non plus cette ressource ou ne souhaite pas la contrôler, il lui demande de lui transférer une ressource relationnelle pour obtenir la ressource non relationnelle permettant de satisfaire son besoin.*

Concernant la relation entre l'enfant et l'ami (individu  $z$ ), nous pouvons envisager trois cas :

- L'enfant ne connaît pas l'ami. Le père peut s'adresser à un ami que l'enfant n'a jamais rencontré.
- L'enfant connaît l'ami (tel que  $r'_j \in R_i$ ), mais il ne sait pas que l'ami possède la ressource non relationnelle  $r_z$  satisfaisant  $b_i$ . Pour l'enfant, la ressource  $r_z$  ne fait donc pas partie du potentiel capitalistique de l'ami. Pour l'étude de notre cas, l'enfant connaît l'ami de son père, mais ne savait pas qu'il pouvait faire de l'accompagnement scolaire.
- L'enfant connaît l'ami et il sait que la ressource relationnelle transférée par le père ( $r'_j$ ) correspond à l'ami. Mais il est plus facile pour l'enfant de demander à son père de lui transférer la ressource  $r'_j$  (en sachant que  $r'_j$  est l'individu  $z$ ) plutôt que de l'inciter lui même à transférer la ressource  $r_z$  de  $(1 - \beta_z) R_z$  dans  $RD_{zi}$ . L'enfant connaît donc l'ami de son père et sait qu'il peut l'accompagner scolairement.

Il a cependant besoin de l'aide de ses parents pour pouvoir demander à cet ami de l'aider et l'inciter à le faire.

*Hypothèse 18 Nous supposons que le bénéficiaire ne connaît pas la ressource relationnelle. S'il la connaît, nous supposons qu'il n'a pas en sa possession les ressources lui permettant d'inciter cet individu à lui céder la ressource non relationnelle permettant de satisfaire son besoin.*

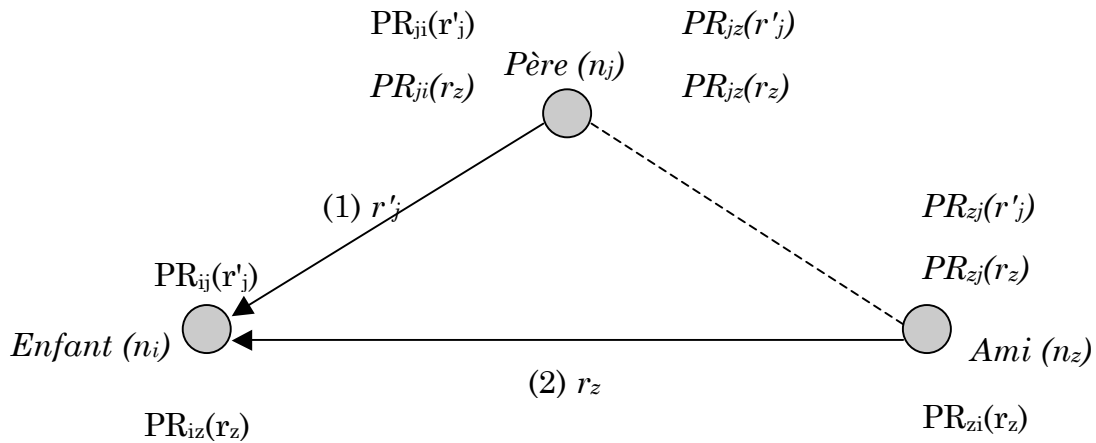
A partir de ces hypothèses, nous pouvons nous demander comment et dans quelle condition : Le père peut-il transférer la ressource relationnelle à l'enfant, l'ami peut-il accepter de transférer la ressource non relationnelle à l'enfant et l'enfant accepte-t-il de contrôler la ressource relationnelle de son père puis la ressource non relationnelle de l'ami de son père ?

Comme les transferts de ressources ne sont possibles que si le produit du transfert est positif pour chacune des parties, il apparaît évident que le transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  dépend en partie des produits qu'obtiennent l'enfant et l'ami du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$ . Il existe en effet un jeu d'interdépendance entre les produits qu'il convient d'examiner, pour comprendre quelles sont les conditions requises pour que les transferts de ces ressources soient réalisés<sup>217</sup>.

---

<sup>217</sup> Pour justifier cette interdépendance des produits, nous utilisons un résultat de Coleman (1984). Il montre en effet que les sentiments qu'entretient un individu avec ses pairs suggère une formalisation d'interdépendance d'utilité (Sonnemans, Van Dijk et Van Winden, 2004).

Figure 5.2. Produits individuels obtenus à l'issue des transferts successifs d'une ressource relationnelle et d'une ressource non relationnelle



Il est évident que :

- L'enfant retire un produit  $PR_{ij}(r'_j)$  du transfert de  $r'_j$  et un produit  $PR_{iz}(r_z)$  du transfert de  $r_z$ .
- L'ami retire un produit  $PR_{zi}(r_z)$  du transfert de  $r_z$ .
- Le père retire un produit  $PR_{ji}(r'_j)$  et  $PR_{jz}(r'_j)$  du transfert de  $r'_j$ .

Il est par contre moins évident et nous montrerons que :

- Le père retire un produit  $PR_{ji}(r_z)$  et  $PR_{jz}(r_z)$  du transfert de  $r_z$  et un produit  $PR_{jz}(r'_j)$  du transfert de  $r'_j$ .
- L'ami retire un produit  $PR_{zj}(r'_j)$  du transfert de  $r'_j$  et  $PR_{zj}(r_z)$  du transfert de  $r_z$ .

Sachant qu'il ne possède pas la ressource non relationnelle  $r_j$ , l'enfant sollicite son père pour obtenir la ressource relationnelle  $r'_j$ . Le père qui est en relation avec son ami et sait qu'il possède une ressource non relationnelle  $r_z$  a deux solutions :



1. La première est de se procurer la ressource non relationnelle  $r_z$  et de la céder ensuite à l'enfant (*rôle d'intermédiaire*). Cette solution ne nécessite pas le transfert de la ressource relationnelle, mais nous permet de présenter les conditions dans lesquelles le transfert d'une ressource relationnelle est préférable au rôle d'intermédiaire que peut jouer un agent entre deux individus.
2. La seconde est celle de transférer à l'enfant une ressource relationnelle  $r'_j$ . Mais le père ne peut simplement céder cette ressource  $r'_j$ . En effet, même s'il connaît l'existence de son ami, l'enfant ne possède pas les ressources permettant d'accéder à la ressource non relationnelle qu'il convoite. Le père doit donc accompagner cette ressource d'une partie de son capital social pour qu'elle puisse être utilisée par l'enfant. Nous nommerons ce processus la *médiatisation de la ressource relationnelle* et nous montrons qu'il peut prendre deux formes principales :
  - a. Si la partie du capital social parental qui accompagne le transfert de la ressource relationnelle est essentiellement constituée d'informations permettant à l'enfant d'augmenter l'attraction capitalistique ou interpersonnelle de l'ami, nous considérons que la ressource relationnelle est accompagnée d'un *média de proximité*.
  - b. Si la partie du capital social parental qui accompagne le transfert de la ressource relationnelle permet d'assurer le transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  et évite (dans certains cas) que l'enfant ne supporte le coût du transfert sur son solde relationnel, nous considérons que la ressource relationnelle est accompagnée d'un *média de recommandation*.

Dans le premier paragraphe, nous supposons que les individus  $i$ ,  $j$  et  $z$  se comportent en couples indépendants, tel que nous considérons les dyades  $\langle n_i, n_j \rangle$  et  $\langle n_j, n_z \rangle$  dans la première phase de jeu et la dyade  $\langle n_i, n_z \rangle$  dans la seconde. Nous envisagerons alors que le père souhaite jouer le rôle d'*intermédiaire* entre son enfant et son ami (Chapitre 5.1.1). Nous envisageons ensuite qu'il transfère la ressource relationnelle  $r'_j$  en l'accompagnant d'un *média de proximité* (Chapitre 5.1.2).

Dans le deuxième paragraphe, nous élargissons ce cas en considérant que les dyades  $\langle n_i, n_j \rangle$ ,  $\langle n_j, n_z \rangle$  et  $\langle n_i, n_z \rangle$  sont interdépendantes et que bien que nous puissions toujours distinguer deux transferts, les comportements de chaque individu dépendent de l'issue du jeu. Nous reprenons alors le cas précédent du *média de proximité* en y introduisant cette nouvelle hypothèse (Chapitre 5.2.1). Nous envisageons par la suite une *médiatisation de recommandation* qui consiste à assurer le transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  et à éviter que l'enfant n'en supporte le coût sur son solde relationnel (Chapitre 5.2.2).

### **1. Indépendance du transfert de la ressource relationnelle et de la ressource non relationnelle : principes généraux de la médiatisation d'une ressource relationnelle par un média de proximité**

Dans ce premier paragraphe, nous considérons que les produits propres au transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  n'influencent pas ceux du transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  qui la précède (et réciproquement). Nous distinguons alors deux cas dans ce premier modèle qui constitue la base de notre étude.

La *première stratégie* que peut employer le père est de demander à son ami de lui céder sa ressource  $r_z$  comme s'il voulait satisfaire un besoin  $b_j$  – en considérant que  $b_j = b_i$ . Le modèle pour le transfert d'une ressource

non relationnelle (Chapitres 3 et 4) s'applique une première fois lorsque que l'ami cède sa ressource au père, et une seconde lorsque le père la transfère à son enfant. Le père joue ainsi *le rôle d'intermédiaire*, s'il sait que le produit qu'il réalise en cédant cette ressource à l'enfant, compense les efforts qui lui permettent d'obtenir la ressource  $r_z$  et de la proposer à l'individu  $i$  comme l'une de ses ressources ( $r_z \in R_i$ ).

Mais dans le cadre de notre étude, ce cas ne nous intéresse que dans une moindre mesure, puisqu'il ne permet pas d'expliquer les motivations et les effets du transfert du capital social. Ce dernier nécessite en effet le transfert d'une ressource relationnelle.

Pour étudier l'influence de la transmission du capital social sur les transferts interpersonnels, nous nous intéresserons donc particulièrement à la *seconde stratégie*. Dans celle-ci, le père décide de céder la ressource  $r_j$  à l'enfant et de l'accompagner (ou de la médiatiser) d'une partie de son capital social pour qu'il puisse accéder à la ressource de son ami ( $r_z$ ). En effet, le fait de savoir que son ami possède la ressource non relationnelle  $r_z$  ne permet pas à l'enfant de pouvoir y accéder. En sachant que l'ami contrôle  $r_z$ , l'enfant ne connaît en fin de compte qu'une faible partie de son attraction capitaliste. Nous verrons donc que le père peut céder certaines informations relatives à l'attraction capitaliste ou interpersonnelle de son ami pour que l'enfant puisse plus facilement inciter l'ami à lui céder la ressource  $r_z$  (*médiatisation de proximité*).

Mais avant de présenter ce jeu, il convient d'identifier les situations dans lesquelles il est plus avantageux pour le père de choisir cette 1<sup>ère</sup> stratégie. Nous verrons en effet qu'il n'est pas toujours intéressant pour le père de mettre en relation son enfant et son ami, pour que ce dernier transfère directement sa ressource non-relationnelle à l'enfant.

### 1.1. Intérêt de récupérer une ressource non relationnelle pour la céder à un tiers : principe du rôle d'intermédiaire

Dans ce premier cas, nous considérons trois individus ( $i$ ,  $j$  et  $z$ ) tel que le père connaît l'enfant (jeune adulte) et l'ami, mais que ces deux derniers agents ne se connaissent pas. Nous supposons que le père - qui sert d'intermédiaire entre les individus  $i$  et  $z$  - souhaite conserver cette place stratégique et tente d'éviter que l'enfant et l'ami n'entretiennent une relation. Nous supposons également que l'enfant sait que le père ne possède pas la ressource non relationnelle  $r_j$  qui pourrait satisfaire son besoin  $b_i$ , mais pense qu'il pourrait l'obtenir. Il va donc inciter le père à augmenter son potentiel capitalistique en partageant une ressource qu'il lui dissimulait ou en trouvant un moyen de la lui procurer.

N'ayant pas dissimulé cette ressource, nous supposons alors que le père connaît un ami (ressource relationnelle  $r'_j$ ) qui possède cette ressource non relationnelle  $r_z$  satisfaisant  $b_i$ . Il décide alors, non pas de lui fournir cette ressource relationnelle  $r'_j$ , mais de tenter de récupérer  $r_z$  auprès de son ami pour la transférer à l'enfant comme l'une de ses ressources ( $r_z \Rightarrow r_j \in RD_{ji}$ ).

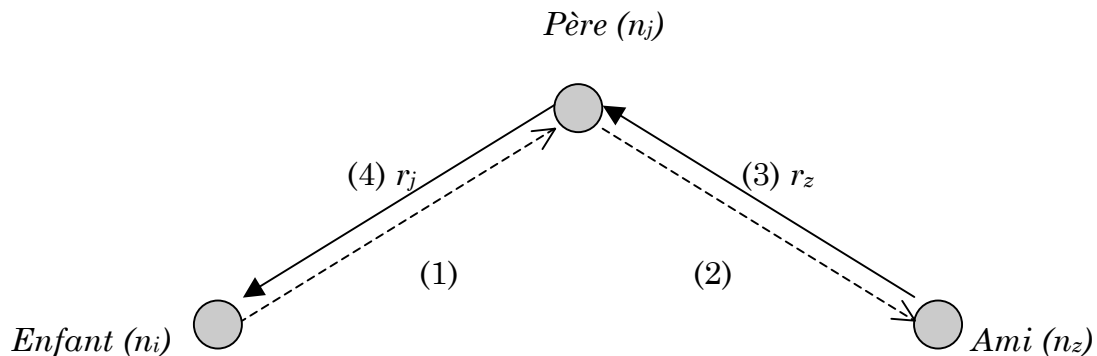
Le jeu se déroule ainsi en quatre temps, puisqu'il nécessite deux phases de mise à disposition et deux phases de transfert :

1. *Phase de mise à disposition  $\langle n_i, n_j \rangle$*  : l'enfant tente d'augmenter le potentiel capitalistique des membres  $k$  de son réseau pour qu'ils lui cèdent une ressource non-relationnelle  $r_k$  qui satisfasse son besoin  $b_i$ . Voyant qu'aucun ne possède cette ressource - ou que les conditions d'accès à cette ressource sont trop coûteuses pour qu'il puisse en accepter le transfert - il va mobiliser son capital social pour inciter son père à augmenter son attraction capitalistique. Mais le père, qui ne dissimule pas volontairement de ressource  $r_k$  qui permettrait de satisfaire  $b_i$ . Il décide donc de mobiliser son

capital social  $PIC_j$  pour trouver le meilleur couple  $(V'PK_k; V'PR_{jk})$  qui puisse répondre à la demande de l'enfant.

2. Phase de mise à disposition  $\langle n_i, n_z \rangle$  : nous supposons que le père possède plusieurs couples  $(V'PK_k; V'PR_{jk})$  qui lui permettraient d'obtenir la ressource  $r_k$  et choisit l'un de ses amis qui lui propose la ressource  $r_z = r_k$  dans les meilleures conditions de transfert possible  $(V'PK_z; V'PR_{jz})$ . Le père sollicite l'aide de son ami en prétendant que le besoin  $b_i$  est le sien (tel que  $b_i \rightarrow b_j$ ). Nous supposons alors que son ami accepte de lui transférer sa ressource non relationnelle  $r_z$  pour qu'il satisfasse son besoin  $b_j$ .
3. Phase de transfert de  $r_z \langle n_i, n_z \rangle$  : l'ami cède sa ressource non relationnelle au père et chaque partenaire retire un produit de ce transfert.
4. Phase de transfert de  $r_j \langle n_i, n_j \rangle$  : le père possède désormais la ressource  $r_z$  qu'il fait passer pour la sienne ( $r_z \rightarrow r_j$ ) et la cède à l'enfant pour qu'il satisfasse son besoin  $b_i$ . De même, l'enfant et le père perçoivent un produit de ce transfert.

Figure 5.3. Déroulement du jeu lorsqu'un individu souhaite jouer le rôle d'intermédiaire



Comme nous considérons les transferts de  $r'_j$  et de  $r_z$  comme indépendants, les produits associés à ces transferts sont donc :  $V^t P_i(r'_j)$  et  $V^t P_j(r'_j)$  pour le transfert de la ressource non relationnelle  $r'_j$  ;  $V^t P_j(r_z)$  et  $V^t P_z(r_z)$  pour le transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$ .

Chaque individu connaît les produits associés au transfert de la ressource qu'il cède (ou reçoit) et ne l'accepte que s'il en tire avantage. Notons qu'il n'y a pas vraiment de remarque particulière à faire pour les produits respectifs de l'enfant et de l'ami. En effet, le père ayant fait croire à son ami qu'il souhaitait contrôler la ressource  $r_z$  pour satisfaire son propre besoin  $b_j$  et ayant présenté à l'enfant la ressource  $r_z$  comme la sienne (tel que  $r_z = r_j \in R_j$ ), aucun des deux individus ( $i$  ou  $z$ ) n'a connaissance de l'existence de l'autre.

Le plus avantage à l'issue de ces transferts est le père qui retire un double produit :  $V^t P_j(r'_j r_z) = V^t P_j(r'_j) + V^t P_j(r_z)$ . Sachant que l'individu obtient  $V^t P_j(r'_j) = V^t r'_j + V^t E r'_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j^{r'_j} (V^t PIC_j)$  pour le transfert de  $r'_j$  et  $V^t P_j(r_z) = V^t r_z + V^t E r_z + \Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} - c_j^{r_z} (V^t PIC_j)$  pour celui de  $r_z$ , nous obtenons le produit suivant :

$$V^t P_j(r'_j, r_z) = \underbrace{V^t r'_j + V^t r_z + V^t E r'_j + V^t E r_z + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{jz}}_A - c_j^{r'_j} (V^t PIC_j) - c_j^{r_z} (V^t PIC_j)$$

Les agents étant rationnels, le rôle d'intermédiaire n'est intéressant pour le père qu'à condition que le produit  $V^t P_j(r'_j r_z)$  soit positif ( $A > c_j^{r'_j} (V^t PIC_j) + c_j^{r_z} (V^t PIC_j)$ ). Ainsi, il ne faut pas tant que le produit lié à chaque transfert soit positif, mais que leur somme le soit.

Nous pouvons penser que le produit que retire réellement le père du transfert de la ressource  $r_z$  est relativement faible, puisqu'il ne satisfait pas réellement l'un de ses besoins ( $b_j = b_i$ ). Il faut donc

principalement que la somme de  $V^t r_j$ ,  $V^t E r_j$  et  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$  compense le double coût de transaction que supporte le père ( $c_j^{r_j}(V^t PIC_j) + c_j^{r_z}(V^t PIC_j)$ ). Cette condition est notamment validée lorsque la valeur de la ressource  $r_z$  est faible dans le réseau du père et de l'ami ( $W_{jz}$ ), mais qu'elle est importante pour l'enfant et plus largement dans le réseau commun  $W_{ij}$ .

Outre la valeur du produit qu'il récupère à l'issue du jeu, il faut que le père prenne en compte la nouvelle valeur des soldes relationnels  $V^t SR_{ji}$  et  $V^t SR_{jz}$  :

$$V^{t+1} SR_{jz} = V^t SR_{jz} - V^t P_j(r_z) + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz}$$

$$\text{et } V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} + V^t P_j(r_j) + 2c_j^{r_j}(V^t PIC_j)$$

Nous pouvons également penser que le rôle d'intermédiaire n'est intéressant pour le père qu'à condition que la dette sociale qui supporte dans sa relation avec son ami soit compensée par une créance sociale de valeur au moins équivalente auprès de son enfant. Nous pouvons donc supposer que le père choisira de jouer le rôle d'intermédiaire lorsque :  $V^t P_j(r_z) - 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} < V^t P_j(r_j) + 2c_j^{r_j}(V^t PIC_j)$ , c'est-à-dire que le produit obtenu à l'issue du transfert de la ressource  $r_j$  doit être tel que :

$$V^t P_j(r_z) - 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} - 2c_j^{r_j}(V^t PIC_j) < V^t P_j(r_j)$$

Bien que ces règles puissent être appliquées en général à tout agent et pour toute relation, elles ne peuvent convenir dans le cas de la relation mutuelle *parent - jeune enfant* :

- Le père ne prenant pas en compte la valeur du solde relationnel  $V^{t+1} SR_{ji}$ , ne va pas se fier à cet argument pour choisir de jouer le rôle d'intermédiaire entre son enfant et son ami. Ainsi, seule l'atteinte des seuils relationnels (notamment du seuil de culpabilité), peut conduire le père à ne pas jouer le rôle d'intermédiaire.

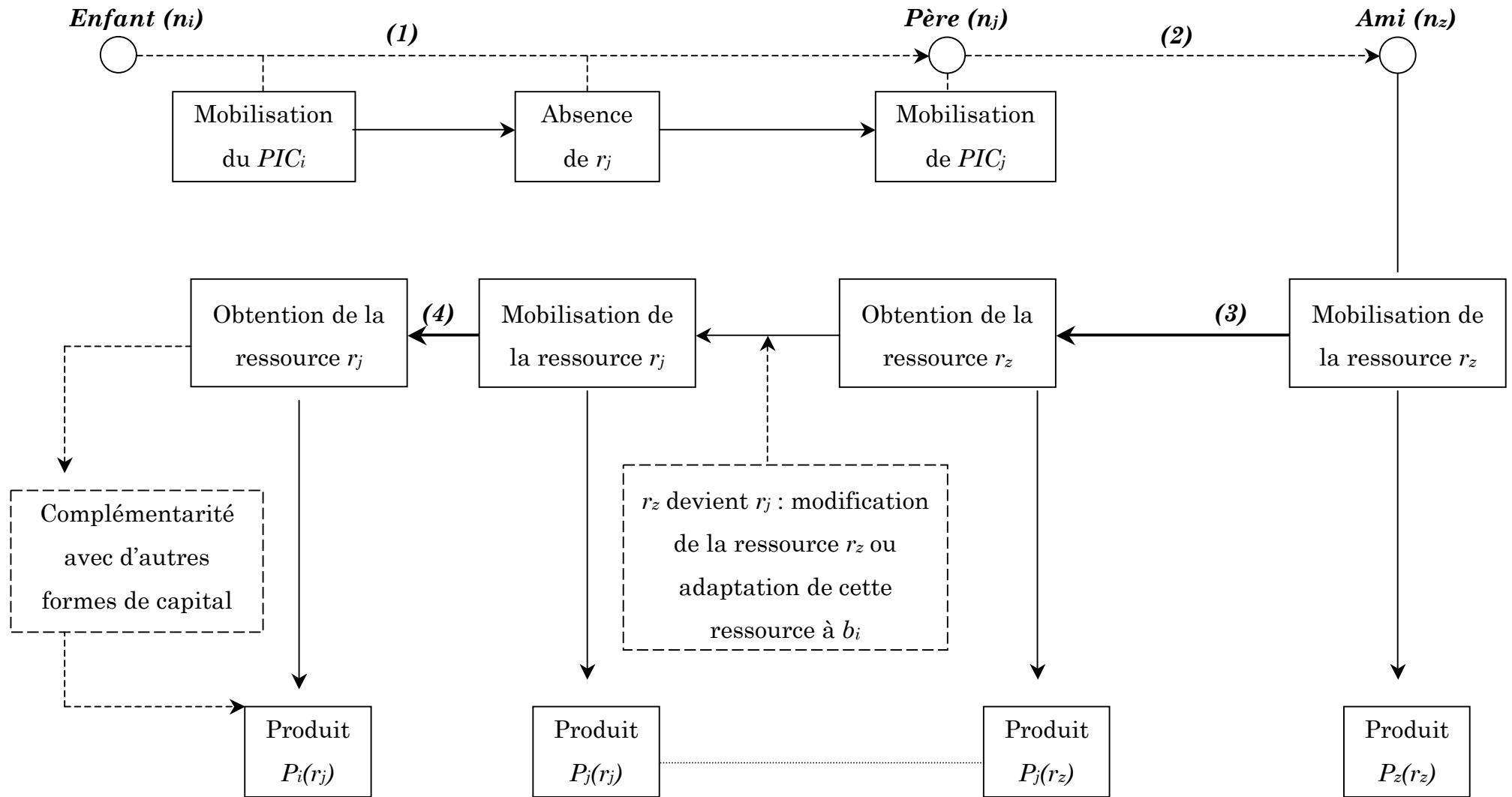
- Par ailleurs, dans le cas d'une *relation parent - jeune enfant*, le coût de transaction de la ressource  $r'_j$  est faible pour le père et pour l'enfant. En effet, comme le précisent Degenne, Lebeaux et Lemel (2003), le temps et l'argent entrent bien plus en compte dans les relations non parentales que dans celle que l'on a avec les membres de la famille.

L'importance des coûts de transactions (et notamment celle de  $c_j^{r'_z}(V^t PIC_j)$ ) est donc déterminante pour le père, puisqu'elle lui permet de décider s'il opte pour cette première stratégie ou s'il préfère jouer le rôle d'intermédiaire en cédant lui-même la ressource relationnelle  $r'_j$ . L'importance de la valeur de ces paramètres peut être dû à plusieurs facteurs :

Comme nous l'avons déjà évoqué, la valeur des coûts de transaction dépend en grande partie du statut socioéconomique de l'individu et plus particulièrement de son revenu. Le père passera ainsi de moins en moins de temps à jouer le rôle d'intermédiaire entre deux agents, si sa contrainte de temps est forte. Nous pouvons ainsi penser que plus la valeur des déterminants relationnels d'un agent est importante, moins il sera incité à jouer le rôle d'intermédiaire.



Figure 5.4. Phasage détaillé du jeu lorsqu'un individu souhaite jouer le rôle d'intermédiaire



Nous pouvons également supposer qu'en général, l'individu  $j$  détermine le coût  $c_j^{i,z}(V^t PIC_j)$  en fonction de l'importance qu'occupent les individus  $i$  et  $z$  dans son réseau. Il est alors probable que les valeurs de  $c_j^{i,z}(V^t PIC_j)$  et de  $c_j^{z,i}(V^t PIC_j)$  soient faibles, si l'enfant et l'ami ont un fort potentiel capitalistique, un fort potentiel relationnel ou encore un capital social important. En effet, il lui serait coûteux au père de trouver des ressources relationnelles équivalentes. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des relations intergénérationnelles familiales qui peuvent difficilement être remplaçable par l'agent. Notons enfin que l'importance de la valeur du capital social du père diminue la valeur des coûts de transaction : s'il possède un capital social important, le père possède encore bien d'autres relations pour lesquelles il peut jouer le rôle d'intermédiaire même si son enfant et son ami se rencontrent.

Dans le cas d'une relation parent - jeune enfant, nous supposons que c'est principalement l'influence de l'attraction interpersonnelle de l'enfant qui incite le père à jouer le rôle d'intermédiaire. En contrepartie, nous pouvons penser qu'il attend de la part de l'enfant qu'il augmente fortement la valeur de ses proximités relationnelles, tel que la valeur de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$  augmente fortement le produit  $V^t P_j(r_j)^{218}$ .

Nous pouvons enfin supposer que la valeur du coût de transaction de chaque transfert, dépend de la place qu'occupe le père dans son propre réseau (Degenne et Forse, 2004, p 148). En effet, s'il est en position de pont structural entre le premier réseau  $W_{ij}$  (avec  $i, j \in W_{ij}$  et  $z \notin W_{ij}$ ) et  $W_{jz}$  (avec  $j, z \in W_{jz}$  et  $i \notin W_{jz}$ ), il attachera de l'importance à jouer le rôle d'intermédiaire entre  $W_{ij}$  et  $W_{jz}$  et les valeurs de  $c_j^{i,z}(V^t PIC_j)$  et de  $c_j^{z,i}(V^t PIC_j)$  seront faibles. Comme précédemment, il lui serait coûteux de

---

<sup>218</sup> Nous développerons en détail ce point dans le 6<sup>ème</sup> Chapitre.

retrouver les avantages que lui offrent cette position structurale particulière. Là encore, la mobilisation et l'importance du capital social individuel permet de diminuer les coûts de transactions. En effet, plus  $V'PIC_j$  est important, plus le père a l'occasion d'être en position de pont structural dans ses relations et peut éviter de jouer le rôle d'intermédiaire entre deux agents.

Dans le cas d'une relation parent - jeune enfant, il est alors évident que cette condition est remplie puisque le père est souvent le seul lien entre l'enfant et la plupart des adultes que rencontre l'enfant.

*Résultat 5.2. En général, l'individu  $j$  joue le rôle d'intermédiaire : (1) s'il a une faible contrainte temporelle, (2) s'il souhaite conserver une certaine centralité dans les réseaux  $W_i$  et  $W_z$  ou (3) encore s'il porte un grand intérêt aux caractéristiques de l'individu  $i$  (ou  $z$ ) et qu'il ne souhaite pas que d'autres aient accès à leurs ressources.*

*Résultat 5.3. Dans le cas particulier d'une relation parent – jeune enfant, les parents sont presque toujours incités à jouer ce rôle puisqu'ils occupent une place centrale dans le réseau de l'enfant et qu'ils sont responsables des besoins de l'enfant.*

Comme nous l'avons montré, certaines conditions sont donc nécessaires pour qu'un individu soit incité à jouer le rôle d'intermédiaire entre deux agents, plutôt que de transmettre une ressource relationnelle. Nous avons également vu que les relations intergénérationnelles et plus particulièrement les relations parent – enfant, pouvaient être considérées comme un cas particulier puisqu'elles correspondaient à des relations mutuelles. Dans ces situations, nous avons alors montré que le père avait presque toujours intérêt à jouer le rôle d'intermédiaire.

Cependant certaines exceptions peuvent être relevées :

- Nous considérons que le père ne joue pas le rôle d'intermédiaire s'il considère que le coût de transaction ( $c_j^{r_z}(V^t PIC_j)$ ) qu'il supporte pour le transfert de la ressource  $r_z$ , rend le produit  $V^t P_j(r_z)$  négatif.
- Dans l'exemple d'accompagnement scolaire que nous avons pris au début de ce chapitre, nous pouvons penser qu'il serait bien trop coûteux pour le père d'accumuler toutes les connaissances et toutes les compétences relatives à l'accompagnement scolaire de son enfant. Il est alors préférable pour lui de mettre en relation son enfant et son ami. Nous pouvons ainsi penser qu'il existe des besoins spécifiques de l'enfant qui conduisent ses parents à presque toujours transférer une ressource relationnelle et à ne pas jouer le rôle d'intermédiaire (éducation, santé...).
- Nous pensons également que le père n'a pas intérêt à jouer le rôle d'intermédiaire, si le produit  $V^t P_j(r_z)$  fait passer son solde relationnel  $V^t SR_{jz}$  en dessous du seuil relationnel de culpabilité. Nous pouvons ainsi penser que le père ne souhaite pas demander un nouveau service à son ami et préfère présenter l'enfant à son ami pour qu'il lui rende directement service.

Mais dans les cas que nous venons de citer, le père (et plus généralement l'individu  $j$ ) ne peut laisser l'enfant (ou l'individu  $i$ ) sans solution face à son besoin  $b_i$ . Il va donc mettre à sa disposition ses ressources relationnelles  $r'_j$  et les accompagner de ressources permettant d'inciter ces relations à lui transmettre la ressource  $r_k$  qu'il demande. Nous allons donc présenter dans le prochain paragraphe le transfert d'une relationnelle en montrant qu'elle ne peut être efficace que si le père transfère simultanément une partie de son capital social à l'enfant.

## 1.2. Influence de la médiatisation de proximité lorsque le transfert de la ressource relationnelle est indépendant du transfert de la ressource non relationnelle

Nous reprenons les hypothèses précédentes en considérant trois individus ( $i$ ,  $j$  et  $z$ ), tel qu'il n'existe de relation qu'entre  $\langle n_i, n_j \rangle$  d'un côté et  $\langle n_j, n_z \rangle$  de l'autre. Le père qui souhaitait servir d'intermédiaire entre son enfant et son ami, décide qu'il est dans son intérêt de les mettre en relation pour l'une des raisons évoquées précédemment. Il souhaite ainsi que son ami puisse directement céder la ressource non relationnelle  $r_z$  à son enfant, afin que ce dernier puisse satisfaire son besoin  $b_i$ .

Dans le cas d'une médiatisation de proximité, nous considérons que l'enfant est nécessairement adulte et nous excluons pour le moment de l'analyse générale toute relation parent - jeune enfant de l'analyse. Nous verrons en effet que cette relation répond davantage à une médiatisation de recommandation (Chapitre 5.2.2). Cependant, comme il sera possible de combiner la médiatisation de recommandation et la médiatisation de proximité, nous évoquerons les avantages d'une médiatisation de proximité dans notre analyse pour la relation parent - jeune enfant.

Concernant le déroulement du jeu, nous supposons désormais que le père décide de céder la ressource relationnelle  $r_j$  à son enfant. Mais cette ressource permet simplement à l'enfant, de savoir que l'ami de son père possède une ressource non relationnelle  $r_z$  qui pourrait satisfaire son besoin  $b_i$ . Et comme nous avons pu le voir dans le précédent chapitre (Chapitre 4.2), cette information ne permet pas à l'individu  $i$  d'accéder à la ressource non relationnelle  $r_z$ . En effet, pour qu'il puisse avoir une chance d'obtenir cette ressource, il faut que l'enfant puisse inciter l'ami de son père à la lui transférer. Nous allons donc montrer qu'il convient d'accompagner le transfert de la ressource relationnel d'un transfert de capital social. Ce transfert complémentaire facilite l'effort de l'enfant lors de la phase de mise à disposition, lorsqu'il incite l'ami de son père de lui

céder sa ressource non relationnelle. Nous appelons ce procédé la médiatisation d'une ressource relationnelle puisqu'elle conduit le fournisseur à révéler des informations relatives aux caractéristiques de cette ressource.

Par ailleurs, nous supposons pour le moment que *les produits propres à chaque transfert sont indépendants* (levée de cette hypothèse au paragraphe 5.2). L'issue du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  n'a donc pas d'influence sur la satisfaction du père, sur les relations qu'il entretient avec son enfant et son ami, ou encore sur sa décision de transférer la ressource relationnelle  $r'_j$ . De même les produits réalisés par l'enfant et le père lors du transfert de  $r'_j$  n'ont pas d'influence sur l'utilité de l'ami.

Le phasage du jeu est également différent, même s'il se déroule en quatre temps comme précédemment. Il correspond à deux transferts "complets", c'est-à-dire comprenant chacun une phase de mise à disposition et une phase de transfert.

Phase de mise à disposition  $\langle n_i, n_j \rangle$  : comme précédemment, nous supposons que l'enfant ne contrôle pas ressource non relationnelle qui satisfasse son besoin  $b_i$  et sollicite l'aide de son père pour l'obtenir. N'ayant pas en sa possession cette ressource et ne souhaitant pas l'obtenir, son père décide de transférer une ressource relationnelle  $r'_j$  qui donnera satisfaction à l'enfant. Nous supposons alors que lors de ce premier transfert, l'objectif poursuivi par l'enfant n'est plus  $b_i$  mais un objectif intermédiaire  $b'_i$ , qui reflète sa volonté de trouver une ressource relationnelle possédant la ressource non relationnelle permettant de satisfaire  $b_i$ .

En supposant que le père est le seul lien entre l'enfant et l'ami, il va transférer une partie de son capital social à son enfant pour qu'il puisse plus facilement solliciter l'aide de son ami. Rappelons alors les stratégies que peut employer l'enfant pour inciter l'ami de son père de

l'aider (Chapitre 4.2.1) et voyons quelles sont les ressources que doit transférer le père pour que l'enfant puisse atteindre cet objectif.

(1) La première stratégie que peut employer l'enfant consiste à *augmenter sa propre attraction capitalistique* ( $V^t RD_{iz}$ ) pour que l'ami de son père soit incité à détenir une créance sur lui, afin d'accéder aux ressources  $r_i \in RD_{iz}$ . Sachant que l'enfant ne connaît pas cet ami, son père doit donc transférer à son enfant les ressources qui lui permettront de déterminer les éventuels besoins de son ami. L'enfant pourra alors judicieusement augmenter son attraction capitalistique en fonction de  $B_z$ . Le père, à l'aide de la valeur de la proximité relationnelle  $V^t CB_{jz}$ , va donc devoir transférer une partie de son capital social à son enfant pour qu'il puisse plus facilement accéder aux ressources de son ami.

(2) La seconde stratégie est d'augmenter *l'attraction relationnelle de l'ami du père* ( $V^t A_{zi}$ ) pour faciliter l'accès aux ressources disponibles. Plusieurs méthodes sont envisageables (page), mais toutes nécessitent d'avoir une certaine connaissance des déterminants relationnels de la ressource relationnelle. Les proximités relationnelles étant propres à chaque relation, le père ne peut que donner la valeur de ses propres proximités relationnelles (ou son estimation de la valeur des déterminants

relationnels de son ami), pour donner à l'enfant les moyens d'inciter son ami à augmenter  $V^t A_{zi}$ .<sup>219</sup>.

Nous considérons alors que la ressource relationnelle  $r'_j$  est *médiatisée*, c'est-à-dire qu'elle est accompagnée d'une partie du capital social du fournisseur permettant au bénéficiaire d'accéder facilement à la ressource non relationnelle qu'il convoite. En complément de cette médiatisation, le père peut transférer son évaluation des indicateurs de cohésion et de coopération (individuels ou collectifs), ainsi que ses estimations pour les seuils relationnels de son ami (égoïsme et culpabilité).

Les deux premières solutions de transfert de capital social que nous venons d'évoquer, correspondent à ce que nous appelons un "*média de proximité*" et que nous notons  $PIC_j^{Tp}$ . Dans le cas d'une médiatisation de proximité, le père transmet donc des informations relatives aux caractéristiques individuelles et relationnelles de son ami pour médiatiser la ressource relationnelle  $r'_j$ .

*Définition* La médiatisation d'une ressource relationnelle est qualifiée de "proximité", lorsque le fournisseur accompagne cette ressource d'informations relatives à l'attraction capitalistique ou interpersonnelle de la ressource relationnelle.

Cependant, rien ne permet de déterminer si la valeur du média est suffisante pour permettre à l'enfant d'accéder aux ressources de l'ami de

---

<sup>219</sup> Rappelons que chaque individu détermine pour chaque relation qu'il entretient la valeur d'une attraction relationnelle qui dépend de celle des proximités relationnelles qu'il constate à l'instant  $t$  tel que :  $V^t A_{jz} = f(V^t CS_{jz}, V^t CH_{jz}, V^t CB_{jz}, V^t CI_{jz})$ . Il peut alors définir 4 types d'attractions relationnelles (attraction d'intérêt, cognitive, statutaire, institutionnelle) qui nous renseignent sur la nature des relations qu'entretiennent les individus.



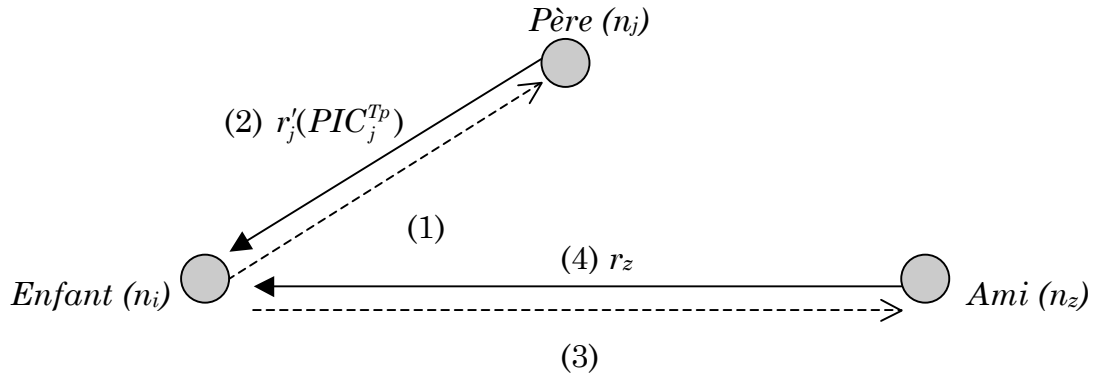
son père. Nous pouvons juste supposer que le père a suffisamment médiatisé la ressource relationnelle pour que l'enfant puisse satisfaire son besoin  $b_i$ , en faisant attention que le transfert de capital social qu'il vient de réaliser ne lui est pas trop coûteux.

Phase de transfert de  $r'_j$   $\langle n_i, n_j \rangle$  : le père cède sa ressource relationnelle à son enfant et transfère également une partie de son capital social. L'enfant accumule donc du capital social apparenté (lié à ses parents ou plus largement à la famille) puisqu'il dispose désormais d'éléments lui permettant d'accéder plus facilement aux ressources de l'ami de son père. Il possède donc un potentiel d'interaction coopérative positif sur la ressource relationnelle  $r'_j$ . En effet, la partie de  $V^t A_{jz}$  que le père transfère à l'enfant correspond à  $V^t A_{iz}$ . Elle peut permettre d'augmenter la valeur de  $V^t PK_z$  et de  $V^t PR_{iz}$  :  $V^t PIC_{iz} = f(V^t PK_z; V^t PR_{iz})$ . Le père et l'enfant perçoivent alors tous deux un produit à l'issue du transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$ .

Phase de mise à disposition  $\langle n_i, n_z \rangle$  : à l'aide de  $V^t PIC_j^{Tp}$ , l'enfant va inciter l'ami de son père à céder sa ressource non relationnelle  $r_z$ .

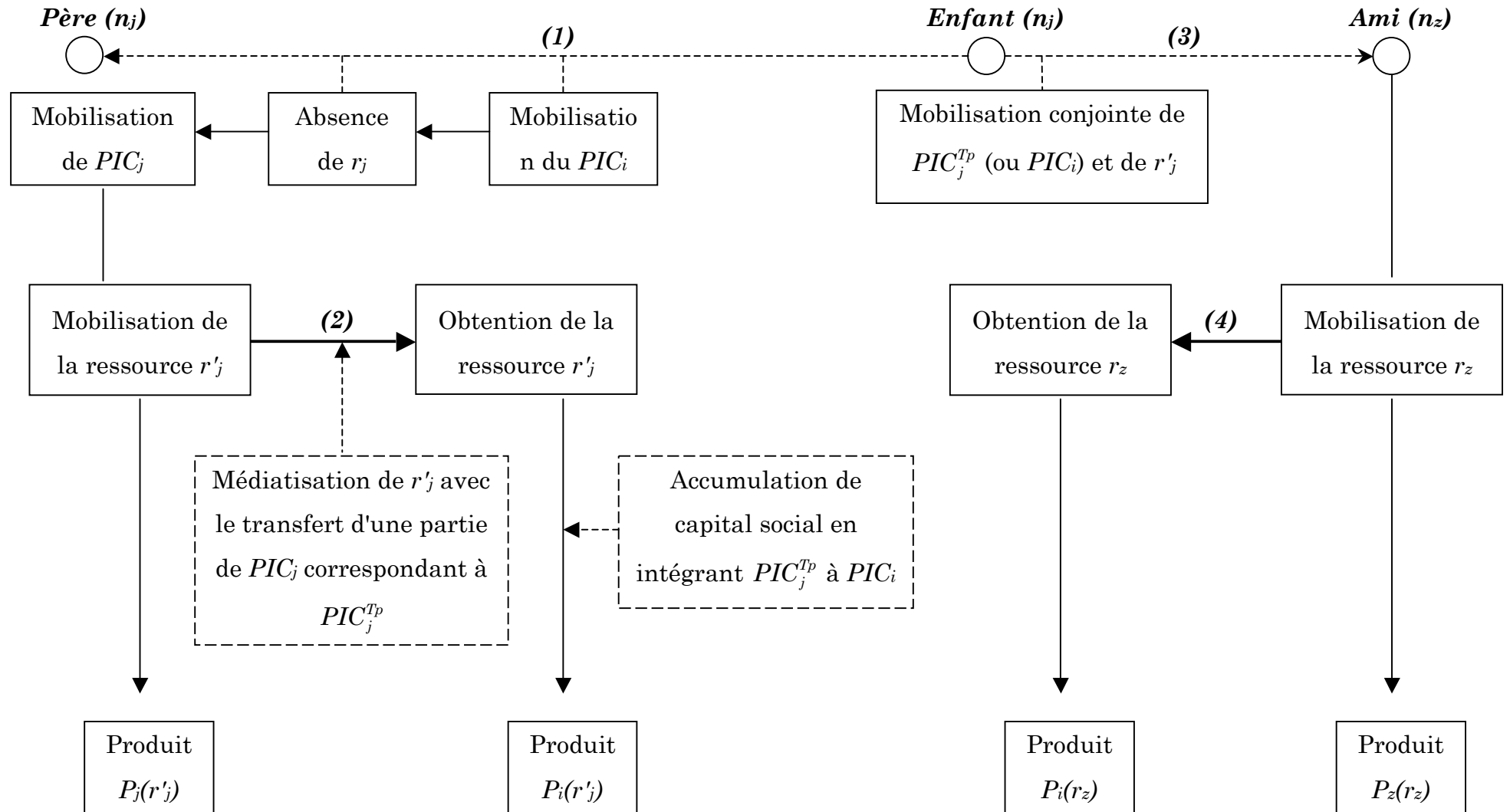
Phase de transfert de la ressource  $r_z$   $\langle n_i, n_z \rangle$  : l'ami cède sa ressource à l'enfant et les deux agents perçoivent tous deux le produit lié au transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$ .

Figure 5.5. Déroulement du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : cas de l'indépendance des produits



C'est ainsi que nous pouvons déterminer les produits respectifs de chaque individu à l'issue du jeu. Mais pour répondre aux exigences de notre cadre d'analyse, il convient de séparer les produits de ces deux transferts. Nous étudierons donc dans un premier temps les produits liés au transfert de la ressource relationnelle ( $P_i(r'_j)$  et  $P_j(r'_i)$  - paragraphe 1.2.1), puis ceux qui sont réalisés à l'issue du transfert de la ressource non relationnelle ( $P_i(r_z)$  et  $P_z(r_z)$  - paragraphe 1.2.2).

Figure 5.6. Phasage détaillé du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : cas de l'indépendance des produits



1.2.1. *Produits liés au transfert d'une ressource relationnelle médiatisée*

Dans le cas de l'indépendance des produits que nous étudions ici, nous pouvons partir de la détermination des produits que retirent les agents du transfert d'une ressource non relationnelle. Nous pouvons ainsi formuler les produits respectifs des individus  $i$  et  $j$  en  $t+1$  de la manière suivante :

$$V^t P_i(r'_j) = V^t r'_j + V^t E r'_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - c_i^{r'_j} (V^t PIC_i)$$

$$\text{et } V^t P_j(r'_j) = V^t r'_j + V^t E r'_j + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j^{r'_j} (V^t PIC_j)$$

Cependant, la nature de la ressource n'étant pas la même, certains points doivent être précisés. C'est à partir de ces nouveaux éléments que nous modifions la formulation des produits respectifs de l'enfant et du père, partenaires du transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$ .

Tout d'abord, la valeur de la ressource relationnelle  $r'_j$  dépend de sa capacité à pouvoir fournir une ressource non relationnelle qui permet de satisfaire le besoin  $b_i$ . Cette valeur dépend toujours de sa rareté dans le réseau de chaque individu. Plus encore pour une ressource relationnelle, nous pouvons penser que ce n'est pas parce que la ressource  $r'_j$  est rare pour l'enfant (dans  $W_i$ ), qu'elle l'est pour le père (dans  $W_j$ ).

Sa performance, qui doit être évaluée par rapport au besoin intermédiaire  $b'_i$  (et non  $b_i$ ), augmente avec la difficulté qu'éprouve l'enfant pour obtenir une ressource non relationnelle satisfaisant son besoin ou une ressource relationnelle la lui fournissant. Cette performance dépend donc négativement de l'importance du capital social du bénéficiaire. En effet, plus le capital social d'un agent est important, plus il a de chance de trouver des couples  $(V^t PK_k; V^t PR_{ik})$  pouvant lui fournir la ressource non relationnelle permettant de satisfaire  $b_i$ .

Nous pouvons notamment penser que la performance d'une ressource relationnelle est souvent importante dans le cadre d'une relation parent - jeune enfant. En effet, il est difficile pour l'enfant d'atteindre des ressources qui satisfassent les besoins quotidiens (en dehors des besoins ludiques...) à partir de son propre capital social. Il dépend donc du capital social de ses parents et les ressources relationnelles qu'ils lui transmettent sont souvent plus performantes que celles de son propre réseau.

Mais la valeur et la performance de la ressource relationnelle dépendent également de *la valeur du média de proximité* qui va lui être associée ( $V^t PIC_j^{Tp}$ ). En effet, la nature et la valeur du capital social qui médiatise la ressource, modifient sa rareté et les conditions dans lesquelles elle va pouvoir être mobilisée par l'agent. Pour comprendre cette transformation, il convient d'étudier la nature du capital social individuel du père, de l'enfant et du média.

Nous noterons ainsi " $PIC^K$ " la dimension capitaliste du capital social d'un agent et " $PIC^R$ " sa dimension relationnelle. Le capital social individuel comportant nécessairement les deux dimensions (même si l'une domine parfois l'autre), nous obtenons les écritures suivantes :

$$V^t PIC_i = f(V^t PIC_i^K, V^t PIC_i^R), V^t PIC_j = f(V^t PIC_j^K, V^t PIC_j^R)$$

$$\text{et } V^t PIC_j^{Tp} = f(V^t PIC_j^{TpK}, V^t PIC_j^{TpR})$$

Comme dans le cas du transfert de ressources non relationnelles, il convient de différencier deux types de situations que nous étudierons successivement :

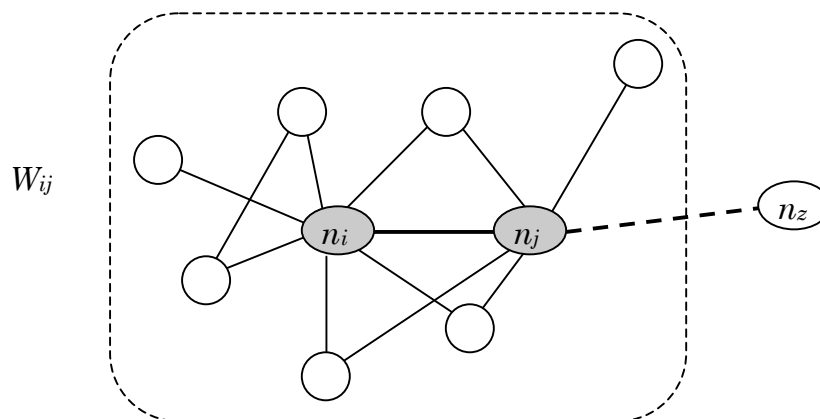
- (i) Dans la première, le père et l'enfant ont sensiblement le même réseau ( $W_{ij}$ ) et l'ami du père est une exception tel que :  $r'_j \in W_j$  mais  $r'_j \notin W_i$ .

- (ii) Dans l'autre cas, le réseau du père ( $W_j$ ) et de l'enfant ( $W_i$ ) sont bien différenciés, tel que la relation  $\langle n_i, n_j \rangle$  constitue un pont structural.

*i Le cas d'individus homophiles appartenant au même réseau*

Dans ce premier cas, nous considérons que les individus  $i$  et  $j$  appartiennent au même réseau (la famille par exemple). L'ami du père est donc l'une des rares relations que l'enfant et le père n'ont pas en commun et que seul le père connaît.

Figure 5.7. Représentation de la situation relationnelle d'agents homophiles et appartenant au même réseau dans le cas de la médiatisation d'une ressource relationnelle



Nous pouvons supposer que le père et l'enfant dans le réseau considéré (famille par exemple), ont sensiblement le même capital social et évaluent de la même manière la valeur des ressources qu'ils contrôlent ou transfèrent (critère de cohésion important). En supposant que le père ne trompe pas son enfant et lui transmet la bonne valeur de  $V^t PIC_j^{Tp}$ , ils estiment de la même manière la valeur de la ressource relationnelle  $r'_j$ . Cette valeur dépendant en partie de  $V^t PIC_j^{Tp}$  et nous la noterons  $r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$ .

Ils estiment également la même *performance*  $V^t Er'_j$  en comparant la valeur de la ressource  $r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$  et la valeur de la meilleure ressource relationnelle que l'enfant pourraient obtenir dans le réseau  $W_{ij}$  ( $r'_{b'i \max}(V^t PIC_i)$ ) et qui lui procurerait une ressource non relationnelle permettant de satisfaire  $b_i$ .

Nous supposons que, quel que soit le besoin  $b'_i$ , un membre de  $W_{ij}$  possède nécessairement une ressource relationnelle *non accessible* qui ait une valeur supérieure (ou égale) à celle que lui propose son père ( $0 < e_{r'_j} \leq 1$ ). Le calcul de la performance de la ressource relationnelle est donc le suivant :

$$V^t Er'_j = \left( \frac{V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})}{V^t r'_{b'i \max}(V^t PIC_i)} \right) V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}) = e_{r'_j} V^t r'_j$$

$$\text{avec } r'_{b'i \max}(V^t PIC_i) \approx r'_{b'j \max}(V^t PIC_j)$$

Outre l'influence de la rareté sur la valeur ou la performance de la ressource relationnelle  $r'_j$ , nous devons également prendre en compte l'influence de *la valeur et de la nature du média de proximité* ( $PIC_j^{Tp}$ ), ainsi que celle du *stock de capital social individuel* détenu par le père ou l'enfant. En effet, comme les partenaires ont sensiblement le même réseau  $W_{ij}$ , nous pouvons penser que si la ressource  $r'_j$  est rare pour le père, elle l'est également pour l'enfant. Ce qui différencie ces agents du point de vue de la ressource relationnelle, est donc lié à la facilité qu'ils ont pour accéder aux ressources qu'elle contrôle.

L'enfant ne peut s'appuyer que sur la valeur de  $PIC_j^{Tp}$ , pour déterminer celle de la ressource relationnelle. C'est donc son père qui va lui permettre d'estimer  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$  et par conséquent de décider s'il va accepter (ou refuser) de rencontrer son ami.

Par ailleurs, l'enfant va estimer la performance de la ressource relationnelle en fonction de la valeur et de la nature de  $PIC_j^{Tp}$  ( $PIC_j^{TpK}$  et  $PIC_j^{TpR}$ ), ainsi que de celles de son propre capital social  $PIC_i$  ( $PIC_i^K$  et  $PIC_i^R$ ). Mais sachant que les parents ont le même réseau  $W_{ij}$ , nous pouvons supposer que le père a déjà réalisé ce calcul en comparant  $PIC_j^{Tp}$  et  $PIC_j$  (avec  $PIC_j \approx PIC_i$ ) et qu'il sait que la performance de la ressource relationnelle est satisfaisante.

Enfin, *l'enfant accumule du capital social* en acceptant le transfert de la ressource relationnelle médiatisée, puisque  $V^t PIC_j^{Tp}$  vient désormais s'ajouter à  $V^t PIC_i$ . Mais le média ( $PIC_j^{Tp}$ ) ne peut être considéré comme une partie du capital social de l'enfant à l'issue du transfert de la ressource relationnelle. En effet,  $PIC_j^{Tp}$  a été accumulé par son père depuis le début de sa relation avec son ami. Il a été nourri des expériences relationnelles entre ces individus (transferts, contacts...) et reste donc propre à cette relation. Il ne peut donc être utilisé tel quel par l'enfant, qui doit se l'approprier et l'adapter à ses propres caractéristiques pour le mobiliser.

Nous ne pouvons donc considérer qu'il a été accumulé par l'enfant - c'est-à-dire que  $PIC_j^{Tp} = PIC_{iz}$  ou que  $PIC_j^{Tp} \in PIC_i$  - qu'à partir du moment où le média passe du statut d'information à celui de connaissance<sup>220</sup>. Cette étape se traduit notamment par la redéfinition de l'attraction interpersonnelle  $A_{jz}$ , qui indiquait comment le père percevait la complémentarité entre ses déterminants relationnels et ceux de son

---

<sup>220</sup> Comme de nombreux auteurs le montrent, une information passe du stade d'information à celui de connaissance une fois qu'elle a été confrontée aux expériences de l'individu et qu'elle a subi une sédimentation intersubjective (North 1994, Denzau et North 1994, Berger et Luckmann 1966).



ami. Il faut en effet que l'enfant étudie les déterminants relationnels de l'ami de son père, pour évaluer la valeur de chaque proximité relationnelle et déterminer celle de  $V^t A_{iz} = f(V^t CB_{iz}, V^t CH_{iz}, V^t CS_{iz}, V^t CN_{iz})$ .

La transformation de  $A_{jz}$  en  $A_{iz}$  peut nécessiter un effort plus ou moins important de la part de l'enfant, en fonction des informations contenues dans  $PIC_j^{Tp}$  et de la complémentarité entre ses déterminants et ceux de l'ami de son père. Il faut donc prendre en compte le coût de cette transformation ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ) et le déduire des produits respectifs du père et de l'enfant<sup>221</sup>. Ce coût se distingue bien évidemment du coût de transaction qui est lié au transfert de la ressource relationnelle ( $c_i^{rj}(V^t PIC_i)$ ).

Cependant, dans le cas d'individus homophiles, nous pouvons considérer que  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$  est faible (et même nulle). Nous supposons en effet que lorsque deux agents ont le même réseau, leurs déterminants relationnels sont relativement proches. Il y a donc peu de chance que le père entretienne une relation avec un agent ayant des déterminants très différents de ceux de son enfant. Nous verrons par la suite (Chapitre 6.2), que cette hypothèse est notamment validée dans le cas des relations intergénérationnelles familiales, puisque la plupart des déterminants relationnels acquis par les enfants sont hérités des parents. Le transfert

---

<sup>221</sup> Ce coût de transformation est bien évidemment distinct du coût de transaction  $c_i^{rj}(PIC_i)$ .

des relations apparentées<sup>222</sup> par les parents aux enfants est ainsi facilité par l'importance de leurs attractions interpersonnelles respectives. Nous supposons ainsi que  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \rightarrow V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \min$  dans le cas d'une relation homophile (ou lorsque  $W_i \approx W_j$ ). Pour justifier cette hypothèse, nous pouvons nous référer au résultat de Perrin (2003) qui montre que plus la proximité cognitive entre les agents diminue les coûts de transaction et augmente la confiance interpersonnelle.

Par ailleurs, l'une des conditions pour que l'enfant accepte le transfert de la ressource relationnelle parentale est que l'enfant ne possède pas lui-même une ressource relationnelle ayant une valeur équivalente. Il faut donc que cette ressource et son média de proximité, occasionne à l'enfant un produit supérieur à celui qu'il aurait obtenu en mobilisant son propre capital social tel que :  $V^t P_i(r'_j(V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$ .

À cette première condition, nous pouvons introduire le fait que le transfert de  $r'_j$  permet également à l'enfant d'accumuler du capital social. Nous représentons cette accumulation intégrant  $\mu_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$  à la valeur du produit. L'accumulation de capital social dépend à la fois de la valeur de la ressource relationnelle, de celle du média et bien entendu de la valeur du capital social que possède l'ami du père. Nous pouvons alors supposer que l'accumulation de capital social sera d'autant plus grande que la nature du capital social de l'enfant (capitalistique ou relationnel) est différent de celle de l'ami de son père (respectivement relationnel ou capitalistique). Dans le cas d'agents

---

<sup>222</sup> Nous reprenons dans notre analyse la distinction que font les auteurs de la théorie des relations et des transferts intergénérationnels entre les agents apparentés et les agents non apparentés. Nous considérons qu'une ressource relationnelle transférée est apparentée, lorsqu'elle a été transférée par un membre de la famille de l'agent (et réciproquement pour une ressource non apparentée).

homophiles, cette condition est souvent remplie puisque le père a le même réseau que l'enfant et qu'il sait donc qu'aucune des relations de l'enfant ne dispose d'une telle ressource non relationnelle.

En tenant compte de ces précisions, le produit de l'enfant relatif au transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  dans le cas d'agents homophiles et appartenant au même réseau est donc :

$$V^t P_i(r'_j) = V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t E r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i) + \Delta_i^{t+1} V^t A_{ij} - c_i^{r'_j} (V^t PIC_i) - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} + \mu_i^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$$

$$\text{avec } V^t P_i(r'_j (V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i) \text{ et } V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \rightarrow V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \text{ min}$$

L'objectif poursuivi par le père reste que l'enfant accepte le transfert de la ressource relationnelle, pour récupérer une créance sociale sur son enfant. Le père a donc intérêt à ce que l'enfant estime une valeur importante de la ressource relationnelle à partir du média  $PIC_j^{Tp}$ . Cependant, la cession d'une partie de son capital social  $PIC_j^{Tp}$  lui occasionne un coût (qui s'ajoute au coût de transaction lié au transfert de la ressource relationnelle), puisque la ressource relationnelle médiatisée appartient désormais au réseau de l'enfant. Il ne sera désormais plus le seul à pouvoir accéder aux ressources de son ami et à servir d'intermédiaire entre ce dernier et les membres de  $W_{ij}$ . Il perd donc une partie de son pouvoir au sein du réseau  $W_{ij}$ , puisqu'un autre membre du réseau peut désormais accéder aux ressources de son ami et même transférer cette ressource relationnelle à un tiers. Par ailleurs, l'ami du père pourra désormais partager des ressources identiques à celles que propose le père. L'attraction capitaliste du père se voit donc concurrencée par celle de son ami.

Le père doit donc choisir quelle est la partie de son capital social  $PIC_j^{Tp}$  qu'il doit céder pour que l'enfant accepte le transfert de  $r'_j$ , sans

que ce transfert ne diminue trop la valeur son propre capital social et le pouvoir qu'il lui confère au sein de son propre réseau<sup>223</sup>. Nous notons le coût lié au transfert du média qui n'est en fait qu'une dépréciation de capital social de la manière suivante :  $\Phi_t^{t+1}r'_j(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_z)$ .

La dépréciation du capital social du père dépend notamment de la différence entre  $V^tPIC_j$  et  $V^tPIC_i$ , tel que plus la nature et la valeur des stocks de capital social respectifs des parents est différente, plus la valeur de  $\Phi_t^{t+1}r'_j(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_z)$  est faible. En effet, lorsque les agents sont homophiles, le fait de connaître un agent à l'extérieur de  $W_{ij}$ , constitue une grande source de pouvoir sur la relation  $\langle n_i, n_j \rangle$  et plus généralement sur le réseau  $W_{ij}$ . En cédant cette ressource relationnelle à l'enfant, le père perd une grande partie de son capital social, ce qui a pour principale conséquence de perdre une partie importante de la contrainte qu'il exerçait sur son enfant ( $\Phi_t^{t+1}r'_j(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_z)$ ).

Ce coût que supporte le père dépend également de la valeur des caractéristiques (attraction capitalistique et attraction interpersonnelle) de l'ami ainsi que de celle de son capital social ( $V^tPIC_z$ ). En effet, plus ces valeurs sont importantes, plus la dépréciation du capital social du père l'est également<sup>224</sup>.

Le père tente donc de maximiser le produit du transfert tout en minimisant le coût du transfert, la dépréciation de son capital social et le coût de transformation tel que :

---

<sup>223</sup> Pour représenter le pouvoir qu'exerce un individu sur l'autre, nous pouvons nous référer aux notions de "contraintes" et d'"autonomie" que présente

<sup>224</sup> Nous rejoignons par ailleurs l'idée que si l'ami possède un réseau important (et dense), la contrainte que fait peser le père sur le réseau  $W_{ij}$  et plus particulièrement sur l'enfant est importante (Burt, 1992).

$$V^t P_j(r'_j) = V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}) + V^t E r'_j(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} \\ - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} - c_j^{r'_j}(V^t PIC_j) - \Phi_t^{t+1} r_{jz}(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$$

Pour résumer, nous montrons ainsi que lorsque deux individus sont homophiles :

- La valeur de la ressource relationnelle médiatisée est importante lors de l'étape de décision du transfert de la ressource relationnelle. En effet, comme le père et l'enfant ont parfois le même réseau  $W_{ij}$  (famille), les ressources relationnelles  $r'_i$  et  $r'_j$  sont sensiblement les mêmes et la valeur du média  $PIC_j^{Tp}$  est la seule variable qui peut permettre que  $V^t P_i(r'_i(V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$ .
- La valeur du capital social des partenaires a peu d'influence sur le produit du transfert, puisqu'elle n'intervient que dans le calcul de la performance de la ressource relationnelle ( $V^t r'_{i\max}(V^t PIC_i) \approx V^t r'_{j\max}(V^t PIC_j)$ ). Elle permet simplement de limiter le coût de transaction, comme dans le cas du transfert d'une ressource non relationnelle (Chapitre 4.2).
- Le père tente de minimiser la valeur de son média  $V^t PIC_j^{Tp}$  pour ne pas perdre une trop grande partie de son capital social ( $\Phi_t^{t+1} r_{jz}(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ). Il fait cependant preuve de prudence, car il faut que  $V^t PIC_j^{Tp}$  reste suffisamment importante pour que l'enfant accepte le transfert de la ressource relationnelle, c'est-à-dire que  $V^t P_i(r'_i(V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$  et que  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \rightarrow V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \min$ .

Le cas de l'homophilie des partenaires est caractéristique des relations interpersonnelles familiales, bien qu'il puisse être appliqué à d'autres situations relationnelles individuelles lorsque la situation relationnelle le permet. En effet, les agents que nous considérons comme les plus proches de nos déterminants relationnels, appartiennent souvent à notre cercle de confiance (parents, amis). Dans le cas des relations familiales, l'homophilie entre les parents et les enfants tend à être de moins en moins observable à mesure que l'enfant possède un âge avancé. Nous pouvons en effet supposer que les enfants tendent à imiter les comportements parentaux dans les premières années de leur vie (jeune enfant), puis s'en distinguent à partir de l'adolescence (Chapitre 6.2).

Comme précédemment, nous pouvons distinguer deux situations relationnelles concernant les relations intergénérationnelles et faire deux types d'analyse pour le cas de l'homophilie :

Dans le premier, nous considérons une *relation parent - jeune enfant*. Nous supposons donc que les partenaires sont totalement homophiles. Cependant, contrairement à ce que nous avons constaté pour la relation parent – enfant (adulte), les parents ne tentent pas de minimiser la perte de leur capital social individuel qu'occasionne la médiatisation de la ressource relationnelle ( $\Phi_t^{t+1} r_z (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ). En effet, à cause de la différence d'âge et de la différence entre les besoins d'un adulte et d'un jeune enfant, la transmission d'un média de proximité ne peut être considéré dans cette relation comme une dépréciation du capital social parental. Par ailleurs, comme le capital social individuel de l'enfant reste limité au début de sa vie, toute ressource relationnelle médiatisée transmise par ses parents occasionne un produit nécessairement supérieur au produit qu'il aurait pu obtenir en mobilisant son propre capital social. La condition  $V^t P_i(r'_i(V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$  est donc nécessairement vérifiée dans le cas d'une relation parent - jeune enfant

quelle que soit la valeur de la ressource relationnelle et du média de proximité qui l'accompagne.

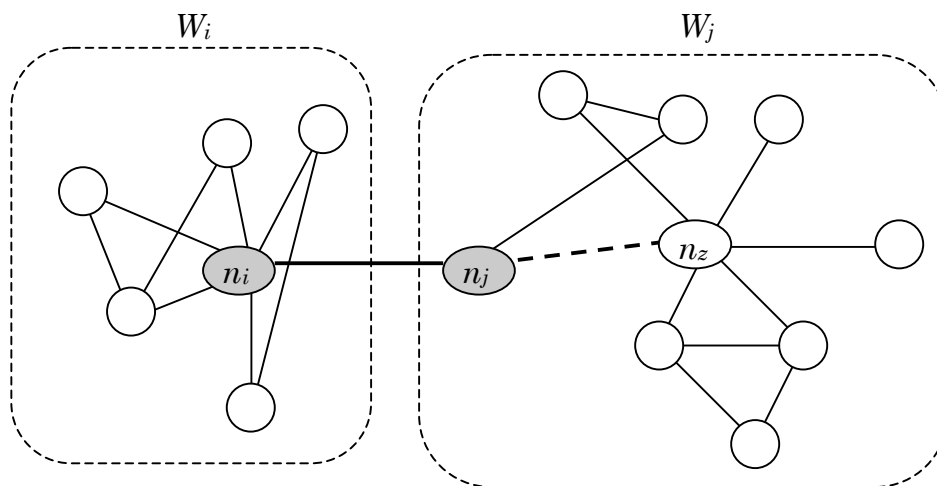
La seconde situation reprend le cas général de notre analyse, c'est-à-dire celui d'une *relation parent - enfant*. L'enfant est adulte et bien que l'homophilie parentale persiste, elle tend à s'amenuiser. Les parents peuvent donc évaluer différemment la valeur ou la performance de la ressource relationnelle transférée ou celle du média de proximité. Nous considérons donc que ce modèle peut concerner la relation parent – enfant dans certains cas et dans certaines circonstances. Il est notamment pertinent lorsque l'enfant quitte le foyer parental et commence à construire sa vie socioprofessionnelle. En effet, ayant besoin de repères pour trouver sa propre voie, les jeunes adultes profitent souvent du capital social de leurs parents et ont intérêt pour cela à leur ressembler. Le cas de l'homophilie peut également être pertinent à certaines périodes de la vie de l'individu, mais semble ne plus pouvoir expliquer les transferts intergénérationnels de capital social à mesure que l'âge des agents augmente.

Le transfert de capital social individuel entre des partenaires homophiles (ou appartenant au même réseau), ne constitue donc qu'un cas particulier de notre étude. Il convient de l'élargir à des individus qui appartiennent à des réseaux distincts, pour d'observer leur comportement et évaluer leur produit lorsqu'ils transfèrent une ressource relationnelle médiatisée. Nous partons donc dans le prochain paragraphe du cas limite opposé à l'homophilie, c'est-à-dire de la relation entre deux agents qui forme un pont structural.

*ii Cas de partenaires différenciés ou formant un pont structural*

Nous élargissons notre analyse dans ce paragraphe, en considérant que le père et l'enfant n'appartiennent plus au même réseau ( $W_i \neq W_j$ ). Pour simplifier la compréhension de notre analyse, nous supposons également que la paire  $\langle n_i, n_j \rangle$  correspond à un pont structural entre  $W_i$  et  $W_j$ . L'ami reste la ressource relationnelle  $r'_j$  que souhaite proposer le père à l'enfant. Elle appartient donc seulement à  $W_j$ .

Figure 5.8. Représentation de la situation relationnelle d'agents différenciés et appartenant à des réseaux distincts



Dans le cas des relations intergénérationnelles, cette situation devient de plus en plus fréquente à mesure que l'enfant se détache de la dépendance de ses parents et s'autonomise du point de vue de son capital social (accumule davantage de capital social non apparenté). Le capital social apparenté de ses parents ne constitue alors qu'une partie de son capital social individuel et nous pouvons alors considérer que le capital social individuel du père (individu  $j$ ) peut être distingué de celui de l'enfant (individu  $i$ ). Nous verrons notamment dans le prochain chapitre



(chapitre 6.2 et 6.3), que ce phénomène d'autonomisation se traduit par une baisse de la solidarité informelle apparentée à l'âge de 20 ans et d'une augmentation des solidarités informelles non apparentées à la naissance du premier enfant (Prouteau et Wolff, 2003).

Pour débiter notre étude, reprenons l'analyse précédente (le cas de l'homophilie) et adaptons-là aux modifications d'hypothèses que nous venons de présenter. Nous observons tout d'abord que les produits et les conditions de transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  sont modifiés pour l'enfant. Nous observons notamment que le coût de transformation ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ) est désormais positif puisque les réseaux  $W_i$  et  $W_j$  sont distincts. Il y a donc moins de chance que les déterminants relationnels de l'enfant et de l'ami soient compatibles.

À l'issue du transfert d'une ressource relationnelle accompagnée d'un média de proximité (dans le cas de la différenciation), nous obtenons le produit suivant pour l'enfant :

$$V^t P_i(r'_j) = V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t E r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i) + \Delta^{t+1} V^t A_{ij} - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} - c_i^{r'_j} (V^t PIC_i) + \mu^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$$

avec  $V^t P_i(r'_j (V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$

De son côté, le père doit non seulement limiter la dépréciation de son capital social ( $\Phi^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) mais aussi le coût de transformation ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ). Comme le père et l'enfant ont désormais des réseaux différents, nous pouvons supposer que la médiatisation de la ressource relationnelle n'occasionne pas une perte importante de capital social au père et que la perte de pouvoir qui en découle est également faible. Nous considérons donc que :  $\Phi^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \rightarrow \Phi^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \min$ . Le père a donc

intérêt à augmenter la valeur du média pour diminuer  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$  et inciter son enfant à accepter le transfert.

*Résultat 5.4. Dans le cas d'individus non homophiles (différenciés ou appartenant à des réseaux relationnels distincts), la perte de capital social qu'occasionne le transfert de la ressource médiatisée est limitée. Le premier fournisseur augmente donc la valeur du média pour limiter au maximum le coût de transformation de son attraction interpersonnelle du bénéficiaire afin qu'il accepte plus facilement le transfert de la ressource relationnelle.*

$$V^t P_j(r'_j) = V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t E r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} \\ - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} - c'_j (V^t PIC_j) - \Phi_t^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$$

$$\text{avec } \Phi_t^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \rightarrow \Phi_t^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \min$$

Mais la valeur du média peut être différente pour le père et l'enfant. En effet, puisque les agents sont différenciés et n'ont pas le même réseau, ce n'est pas parce que la valeur du média est importante pour le père, qu'elle l'est nécessairement pour l'enfant. Il faut donc étudier la nature du capital social des partenaires et celle du média, pour comprendre ce qui peut être à l'origine de cette différence et en montrer les effets.

Pour cela, nous devons reconsidérer le *besoin intermédiaire de l'enfant* ( $b'i$ ) et en comprendre la nature. En effet, pour satisfaire son principal besoin  $b_i$ , nous supposons que l'enfant recherche dans  $W_i$  les individus qui pourraient lui céder une ressource non relationnelle. N'en trouvant pas, il doit faire appel au capital social de ses partenaires pour trouver une ressource relationnelle  $r'_j$  qui la lui céderait. Plusieurs raisons peuvent alors expliquer ce besoin intermédiaire ( $b'i$ ) et nous

retiendrons que celles qui sont liées à la nature du capital social de l'enfant :

1. Si le capital social de l'enfant est dominé par sa dimension relationnelle ( $PIC_i^R > PIC_i^K$ ), nous pouvons prétendre qu'il possède de très bonnes relations avec les membres de son réseau, mais qu'elles partagent peu de ressources avec lui (faible attraction capitaliste de ses partenaires)<sup>225</sup>. Il faut, dans ce cas, que ce soit la dimension capitaliste qui domine sur le média ( $PIC_j^{TpK} > PIC_j^{TpR}$ ) pour que l'enfant soit intéressé par le transfert de la ressource relationnelle.
2. Si le capital social de l'enfant est dominé par sa dimension capitaliste ( $PIC_i^K > PIC_i^R$ ), nous pouvons supposer que les membres de  $W_i$  partagent de nombreuses ressources avec lui, mais qu'il lui est difficile d'y accéder (attraction relationnelle trop faible ou endettement trop important)<sup>226</sup>. Si le média est trop capitaliste, cela intéressera peu l'enfant qui a déjà de nombreuses relations dans son propre réseau mettant à sa disposition de telles ressources. Il est donc préférable que le média soit dominé par la dimension relationnelle ( $PIC_j^{TpR} > PIC_j^{TpK}$ ) pour que l'enfant soit intéressé par la ressource relationnelle.

---

<sup>225</sup> C'est souvent le cas lorsque le réseau de l'enfant est essentiellement composé de liens forts. En effet, comme le montrent Granovetter (1973) et Burt (1992), il est souvent facile d'accéder aux ressources que contrôlent les liens forts mais elles s'avèrent souvent redondantes.

<sup>226</sup> C'est souvent le cas lorsque le réseau de l'enfant est essentiellement composé de liens faibles. En effet, comme le montrent Granovetter (1973) et Burt (1992), les liens faibles ont souvent des ressources ayant une forte valeur (peu redondantes) mais difficilement accessibles.

La valeur et la performance de la ressource  $r'_j$  dépendent donc de la nature du média de proximité et de la dimension dominante du capital social de l'enfant tel que nous pouvons dire que :

- si  $PIC^{Tpj} \rightarrow PIC_j^{TpK}$ , les valeurs de  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpK})$  et de  $V^t Er'_j$  augmentent lorsque le capital social de l'enfant est de type relationnel. En effet, lorsque  $PIC_i \rightarrow PIC_i^R$ , nous avons  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpK}) > V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpR})$  et il apparaît plus avantageux que :

$$V^t Er'_j = \left( \frac{V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpK})}{V^t r'_{b'i \max}(V^t PIC_i^R)} \right) V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpK})$$

- si  $PIC^{Tpj} \rightarrow PIC_j^{TpR}$ , la valeur de  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpR})$  et de  $V^t Er'_j$  augmentent lorsque le capital social de l'enfant est de type capitalistique. En effet, lorsque  $PIC_i \rightarrow PIC_i^K$ , nous avons  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpR}) > V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpK})$  et il apparaît plus avantageux que :

$$V^t Er'_j = \left( \frac{V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpR})}{V^t r'_{b'i \max}(V^t PIC_i^K)} \right) V^t r'_j(V^t PIC_j^{TpR})$$

De son côté, le père a intérêt d'avoir un capital social ayant une nature différente de celle de l'enfant, pour en limiter la dépréciation. En effet, plus la nature de son capital social est différente, moins le père a besoin de fournir un média ayant une valeur importante, puisque le peu de capital social qu'il transfère suffit à satisfaire la demande du bénéficiaire.

*Résultat 5.5. Plus la nature du média est opposée à celle du capital social du bénéficiaire, plus il y a de chances pour que le bénéficiaire accepte le transfert. Ainsi, plus les dimensions dominantes du capital social des partenaires sont opposées - l'un capitalistique, l'autre*

*relationnel - plus il y a de chances pour qu'ils acceptent le transfert de la ressource relationnelle médiatisée.*

Bien évidemment, quel que soit le cas considéré, un juste équilibre entre la dimension capitalistique et la dimension relationnelle du média doit être trouvé. Il faut en effet que la ressource non relationnelle dont dispose le père soit suffisamment intéressante et accessible par l'enfant pour qu'il en accepte le transfert.

En résumé, lorsque nous supposons que les parents n'appartiennent pas au même réseau et que les produits sont indépendants, nous montrons que :

1. *Contrairement au cas d'homophilie, la perte de capital social qu'occasionne la médiatisation de la ressource  $r'_j$  est faible ( $\Phi_t^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ). En effet, comme les parents ont des réseaux différents, le père n'a pas besoin de fortement médiatiser le transfert de la ressource relationnelle. Ainsi, quelle que soit la valeur du média, sa perte de pouvoir reste faible.*
2. *Cependant, le père évalue la valeur de son média avec prudence. La médiatisation doit permettre simultanément de limiter sa perte en capital social ( $\Phi_t^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) et le coût de transformation du bénéficiaire ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ), tout en permettant le transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$ . Mais comme la perte de pouvoir du père - qu'occasionne  $\Phi_t^{t+1} r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$  - reste faible quelle que soit la valeur du média transféré, il ne va pas hésiter à augmenter la valeur de son média ( $V^t PIC_j^{Tp}$ ) pour que  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$  soit la plus faible possible.*
3. *Il faut compléter l'étude de la valeur du média ( $PIC_j^{Tp}$ ), par l'analyse de la dimension qui prédomine ( $PIC_j^{TpK}$  ou  $PIC_j^{TpR}$ ). La*

*nature du média doit apparaître comme complémentaire à celle du capital social de l'enfant. Cette condition permet notamment une augmentation de la valeur de la ressource relationnelle transférée, ainsi que de sa performance.*

4. *La valeur du capital social du média a de l'influence sur la décision des agent concernant le transfert de la ressource relationnelle. En effet, si la valeur du capital social de l'enfant est importante, il faudra que la ressource relationnelle médiatisée lui procure un produit suffisamment important pour qu'il accepte le transfert de  $r'_j$ , c'est-à-dire que  $V^t P_i(r'_j(V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$ .*
5. *Enfin, il ne suffit pas que le capital social des partenaires soit important pour en conclure que la ressource relationnelle  $r'_j$  a une valeur importante. Il faut d'avantage étudier la structure du réseau  $W_i$  et son ouverture sur d'autres réseaux.*
  - a. *Si  $W_i$  est très dense, le capital social de chaque relation va être récurrent et les ressources relationnelles que peuvent mobiliser ses partenaires ont peu de valeur. La ressource relationnelle est donc rare pour l'enfant. Il lui accorde donc une valeur importante quelle que soit la valeur du capital social du père. Nous retrouvons ainsi le résultat de l'analyse structurale, qui montre que les liens forts sont peu propices à la recherche de nouvelles informations.*
  - b. *Si  $W_i$  a une faible densité, il y a de fortes chances pour les ressources relationnelles que ses partenaires lui proposent soient rares et diversifiées. La ressource relationnelle a moins de chance d'avoir une valeur importante pour l'enfant, ce qui nous conduit à davantage comparer la nature du média et celle du capital social du bénéficiaire. Nous retrouvons ainsi le résultat de l'analyse structurale qui montre l'importance de l'ouverture du réseau (liens faibles)*

ou de posséder des individus étant en situation de pont structural dans son réseau.

6. *Enfin, moins  $W_i$  comportera d'agents homophiles ou plus la valeur du capital social du père est importante, plus la valeur et la performance de la ressource relationnelle sera importante.* Nous pouvons ainsi penser que plus un individu possède de relations ayant un fort capital social, plus les chances qu'il possède une ressource relationnelle performance augmente. Mais les précautions que nous avons précisé pour déterminer la valeur de la ressource relationnelle sont également à prendre en compte dans le cas de l'évaluation de sa performance.

Pour l'étude des relations et des transferts intergénérationnels, il est intéressant de constater que plus la nature du capital social des partenaires est différentes, plus les agents ont intérêt à accepter le transfert d'une ressource relationnelle médiatisée.

En effet, les solidarités intergénérationnelles permettent dans de nombreux cas de palier les défaillances du marché concernant la consommation de certains biens ou services. Grâce à notre approche, nous pouvons supposer que plus les parents d'une même famille disposent d'un capital social de nature différente pour un besoin considéré, plus il y a de chances pour qu'ils réalisent des transferts médiatisés de ressources relationnelles. Par ailleurs, comme il est plus facile pour des agents de solliciter l'aide de leurs liens forts, plus la valeur du capital social individuel des membres d'une même famille (ou au moins de l'un d'eux) est importante, plus les transferts de ressources relationnelles et de capital social tendent à être importants.

Ce résultat rejoint celui de nombreux auteurs qui montrent une certaine reproduction du système social (Behrman, Pollak et Taubman

1995, Mulligan 1997, Bjorklund, Jantti et Solon 1999) et insistent sur l'aide que peuvent apporter les parents ayant de forts déterminants relationnels (statut socioéconomique et capital humain en particulier) à leurs enfants (Bourdieu 1980d, 1986, Bowles et Gintis, 2000, 2001 et 2002, Attias-Donfut, Lapierre et Segalen 2002).

Ce résultat est également en accord avec ceux de certaines approches américaines qui montrent, à l'inverse, que tout agent peut sortir de sa condition sociale, quelle que soit sa situation initiale (Becker et Tomes 1986, Becker 1988). En effet, si nous supposons que les parents d'un agent ont un capital social faiblement capitalistique, l'enfant aura tendance à augmenter son capital social non apparenté pour accumuler davantage de capital social capitalistique (Chapitre 6.2.2). Du point de vue de la relation parent - enfant, nous pouvons alors supposer qu'il aidera davantage ses parents que ce qu'ils ne l'ont aidé et que les transferts intergénérationnels ascendants de capital social (enfant vers parents) seront dans ce cas plus importants que les transferts intergénérationnels descendants (parents vers enfants).

Les résultats concernant le transfert de la ressource relationnelle médiatisée étant établis pour chaque partenaire (1<sup>er</sup> transfert), nous devons désormais considérer ceux qui sont liés au transfert de la ressource non relationnelle (2<sup>ème</sup> transfert). Nous aurons ainsi à l'issue du prochain paragraphe (1.2.2), une vue d'ensemble sur l'issue du jeu et des produits qu'en retirent chaque agent.

### *1.2.2. Produits liés au transfert de la ressource non-relationnelle*

Dans l'analyse qui va suivre, nous considérons toujours que les comportements et les produits du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  sont indépendants de ceux de la ressource relationnelle  $r'_j$ . Mais contrairement au paragraphe précédent, nous allons étudier le



transfert d'une ressource non relationnelle lorsqu'il intervient après celui d'une ressource relationnelle.

Au début de la période, nous supposons que le père a déjà cédé la ressource médiatisée ( $r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$ ) à l'enfant. Son enfant et son ami ne se connaissant pas, leurs soldes relationnels sont nuls, tel qu'ils entretiennent nécessairement une relation de type symétrique.

Comme dans la 2<sup>ème</sup> partie, l'enfant souhaitant satisfaire un besoin  $b_i$  va donc tenter d'inciter l'ami de son père à lui transmettre la ressource non relationnelle  $r_z$ . Le transfert se déroule donc en deux phases : une phase de mise à disposition et une phase de transfert de la ressource  $r_z$  (cf. Figure 5.5 et Figure 5.6).

C'est toujours au cours de la phase de mise à disposition (3) que chaque individu mobilise son capital social et accepte (ou refuse) le transfert de la ressource non relationnelle, tout en connaissant la valeur des produits qu'il réalise à l'issue de la phase de transfert (4). Ainsi, avant de faire remarquer les différences entre ce cas et celui que nous avons étudié dans la 2<sup>ème</sup> partie, partons des produits que retirent les partenaires du transfert :

$$V^t P_i(r_z) = V^t r_z + V^t E r_z + \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} - c_i^{r_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp})$$

$$\text{et } V^t P_z(r_z) = V^t r_z + V^t E r_z + \Delta_t^{t+1} V^t A_{zi} - c_z^{r_z}(V^t PIC_z).$$

Les modifications interviennent particulièrement sur la stratégie et le produit du bénéficiaire. En effet, l'enfant va se servir du média de proximité que lui a transmis son père pour élaborer sa stratégie. Ainsi, même s'il l'a quelque peu transformé, la valeur et la nature de son capital social sont semblables à celles du média de proximité tel que :  $V^t PIC_{iz} \approx V^t PIC_j^{Tp}$ ,  $V^t PIC_{iz}^R$  si  $V^t PIC_j^{TpR}$  et  $V^t PIC_{iz}^K$  si  $V^t PIC_j^{TpK}$ . Nous notons ainsi que le coût de transaction ( $c_i^{r_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp})$ ), dépend à la

fois du capital social individuel du bénéficiaire mais également de la valeur du média que le père a transmis à l'enfant.

Une fois que la transformation de  $A_{iz}$  en  $A_{iz}$  est réalisée, deux stratégies d'incitation sont envisageables :

1. Si le père a principalement nourri le média de proximité d'éléments conduisant l'enfant à percevoir les éventuels besoins de son ami et les ressources dont il dispose ( $V^t PIC_j^{TpK}$ ), l'enfant va opter pour la *stratégie d'incitation capitaliste* (ou anticipée) en augmentant sa propre attraction capitaliste ( $V^t RD_{iz}$ ).
2. Mais le père peut opter pour la deuxième solution et médiatiser  $r'_j$  avec des informations générales sur  $V^t A_{iz}$  ( $V^t PIC_j^{TpR}$ ) permettant à son enfant d'accéder plus facilement aux ressources de l'ami. L'enfant va alors tenter d'*augmenter l'attraction relationnelle* de l'ami de son père ( $V^t A_{zi}$ ) en utilisant l'une des cinq stratégies que nous avons présentées (Chapitre 4.2.1.2, p 334).

Par conséquent, la nature du média  $V^t PIC_j^{Tp}$  est importante pour définir la stratégie d'incitation de l'enfant lors du transfert de la ressource non relationnelle : si le média est de type capitaliste ( $V^t PIC_j^{Tp} \rightarrow V^t PIC_j^{TpK}$ ), la première stratégie sera choisie par l'enfant ; si le média est de type relationnel ( $V^t PIC_j^{Tp} \rightarrow V^t PIC_j^{TpR}$ ), son choix se portera davantage sur la seconde stratégie.

Comme pour toutes les approches que nous présentons dans ce chapitre, la plupart des résultats que nous proposons peuvent être étendus à tous les agents et à tous types de relations qu'ils entretiennent. Mais la particularité des relations intergénérationnelles est également à prendre en compte lorsqu'il s'agit d'évaluer les produits que retirent les partenaires d'un transfert de ressource non relationnelle, à la suite de la médiatisation d'une ressource relationnelle.

En effet, nous avons suggéré que les parents d'une même famille avaient plus de chance d'avoir des déterminants relationnels compatibles que dans d'autre cas. Nous pouvons ainsi penser que si le père a une forte attraction interpersonnelle avec son ami, il y a de fortes chances pour que son enfant évalue également une forte attraction interpersonnelle avec l'ami de son père (et réciproquement). Ce constat se traduisant notamment par une forte augmentation de la variation de l'attraction interpersonnelle dès le premier transfert ( $\Delta_t^{t+1}V^t A_{iz}$  et  $\Delta_t^{t+1}V^t A_{zi}$ ).

Ce phénomène peut également avoir pour effet de réduire le coût de transaction du transfert de la ressource non relationnelle. En effet, le bénéficiaire aura plus de facilité pour inciter le fournisseur à lui céder sa ressource, s'il peut facilement identifier les déterminants relationnels de son partenaire et évaluer la valeur de son capital social. De son côté, le fournisseur estime plus facilement l'importance du capital social de l'enfant, puisqu'il connaît déjà celui du père et adapte ainsi plus facilement les efforts qu'il doit fournir (ceci est d'autant plus vrai pour une *relation parent - jeune enfant*).

*Résultat 5.6. La relation particulière qu'entretiennent les membres d'une même famille et notamment l'importance de la compatibilité entre leurs déterminants relationnels, a notamment pour effet de limiter les coûts de transaction lors du transfert de la ressource relationnelle et non relationnelle et d'augmenter la variation de l'attraction interpersonnelle de chaque partenaire à l'issue du transfert de la ressource non relationnelle.*

Mais en dehors de ces quelques précisions, le transfert de la ressource non relationnelle se déroule dans les conditions que nous avons évoquées dans le 3<sup>ème</sup> et le 4<sup>ème</sup> chapitre. Cependant, nous pensons qu'il est indispensable d'élargir notre cadre d'analyse. Il convient désormais de lier les produits et les comportements relatifs aux transferts successifs de  $r'_j$  et de  $r_z$ , afin de présenter un modèle plus proche des comportements

relationnels réels. Dans les modèles que nous allons présenter dans le second paragraphe (Chapitre 5.2), nous considérons donc que les produits propres au transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  influencent ceux du transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  qui la précède et réciproquement (système d'interdépendance des produits et des transferts).

## **2. Influence du média de proximité et du média de recommandation lorsque le transfert d'une ressource relationnelle et le transfert d'une ressource non relationnelle sont interdépendants**

Dans ce deuxième paragraphe, nous conservons le cadre d'analyse précédent en considérant qu'initialement, il n'existe pas de relation entre les individus  $i$  et  $z$ . Nous supposons toujours que le père décide de céder à son enfant une ressource relationnelle médiatisée  $r'_j$  ( $V^t PIC_j^{tp}$ ), qui lui permette d'obtenir une ressource non relationnelle satisfaisant  $b_i$ . Mais contrairement aux cas évoqués précédemment, *les deux transferts sont désormais interdépendants*, c'est-à-dire qu'ils s'influencent mutuellement et influencent tous les deux l'utilité des agents.

Pour introduire l'étude, nous supposons dans un premier temps que nous évoluons en information parfaite, tel que les individus peuvent à tout instant observer les comportements ou les produits de leurs partenaires lors des transferts de  $r'_j$  et de  $r_z$ . L'hypothèse d'interdépendance se traduit donc par le fait que :

- Le père et l'enfant connaissent les produits du transfert (ou une partie seulement) de la ressource non relationnelle ( $V^t P_i(r_z)$  et  $V^t P_z(r_z)$ ) dès la première phase de mise à disposition et les prennent en compte dans leurs choix (étape 1 - Figure 5.6).

- L'enfant et l'ami du père connaissent les produits du transfert (ou une partie seulement) de la ressource relationnelle ( $V^i P_i(r'_j)$  et  $V^j P_j(r'_i)$ ), dès le début de la deuxième phase de mise à disposition et les prennent également en compte dans leurs choix (étape 3 - Figure 5.6).

L'hypothèse d'interdépendance implique donc la modification de l'ensemble des produits retirés par les individus  $i$ ,  $j$  et  $z$  à l'issue du jeu. D'une part, l'enfant va décider d'accepter le transfert de la ressource relationnelle en fonction du produit retiré au 1<sup>er</sup> et au 2<sup>ème</sup> transfert, d'autre part le père et son ami vont retirer une satisfaction indirecte des transferts auxquels ils ne participent pas (transfert de  $r'_j$  pour l'individu  $z$  et transfert de  $r'_z$  pour l'individu  $j$ ).

Dans un premier temps (paragraphe 2.1), nous reprenons l'idée d'une médiatisation de proximité, tout en introduisant l'hypothèse d'interdépendance des comportements et des produits de chaque transfert. Nous montrons notamment l'influence que peut avoir cette nouvelle hypothèse sur les produits respectifs des agents, leurs comportements ou encore la valeur de leur capital social individuel. Comme précédemment, la relation parent - enfant constitue la relation de référence pour la médiatisation de proximité.

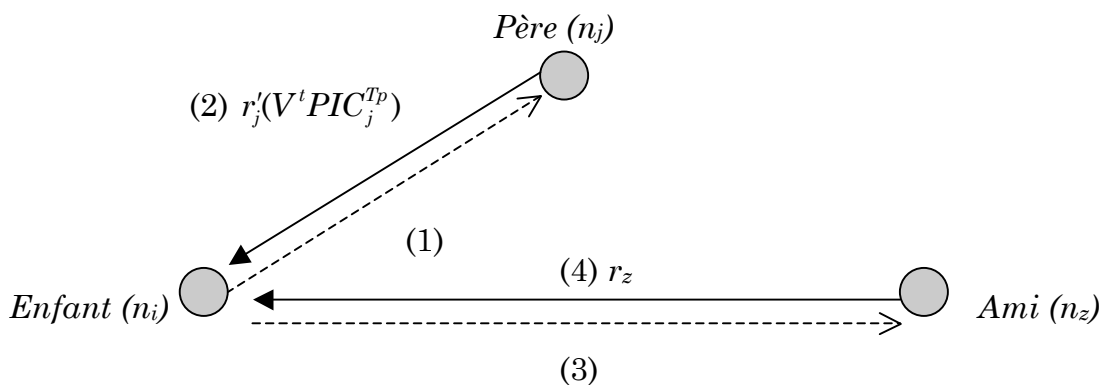
La relation de dépendance entre le jeune enfant et ses parents répond davantage à ce que nous allons appeler le principe de médiatisation de recommandation (paragraphe 2.2). Après avoir présenté les particularités de ce type de média, nous verrons notamment qu'il n'était pas possible de l'envisager dans le cas de l'indépendance des produits, puisque la relation entre le père et son ami intervient nécessairement dans le produit des transferts. Nous montrons notamment que le média de recommandation nous invite à considérer que le père garantit le transfert de la ressource non relationnelle de son ami.

### 2.1. Une nouvelle lecture de la médiatisation de proximité : le cas de l'interdépendance des produits

Pour que le transfert de la ressource non relationnelle devienne possible et que l'enfant accepte celui de la ressource relationnelle  $r'_j$ , nous supposons dans un premier temps que le père dote la ressource relationnelle d'un *média de proximité*.

Le phasage du jeu n'est donc pas différent du modèle précédent puisque ce sont toujours les mêmes ressources qui sont transférées par les mêmes individus tel que :  $n_j \xrightarrow{r'_j} n_i$  et  $n_z \xrightarrow{r_z} n_i$ . Nous avons donc toujours deux transferts "complets" comprenant chacun une phase de mise à disposition et une phase de transfert pour chaque ressource transférée<sup>227</sup>.

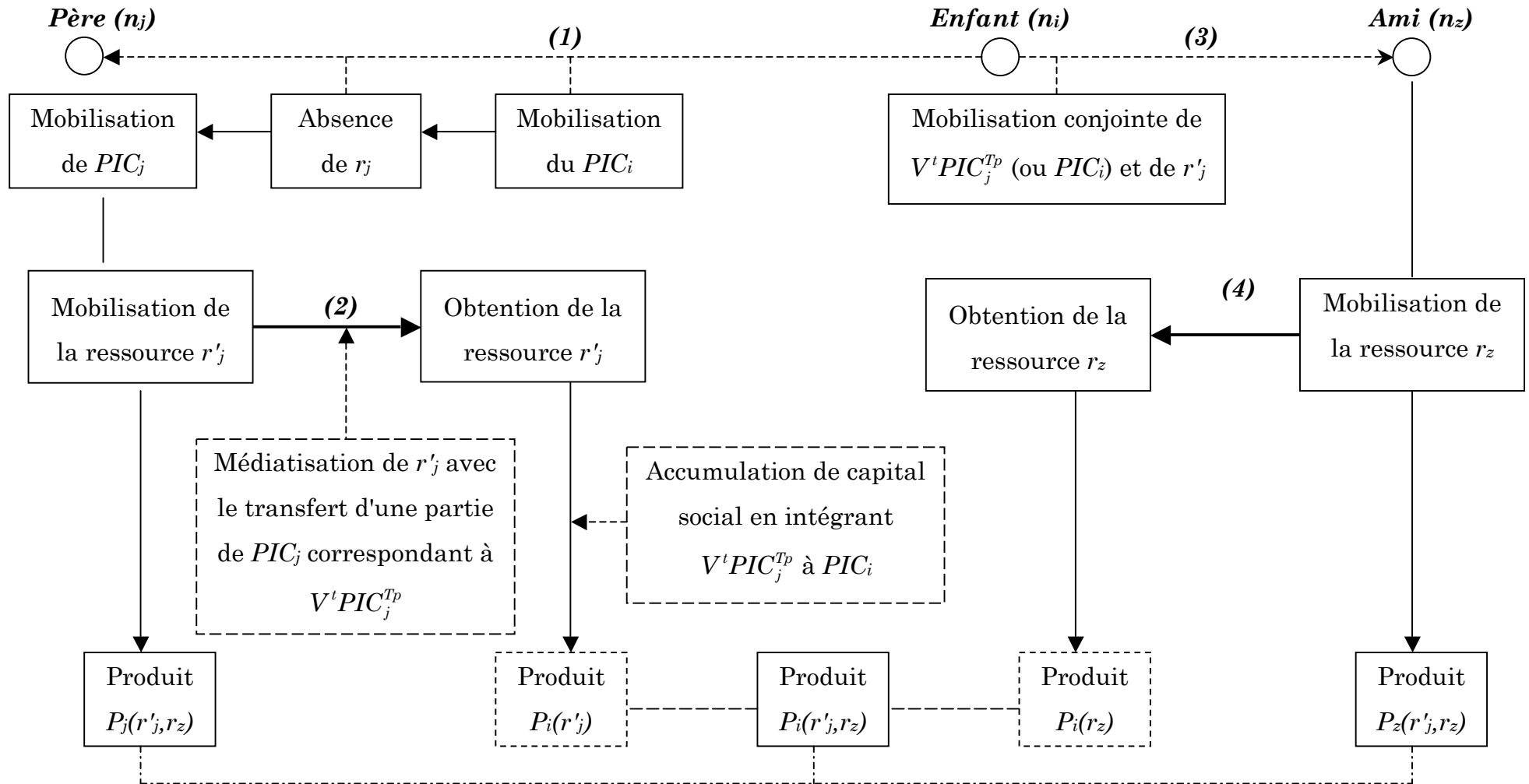
Figure 5.9. Déroulement du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : le cas de l'interdépendance des produits



<sup>227</sup> *Phase de mise à disposition ( $L_{ij}$ )* : le père cède une ressource relationnelle  $r'_j$  permettant de satisfaire le besoin  $b'_i$  de l'enfant et dote cette ressource d'un média de proximité capitalistique ou relationnel. *Phase de transfert de  $r'_j$  ( $L_{ij}$ )* : le père cède sa ressource relationnelle à son enfant et transfère également une partie de son capital social ( $PIC^T_j$ ). *Phase de mise à disposition ( $L_{iz}$ )* : à l'aide de la transformation  $PIC^T_j \rightarrow PIC^T_{iz}$ , l'enfant va tenter d'inciter l'ami de son père à céder sa ressource  $r_z$ . *Phase de transfert de la ressource  $r_z$  ( $L_{iz}$ )* : l'ami cède sa ressource non relationnelle à l'enfant et chaque partenaire retire un produit de ce transfert.

Mais bien que le phasage reste identique, les produits retirés par les agents sont différents, puisque nous supposons désormais qu'ils sont interdépendants. À partir d'une étude de la probabilité que le transfert de la ressource non relationnelle ( $r_z$ ) soit réalisé (étape 4), nous déterminons les produits respectifs de chaque individu à l'issue des deux transferts. Nous étudierons dans un premier temps le produit du bénéficiaire (paragraphe 2.1.1), avant de nous pencher sur ceux des fournisseurs (paragraphe 2.1.2).

Figure 5.10. Phasage détaillé du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : le cas de l'interdépendance des produits





### 2.1.1. Produits et stratégies de l'enfant

Dans le cas de l'interdépendance des transferts, l'enfant ne va pas considérer les produits  $V^t P_i(r'_j)$  et  $V^t P_i(r_z)$  comme indépendants, mais liés dès la phase de mise à disposition du transfert de  $r'_j$  (étape 1 - Figure 5.10). Pour accepter le transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$ , il prend donc en compte le produit de cette ressource et celui qu'il va réaliser lors du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  (étape 4).

Nous supposons qu'il récupère donc un surplus d'information, puisqu'il connaît l'issue du 2<sup>ème</sup> transfert dès le début de la première phase de mise à disposition (étape 1) et qu'il utilise cette information pour accepter (ou refuser) le transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  (étape 2). Dans le cas de l'indépendance des transferts, nous supposons que ce surplus était nul, car l'enfant était incapable de déterminer l'issue du transfert de  $r_z$ . Nous rendons compte de ce phénomène à l'aide d'un système de probabilité ( $0 \leq p \leq 1$ ) :

- $p = 0$ , si l'enfant n'a aucune information sur l'issue du transfert de  $r_z$  (indépendance des transferts),
- $p = 1$ , si l'enfant connaît exactement la valeur de  $V^t P_i(r_z)$  (interdépendance totale des transferts),
- $0 < p < 1$ , si l'enfant décide en avenir incertain, tel qu'il ne possède qu'une information partielle sur la valeur de  $V^t P_i(r_z)$ .

À partir de ces éléments, nous allons voir en quoi le produit perçu par le bénéficiaire dans le cas de l'interdépendance des transferts diffère de celui que nous avons étudié dans la précédente approche, puisque nous considérons désormais que  $0 < p \leq 1$ .

Nous détaillons dans un premier temps les modifications que subissent les composantes des produits (valeur des ressources, performance des ressources et variation de l'attraction interpersonnelle).

Nous étudions ensuite les différentes stratégies que peut utiliser le bénéficiaire en fonction du niveau d'incertitude, de la valeur des produits et de celle du média de proximité.

*i Produit du bénéficiaire lors du transfert successif d'une ressource relationnelle médiatisée et d'une ressource non relationnelle : le cas de l'interdépendance des transferts*

Dans le cas de l'interdépendance (partielle ou totale) des transferts, le produit de l'enfant à l'issue des deux transactions  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  ne peut être considéré comme la somme des produits  $V^t P_i(r'_j)$  et  $V^t P_i(r_z)$ . En effet, l'évaluation de la valeur et de la performance des ressources est modifiée dans le cadre d'analyse considéré.

Concernant la valeur des ressources  $r'_j$  et  $r_z$ , nous supposons que l'enfant évalue  $V^t(r'_j, r_z)$  comme la somme des valeurs  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$  et  $V^t r_z$  tel que  $V^t(r'_j, r_z) = V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}) + V^t r_z$ . En effet, la valeur des ressources se compense tel qu'il est possible que la ressource relationnelle soit rare dans le réseau de l'enfant, mais que la ressource non relationnelle qu'il propose soit quelconque (ou réciproquement).

Mais nous devons rendre compte de l'avantage qu'a désormais l'enfant de pouvoir directement évaluer  $V^t(r'_j, r_z)$ , en connaissant dès la première période les produits la valeur des deux ressources transférées ( $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$  et  $V^t r_z$ ) et plus généralement celle des produits  $V^t P_i(r'_j)$  et  $V^t P_i(r_z)$ . Nous considérons donc qu'il existe *un premier surplus d'interdépendance* ( $\lambda v_{ijz}$ ) qui vient s'ajouter à  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}) + V^t r_z$ . Il a une probabilité  $p$  d'être égal à  $\lambda v_{ijz}$  et  $(1 - p)$  d'être égal à 0. Nous ne déterminons pas la valeur de ce surplus dans notre modèle. Nous supposons seulement qu'elle est positivement liée à la probabilité  $p$ , tel que plus l'enfant possède d'informations sur l'issue du 2<sup>ème</sup> transfert, plus le surplus d'interdépendance est important.

Nous avons ainsi :

$$V^t(r'_j, r_z) = V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t r_z + p V^t \lambda_{ijz}$$

De la même manière, les performances  $V^t E(r'_j (V^t PIC_j^{Tp}))$  et  $V^t E(r_z)$  peuvent être additionnées pour évaluer la valeur de  $V^t E(r'_j, r_z)$ . Comme dans le cas de  $V^t(r'_j, r_z)$ , nous pouvons concevoir un système de compensation. Dans la formulation qui suit, nous pouvons ainsi supposer que la performance de la ressource relationnelle (1), a une plus grande influence sur la valeur de  $V^t E(r'_j, r_z)$  que la performance de la ressource non relationnelle (2) (ou inversement). Mais comme pour la valeur des ressources, le bénéficiaire retire un *surplus d'interdépendance*  $\lambda_{ijz}$  ayant les mêmes propriétés que  $\lambda_{ijz}$ .

$$V^t E(r'_j, r_z) = \underbrace{\frac{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp})}{V^t r_{bi \max} (V^t PIC_i)}}_1 \cdot V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + \underbrace{\frac{V^t r_z}{V^t r_{bi \max}}}_{2} \cdot V^t r_z + p V^t \lambda_{ijz}$$

Enfin, l'enfant va combiner les variations d'attraction relationnelle de chaque produit  $V^t P_i(r'_j)$  et  $V^t P_i(r_z)$ . Il semble évident que nous pourrions sommer les valeurs de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$  et  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$ , mais nous devons ajouter à la variation de l'attraction relationnelle conjointe des deux transferts  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij,iz}$ , un *surplus relationnel* ( $V^t \lambda_{ijz}$ ). Il est propre à chaque agent et traduit le fait que désormais, les trois agents se connaissent et partagent une même expérience. Ce surplus fait référence à ce que certains auteurs nomment "structural embeddedness"<sup>228</sup>, qui est défini comme les caractéristiques communes qu'entretiennent des agents entre eux (Wellman 1982, Granovetter 1985, Feld 1997). Nous pouvons

---

<sup>228</sup> "The 'structural embeddedness' of a relationship between two individuals is defined as the extent to which these individuals relates to the same others" (Feld, 1997, p 92).

alors supposer que plus les produits des transferts de  $r'_j$  et de  $r_z$  sont importants, plus la valeur de  $V^t \lambda a_{ijz}$  est importante et particulièrement lorsque les valeurs de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$  et de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$  ont une forte influence sur  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ .

$$\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij,iz} = \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} + V^t \lambda a_{ijz}$$

*Résultat 5.7. Dans le cas d'une interdépendance (totale ou partielle) des transferts et d'une médiatisation de proximité, le produit du bénéficiaire ( $V^t P_i(r'_j, r_z)$ ) ne peut être considéré comme la somme des produits issus des transferts de la ressource relationnelle ( $V^t P_i(r'_j)$ ) et de la ressource non relationnelle ( $V^t P_i(r_z)$ ). Il doit prendre en compte le degré d'interdépendance ( $p$ ), les surplus d'interdépendance ( $\lambda v_{ijz}$  et  $\lambda e_{ijz}$ ) et le surplus relationnel ( $\lambda a_{ijz}$ ).*

$$\begin{aligned} V^t P_i(r'_j, r_z) &= V^t(r'_j, r_z) + V^t E(r'_j, r_z) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij,iz} \\ &\quad - c_i^{r'_j}(V^t PIC_i) - c_i^{r_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j) \end{aligned}$$

$$V^t P_i(r'_j, r_z) = V^t P_i(r'_j) + V^t P_i(r_z) + p(V^t \lambda v_{ijz} + V^t \lambda e_{ijz}) + V^t \lambda a_{ijz}$$

$$\begin{aligned} V^t P_i(r'_j, r_z) &= V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t r_z + \frac{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp})}{V^t r_{bi \max}(V^t PIC_i)} \cdot V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + \frac{V^t r_z}{V^t r_{bi \max}} \cdot V^t r_z \\ &\quad + p V^t \lambda v_{ijz} + p V^t \lambda e_{ijz} - c_i^{r'_j}(V^t PIC_i) - c_i^{r_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j) \\ &\quad + \left( \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} + V^t \lambda a_{ijz} \right) + \mu_t^{t+1} V^t r'_z (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \end{aligned}$$

Une fois les variables du produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  du bénéficiaire identifiées, nous allons montrer que les éléments qui lui permettent d'adapter son comportement dans le cas de l'interdépendance des transferts sont presque les mêmes que dans celui de l'indépendance des transferts. L'enfant va donc évaluer et comparer les valeurs respectives de  $V^t(r'_j, r_z)$ ,  $V^t E(r'_j, r_z)$  et  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij,iz}$ , pour décider s'il accepte simultanément le transfert de  $r'_j$  et de  $r_z$ . Mais nous allons voir la valeur

de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  ne constitue pas l'unique critère de décision de l'enfant et que certains éléments qui ont une influence sur la valeur de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  doivent être pris en compte.

Cependant, rappelons que notre cadre d'analyse nous invite à ne considérer que le choix du transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$ , puisque l'enfant considère comme acquis les produits liés au transfert de la ressource non relationnelle dès le transfert de la ressource relationnelle. Nous supposons ainsi que lorsque l'enfant accepte le transfert de la ressource relationnelle ( $r'_j$ ) à la première période, il accepte nécessairement celui de la ressource non relationnelle ( $r_z$ ) à la seconde.

*ii Comportements et choix du bénéficiaire*

La valeur du produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  dépend premièrement de la valeur du capital social du bénéficiaire qui influence directement celle de  $V^t e_{r'_j}$ . En effet, plus la valeur du capital social de l'enfant est importante, plus il y a de chance pour qu'il ait directement accès à une ressource relationnelle ayant une ressource relationnelle ayant une valeur  $V^t r_{b_i \max}(V^t PIC_i)$  importante ( $V^t e_{r'_j}$  devient faible). Ainsi, lorsque le capital social de l'enfant est faible, nous considérons que l'ami de son père est le seul individu à pouvoir lui fournir une ressource satisfaisant son besoin  $b_i$ .

*Résultat 5.8. Nous montrons que plus la valeur du capital social du bénéficiaire est importante, plus la valeur de la ressource relationnelle médiatisée a de chances d'être faible.*

Aussi, la valeur du capital social de l'enfant influence négativement les coûts de transaction  $c_i^{r'_j}(V^t PIC_i)$  et  $c_i^{r_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j)$ , ce qui a pour conséquence d'augmenter la valeur du produit que retire le bénéficiaire (comme dans le 4<sup>ème</sup> chapitre).

Nous notons également que l'importance de la valeur du média augmente celle de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ , puisqu'elle influence :

- Positivement la valeur de la ressource relationnelle ( $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$ ) et la valeur de la performance  $V^t e_{r'_j}$ , puisqu'elle dépend positivement de  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$ .
- Positivement la valeur de la ressource non relationnelle  $V^t r_z$ , qui dépend de la valeur du capital social lié à la relation entre l'enfant et l'ami ( $PIC_{iz}$ ), qui dépend elle-même de la valeur du média  $PIC_j^{Tp}$ . Elle influence également la valeur de la performance  $V^t e_{r_z}$  qui dépend positivement de  $V^t r_z$ .
- Positivement la variation de la valeur de l'attraction interpersonnelle  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij,iz}$  puisqu'elle augmente les valeurs de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$ ,  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$  et donc  $V^t \lambda_{ijz}$  :
  - $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$ , puisque la valeur du média est directement liée à celle de  $V^t PIC_{iz}$  et qu'il est bien plus facile l'enfant d'inciter l'ami de son père à l'aider s'il possède des arguments convaincants – donnés par  $V^t PIC_{iz}$  - dès le début de la phase de mise à disposition  $L_{iz}$  (étape 3).
  - $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ , puisque plus  $V^t PIC_j^{Tp}$  est importante, plus le transfert de la ressource  $r_z$  a de chance d'occasionner un produit important et plus l'enfant aura de la reconnaissance envers son père.
  - donc celle de  $V^t \lambda_{ijz}$  qui est une fonction croissance de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$  et de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ .
- Négativement, la valeur du coût de transaction  $c_i^{r'_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j)$ , qui est imputé au produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ . En

effet, plus la valeur du média est importante, moins l'enfant a besoin de fournir d'efforts lors de la phase de mise à disposition pour inciter l'ami de son père à lui céder la ressource  $r_z$ .

*Résultat 5.9.* La valeur du média influence positivement la valeur de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ , car elle augmente celle de  $V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp})$ ,  $V^t e_{r'_j}$ ,  $V^t r_z$ ,  $V^t e_{r_z}$ ,  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ,  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$ ,  $V^t \lambda_{ijz}$ ,  $\mu_t^{t+1} V^t r'_z(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$  et diminue celle de  $c_i^{r_z}(V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j)$ .

La nature du média et sa complémentarité avec celle du capital social de l'enfant ont bien évidemment une influence sur la valeur du produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ . En effet, comme dans le modèle précédent, nous montrons qu'un média capitalistique est plus efficace si le capital social du bénéficiaire est relationnel (et réciproquement).

Cet effet est tout d'abord rendu sur la *valeur et la performance de la ressource relationnelle*  $r'_j$ , qui augmentent lorsque la nature du média est différente de celle du capital social du bénéficiaire (Chapitre 5.1.2.1). Mais plus généralement, dans le cas où  $PIC_i \rightarrow PIC_i^R$ , un média capitalistique a une grande influence sur le produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ . En effet, lorsque l'enfant a peu de ressource relationnelle capitalistique et que la ressource relationnelle est accompagnée d'un média capitalistique, il y a plus de chances que la valeur de la ressource non relationnelle ( $r_z$ ) soit importante pour le bénéficiaire.

Ces résultats corroborent ceux qui sont obtenus dans le cas de l'indépendance des transferts. Mais la nature du média a également un effet sur  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij,iz}$  puisque lorsque  $PIC_i \rightarrow PIC_i^K$ , l'enfant a peu de relations avec une attraction interpersonnelle importante. Ainsi, plus le capital social de l'enfant est capitalistique, plus transfert d'une ressource relationnelle accompagnée d'un média de type relationnel prendra de l'importance dans son capital social. Cette préférence se traduit alors sur

la variation de  $\Delta_t^{t+1}V^t A_{iz}$  et sur celle de  $\Delta_t^{t+1}V^t A_{ij}$  en reconnaissance du service rendu.

Par conséquent, la complémentarité de la nature du capital social du bénéficiaire avec celle du média influence également la valeur de  $\Delta_t^{t+1}V^t A_{ij,iz}$ . Nous pouvons ainsi penser que plus les individus  $i$ ,  $j$  et  $z$  auront des déterminants relationnels compatibles, plus la valeur de  $V^t \lambda_{ijz}$  sera importante et augmentera  $\Delta_t^{t+1}V^t A_{ij,iz}$ <sup>229</sup>.

*Résultat 5.10. L'influence de la nature du média sur le produit et le comportement du bénéficiaire dépend de la nature du capital social individuel du bénéficiaire tel que:*

- *Plus le capital social du bénéficiaire est capitalistique, plus le média doit être relationnel pour que le produit conjoint des deux transferts soit important. L'intérêt du bénéficiaire se porte sur l'augmentation de l'attraction interpersonnelle.*
- *Plus le capital social du bénéficiaire est relationnel, plus le média doit être capitalistique pour que le produit conjoint des deux transferts soit important. L'intérêt du bénéficiaire se porte en premier lieu sur la valeur et la performance de la ressource relationnelle puis sur celles de la ressource non-relationnelle.*

Dans le cas des relations intergénérationnelles familiales, nous pouvons montrer qu'il y a plus de chances pour que le bénéficiaire retire un produit important à l'issue du transfert, que dans le cas des relations non apparentées.

Premièrement, la relation particulière qui lie le père et l'enfant conduit l'ami du père à augmenter son attraction interpersonnelle sans que l'enfant réalise trop d'effort lors de l'étape d'incitation. En effet, en

---

<sup>229</sup> Cette proposition était également vraie dans le cas de l'indépendance des transferts.



compliquant l'accès à ses ressources (ou en refusant de céder sa ressource non relationnelle), l'ami du père risque d'une part de ne pas pouvoir profiter des avantages que lui procurerait une relation avec l'enfant (capital social et surplus relationnel), mais risque de perdre ceux de sa relation avec le père. Nous pouvons ainsi considérer que les coûts de transaction du bénéficiaire pour le transfert de la ressource non relationnelle seront d'autant plus faibles, que les caractéristiques (attraction capitalistique et interpersonnelle) ou le capital social du père est important et que l'ami estime que l'attraction interpersonnelle entre le père et l'enfant est importante. Aussi, le Résultat 5.6 reste donc valable dans le cas de l'interdépendance des produits.

Par ailleurs, nous montrons que lorsque les parents d'un enfant possède un capital social peu capitalistique (ce qui est souvent le cas au tout début de sa vie d'adulte), il est alors intéressant que ses parents lui transmettent leurs ressources relationnelles et leur capital social. L'avantage que procurent les transferts de ressources relationnelles médiatisées est d'autant plus grand que le capital social des parents est important, que l'enfant conserve des déterminants relationnels proches de ses parents et que l'enfant a des besoins qui correspondent aux ressources que peuvent partager ses parents.

Avec l'exemple que nous prenions au début de ce chapitre, nous pouvons ainsi penser que plus les parents ont un capital social important et relatif aux besoins qui sont liés à l'éducation des enfants, plus il y a de chances pour l'enfant puisse accéder à ces ressources. Ce résultat confirme ainsi une certaine reproduction du système social et rend compte de l'impossibilité pour certaines catégories de la population d'accéder à certains établissements scolaires (grandes écoles, écoles privées...).

Par ailleurs, l'accès aux ressources relationnelles de ses parents et aux ressources non relationnelles de leurs relations sera facilité si

l'enfant conserve une attraction interpersonnelle importante avec ses parents. D'une part, ses parents lui cèderont plus facilement leur ressource relationnelle s'il est proche d'eux, d'autre part ses parents serviront davantage de moyen de pression sur la ressource relationnelle pour qu'elle lui transmette plus facilement sa ressource non relationnelle si l'ami estime que l'attraction interpersonnelle entre les membres de la famille est importante. Nous montrerons notamment dans le prochain chapitre (Chapitre 6.2.2) que les jeunes adultes ont intérêt à imiter leurs parents lorsque ces derniers ont des déterminants relationnels élevés. Ils accumulent ainsi davantage et plus rapidement le capital social apparenté.

Plus généralement dans ce paragraphe, nous venons de le montrer que le produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  que retire l'enfant des transferts de  $r'_j$  et de  $r_z$  ne correspond pas à la somme des produits de chaque transfert tel que :  $V^t P_i(r'_j, r_z) \neq V^t P_i(r'_j) + V^t P_i(r_z)$ . Nous allons maintenant montrer que les produits respectifs du père et de l'ami, ne correspondent pas non plus à ceux qu'ils retirent lorsque les transferts de  $r'_j$  et de  $r_z$  sont indépendants.

### *2.1.2. Produits et stratégies des fournisseurs*

En tenant compte des hypothèses d'interdépendance, nous déterminons les produits des individus  $j$  et  $z$  à l'issue du jeu, respectivement  $V^t P_j(r'_j, r_z)$  et  $V^t P_z(r'_j, r_z)$ . Pour mieux comprendre quels sont les produits et les enjeux que représentent le transfert d'une ressource relationnelle médiatisée, il convient de distinguer les deux fournisseurs.

#### *i Produit et comportement du fournisseur de la ressource non-relationnelle*

Pour déterminer le produit de l'ami du père, nous devons partir du produit  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  et ne considérer que le rôle joué par l'individu  $z$  dans ce

produit. En effet, l'ami du père retire du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$ , une satisfaction qui est égale au produit de l'enfant amputé de la partie qui concerne spécifiquement le transfert de la ressource relationnelle  $r'_j$  ( $V^t P_z(r'_j)$ ).

Par ailleurs, il convient d'y ajouter la reconnaissance que le père lui porte pour lui avoir fait gagner  $V^t P_j(r'_j)$  (et réciproquement). En effet, l'ami du père n'obtient  $V^t P_z(r'_j, r_z)$  qu'à condition que le père le présente à son enfant et qu'il médiatise suffisamment le transfert de sa ressource relationnelle. Il augmente ainsi la valeur de son attraction relationnelle envers le père ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zj}$ ).

Ces transferts lui permettent également de contrôler une nouvelle ressource relationnelle (l'enfant), que nous notons  $r'_{j_i}$  (avec  $r'_{j_i} = n_i$ ). Grâce à cette rencontre, nous identifions une accumulation supplémentaire de capital social individuel. L'ami accumule ainsi les moyens d'accéder aux ressources d'une nouvelle ressource relationnelle. Cette accumulation, que nous notons  $\mu_t^{t+1} V^t r'_{j_i} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$ , est liée à la valeur du média et à celle du capital social individuel de l'enfant. Elle est positivement liée au capital social du bénéficiaire qui augmente le nombre de couples ( $V^t PK_k, V^t PR_{zk}$ ) auquel peut désormais avoir accès l'ami du père par l'intermédiaire de l'enfant. Elle est également liée à la valeur du média qui facilite l'augmentation du potentiel capitalistique et du potentiel relationnel de l'enfant.

Enfin, comme pour le bénéficiaire, l'ami du père retire une certaine satisfaction de cette expérience, qui se traduit par l'obtention d'un surplus relationnel ( $V^t \lambda a_{zij}$ ).

*Résultat 5.11.* À partir de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ , nous montrons que le produit du fournisseur  $V^t P_z(r'_j, r_z)$  est déterminé par la somme de  $V^t P_z(r_z)$ , de la

variation de l'attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1}V^tA_{zj}$ ), du surplus relationnel ( $V^t\lambda\alpha_{zij}$ ), du coût de transaction ( $-c_z^{r_z}(V^tPIC_z)$ ) et de la nouvelle ressource relationnelle  $r'_j$  liée à une accumulation de capital social ( $\mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_i)$ ).

Le produit de l'ami du père qui cède la ressource non relationnelle, est ainsi de la forme suivante :

$$\begin{aligned}
 V^tP_z(r'_j, r_z) &= V^tP_z(r_z) + \Delta_t^{t+1}V^tA_{zj} + V^t\lambda\alpha_{zij} + \mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_i) \\
 V^tP_z(r'_j, r_z) &= \underbrace{V^tr_z + \left(1 + \frac{V^tr_z}{V^tr_{bi\max}}\right) \cdot V^tr_z}_{(a)} + \underbrace{\Delta_t^{t+1}V^tA_{zi} + \Delta_t^{t+1}V^tA_{zj} + V^t\lambda\alpha_{zij}}_{(b)} \\
 &\quad + \underbrace{\mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_i) - c_z^{r_z}(V^tPIC_z, V^tPIC_j)}_{(c)}
 \end{aligned}$$

Nous pouvons alors déterminer quelle est l'influence de la valeur, de l'importance et de la nature du capital social de l'enfant, de l'ami du père et du média, sur le choix et le comportement de l'individu  $z$ .

Nous montrons premièrement que plus la valeur du capital social du bénéficiaire est importante, plus l'ami du père a intérêt d'accepter le transfert car elle augmente celles de (b) et (c). Premièrement, plus le capital social de l'enfant est important, plus l'ami augmente son attraction relationnelle envers les individus  $i$  et  $j$  ( $\Delta_t^{t+1}V^tA_{zi}$  et  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{zj}$ ). En effet, il augmentera davantage la valeur de  $V^tA_{zi}$ , si la valeur du capital social de l'enfant est importante. De la même manière, l'ami sera d'autant plus reconnaissant envers le père ( $\Delta_t^{t+1}V^tA_{zj}$ ), si la valeur du

capital social de l'enfant est importante<sup>230</sup>. Par conséquent, la valeur du capital social de l'enfant influence positivement la valeur du surplus relationnel que retire l'ami ( $V^t \lambda_{z,ij}$ ).

Concernant la valeur du média de proximité ( $V^t PIC_j^{Tp}$ ), nous pouvons noter que son importance permet à l'ami de céder plus facilement la ressource  $r_z$  en augmentant la valeur de (b). En effet, l'individu  $z$  profite de la valeur du média transféré par le père à l'enfant, puisqu'à la prochaine transaction, l'enfant lui accordera plus facilement des ressources (de surcroît adaptée à ses besoins) s'il possède des informations relatives à son attraction capitalistique ou relationnelle.

Concernant  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zj}$ , l'ami sait que le père le présente comme une ressource relationnelle à ses relations. Il augmente ainsi la valeur des proximités relationnelles (une ou les quatre) en reconnaissance de la confiance et de l'intérêt que lui porte le père. Il augmente également la valeur de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zi}$ , puisque l'enfant va se servir du média de proximité (relationnel ou capitalistique) pour inciter l'ami de son père à lui transférer  $r_z$ .

En outre, plus la valeur du capital social du père est importante, plus il représente une ressource relationnelle importante pour son ami. Ainsi, lorsque le père et l'enfant sont proches et que la valeur du capital social du père est importante, l'ami a tout intérêt à facilement céder la ressource non relationnelle à l'enfant (faible coût de transaction  $c_z^{r_z}(V^t PIC_z, V^t PIC_j)$ ).

---

<sup>230</sup> La valeur du capital social de l'enfant augmente la valeur de la ressource relationnelle  $r'_{ji}$  (même si l'intérêt de l'ami pour  $r'_{ji}$  diminue avec l'importance de son capital social).

Enfin, la valeur du média facilite l'accumulation du capital social de l'ami, puisqu'elle lui permet d'avoir un solde relationnel positif  $V^{t+1}SR_{zi}$  plus important (*ceteris paribus*<sup>231</sup>) :

$$V^t SR_{zi} + V^t P_z(r'_j, r_z) > V^t SR_{zi} + V^t P_z(r_z).$$

*Résultat 5.12. "Ceteris paribus", la valeur du capital social du bénéficiaire et celle du média de proximité augmentent davantage le produit du fournisseur de la ressource non relationnelle dans le cas de l'interdépendance des transferts que dans celui de l'indépendance des produits.*

À propos de la nature du stock de capital social de l'enfant et de l'ami du père (et celle du média), nous montrons qu'il est préférable pour ces agents que leurs stocks respectifs de capital social soient de nature différente. Si l'enfant possède un capital social de type capitalistique, il est plus avantageux pour lui que le capital social de l'ami de son père soit relationnel (et réciproquement). En effet, lorsque ce dernier lui demandera une ressource relationnelle, celle-ci aura plus de chance d'être médiatisée par du capital social capitalistique ce qui avantagera l'ami de son père.

*Résultat 5.13. Il est intéressant pour le fournisseur de la ressource non relationnelle et le bénéficiaire d'avoir des stocks de capital social de nature différente.*

Dans cette logique, puisque nous savons qu'il est préférable pour un enfant ayant un capital social capitalistique que la ressource relationnelle soit accompagnée d'un média de proximité relationnel, l'ami du père a intérêt de donner les moyens au père de le considérer comme

---

<sup>231</sup> "Toutes choses égales par ailleurs".

faisant partie de son stock de capital social relationnel (et réciproquement). Si nous généralisons notre analyse, il est donc intéressant pour l'ami, que le père le recommande comme une ressource accompagnée du média de proximité approprié.

Pour le montrer, supposons que le capital social de l'ami comporte les deux dimensions (capitalistique et relationnelle) dans des proportions équivalentes. En fonction de la nature du capital social que possèdent les relations du père, l'ami va stratégiquement augmenter son attraction relationnelle ou son attraction capitalistique envers le père. Nous obtenons ainsi les stratégies suivantes :

- Si le père a de nombreuses ressources relationnelles possédant un stock de capital social capitalistique, l'ami va augmenter son attraction relationnelle envers le père pour être une ressource relationnelle intéressante à céder et accumuler davantage de capital social.
- Si le père a de nombreuses ressources relationnelles possédant un stock de capital social relationnel, l'ami va augmenter son attraction capitalistique envers le père pour être une ressource relationnelle intéressante à céder et accumuler davantage de capital social.

*Résultat 5.14. Il est intéressant pour le fournisseur de la ressource non relationnelle d'augmenter la valeur de son attraction capitalistique ou relationnelle, lorsque le capital social des relations du fournisseur de la ressource relationnelle est respectivement de nature relationnelle ou capitalistique.*

Par ailleurs, si l'ami a un capital social relationnel et qu'il sait que le capital social du père est capitalistique, il est dans son intérêt de l'informer que son capital social est relationnel. En effet, en sachant que son ami a accès à des ressources relationnelles dotées d'une forte

attraction capitaliste, le père va avoir intérêt à le solliciter pour un éventuel besoin intermédiaire  $b'$ . Il le proposera également aux membres de son propre réseau relationnel comme une ressource relationnelle pouvant elle-même médiatiser une ressource relationnelle ayant une valeur importante.

*Résultat 5.15. Lorsque les stocks de capital social de deux agents sont de natures différentes, il est intéressant pour chacun d'eux d'informer leur partenaire de la nature de leur capital social. Cela permet d'augmenter sa valeur en servant de ressource relationnelle et en proposant eux-mêmes une ressource relationnelle ou une ressource non relationnelle.*

Nous faisons à nouveau la démonstration que l'accumulation de capital social fait bien l'objet d'un investissement puisque l'ami doit rendre disponible une partie de ses ressources (ou fait l'effort d'augmenter son attraction relationnelle) pour accumuler du capital social. Nous allons maintenant étudier quel est le produit de l'ami lorsque les transferts sont interdépendants.

*ii Produit et comportement du fournisseur de la ressource relationnelle*

Comme pour le produit de l'ami, la valeur du produit du père correspond au rôle qu'il joue dans le produit que récupère l'enfant. Il faut cependant retirer de ce produit une partie de la valeur de la ressource relationnelle  $r'_{jz}$  qu'il concède à l'enfant en lui présentant son ami ( $\phi_t^{t+1}V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$  avec  $r'_{jz} = n_z$ ) et une partie de la valeur de la ressource relationnelle  $r'_{ji}$  qu'il concède à son ami en lui présentant son enfant ( $\phi_t^{t+1}V^t r'_{ji} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$  avec  $r'_{ji} = n_i$ ). Ces deux coûts sont considérés comme une dépréciation du capital social du père. En effet, le transfert d'une ressource relationnelle médiatisée diminue nécessairement la valeur du potentiel capitaliste du fournisseur, ce



qui enlève une partie de l'intérêt que peuvent avoir l'enfant et l'ami à entretenir une relation avec le père.

Par ailleurs, l'ami a une reconnaissance envers le père pour lui avoir fait gagner  $V^t P_z(r_z)$  (et réciproquement). Nous observons donc une variation de son attraction relationnelle envers son ami ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz}$ ). Aussi, nous devons retirer de son produit le coût que supporte le bénéficiaire en transformant l'attraction interpersonnelle  $A_{jz}$  en attraction interpersonnelle  $A_{iz}$  ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ). Enfin, comme pour les autres agents, le père retire une certaine satisfaction de cette expérience, qui se traduit par l'obtention d'un surplus relationnel ( $V^t \lambda_{jzi}$ ).

*Résultat 5.16.* À partir de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ , nous montrons le produit du père  $V^t P_j(r'_j, r_z)$  correspond à la somme de  $V^t P_j(r'_j)$ , de l'accumulation de attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz}$ ) et du surplus relationnel ( $V^t \lambda_{jiz}$ ). Nous retirons cependant la perte d'utilité qu'occasionne la rencontre entre son enfant et son ami (respectivement  $\phi_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$  et  $\phi_t^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) et le coût de la transformation de  $A_{jz}$  en  $A_{iz}$  ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ).

Le produit du fournisseur de la ressource relationnelle à l'issue du jeu dans le cas de l'interdépendance des transferts s'écrit ainsi :

$$\begin{aligned}
 V^t P_j(r'_j, r_z) &= V^t P_j(r'_j) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} + V^t \lambda_{jiz} - \phi_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i) \\
 V^t P_j(r'_j, r_z) &= \underbrace{\left( 1 + \frac{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp})}{V^t r_{bi \max} (V^t PIC_i)} \right)}_{(a)} \cdot \underbrace{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}}_{(b)} \\
 &\quad + \underbrace{\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} + V^t \lambda_{jiz} - c_j^{r'_j} (V^t PIC_j)}_{(c)} \\
 &\quad - \underbrace{\phi_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)}_{(d)} - \underbrace{\phi_t^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)}_{(e)}
 \end{aligned}$$

Concernant la décision du père, nous pouvons également déterminer quelle est l'influence de la valeur, de l'importance et de la nature du capital social de l'enfant, de l'ami, du père et du média.

Tout d'abord, nous pouvons supposer que plus la valeur du capital social de l'enfant est importante, moins le père a intérêt de proposer le transfert de la ressource relationnelle car le capital social du bénéficiaire diminue la valeur de (a) et augmente celle de (d). Par conséquent, si le capital social de l'enfant est important, il faut que le père s'assure que les avantages qu'il retire à l'issue du jeu compensent la dépréciation de son capital social ( $\phi_t^{t+1}V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$ ), c'est-à-dire l'ensemble des effets négatifs que joue la valeur de  $PIC_i$  sur  $V^t P_j(r'_j, r_z)$ .

L'effet de la valeur du capital social de son ami ( $PIC_z$ ) est également négatif sur la valeur de  $V^t P_j(r'_j, r_z)$ , puisqu'elle augmente la valeur de (e). Le père doit s'assurer que la reconnaissance de l'enfant pour le transfert de la ressource relationnelle ( $\Delta_t^{t+1}V^t A_{ji}$ ) soit suffisamment importante pour qu'elle compense la dépréciation du capital social qu'occasionne la rencontre entre l'enfant et l'ami ( $\phi_t^{t+1}V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) dans sa relation avec l'individu  $z$ .

Notons également que les effets négatifs de  $PIC_i$  et  $PIC_z$  sur (a), (d) et (e) peuvent en partie être compensés par la satisfaction que retire le père du fait que désormais son enfant et son ami se connaissent ( $V^t \lambda a_{jiz}$ ).

*Résultat 5.17. Nous montrons que l'effet de la valeur du capital social du bénéficiaire et du fournisseur de la ressource non relationnelle est négatif sur celle du produit que retire le père à l'issue du jeu dans le cas de l'interdépendance des transferts. Cet effet augmente avec la valeur des stocks de capital social respectifs des partenaires. Cette dépréciation de capital social peut être compensée par la reconnaissance qu'ont ses*

*partenaires envers le fournisseur de la ressource relationnelle d'avoir été mis en relation et par le surplus relationnel qu'il retire à l'issue du jeu.*

Pour la valeur du média de proximité ( $V^t PIC_j^{Tp}$ ), nous pouvons noter que son importance permet au père de céder plus facilement la ressource  $r'_j$  (et donc  $r_z$ ) puisqu'elle influence positivement la valeur de (a). Elle limite la perte liée à la transformation de  $A_{jz}$  en  $A_{iz}$  ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ) dans (b), mais augmente la perte de capital social qu'occasionnent (d) et (e). Le père doit donc doser la valeur de son média afin que le transfert de  $r_z$  se réalise et que ses gains (a), (b) et (c) soient les plus importants possibles, mais que son influence sur la perte occasionnée par (d), (e) et  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ , soit la plus faible possible.

*Résultat 5.18. Le fournisseur de la ressource relationnelle doit habilement doser la valeur de son média de proximité pour l'influence du média sur les gains liés aux transferts soient compense la perte de capital social qu'occasionne la médiatisation.*

Nous trouvons une solution face à ce problème non pas dans la valeur du média de proximité qui accompagne  $r'_j$ , mais dans la nature de ce média et du capital social respectifs de l'enfant et de l'ami du père. Nous montrons, en effet, qu'il est préférable pour le père, que l'enfant et l'ami possèdent un stock de capital social de même nature.

Si l'on suppose que  $PIC_i^R$  et  $PIC_z^R$  (ou  $PIC_i^K$  et  $PIC_z^K$ ) et que le capital social du père est de type capitalistique (ou respectivement relationnel), ce dernier continue de jouer un rôle important dans les réseaux  $W_i$  et  $W_z$ . Il restera ainsi toujours sollicité par l'enfant et l'ami pour d'éventuels besoins  $b'_i$  et  $b'_z$ . En effet, lorsque nous avons  $PIC_i^R$  et  $PIC_z^R$ , l'enfant et l'ami préfèrent faire appel aux ressources relationnelles dotées d'un média capitalistique plutôt que d'un média relationnel (et réciproquement si  $PIC_i^K$  et  $PIC_z^K$ ). De plus, lorsque les stocks de capital

social de l'enfant et de l'ami sont de même nature, la perte de capital social liée à (d) et (e) est limitée, puisqu'ils proposent sensiblement les mêmes ressources relationnelles avec les mêmes types de médias.

De même, il est préférable pour le père que son enfant et son ami fassent tous les deux partie de son capital social relationnel (ou capitaliste). En effet, si le capital social de l'enfant est sensiblement équivalent (en valeur et en nature) à celui de son ami, la perte de capital social qu'occasionne la rencontre entre ces deux agents – liée à (d) et (e) – reste limitée, puisqu'ils proposent sensiblement les mêmes ressources dans les mêmes conditions d'accès.

*Résultat 5.19. Il est dans l'intérêt du fournisseur de la ressource relationnelle que le bénéficiaire et le fournisseur de la ressource non relationnelle, aient un stock de capital social de même nature et qu'ils appartiennent tous les deux à son capital social capitaliste (ou relationnel).*

Dans le cadre des relations intergénérationnelles familiales, les résultats que nous venons d'évoquer pour le fournisseur de la ressource relationnelle sont intéressants à prendre en compte. Mais comme précédemment, nous devons envisager deux types de relation : relation parent - jeune enfant et parent - enfant.

Dans le premier cas (*parent - jeune enfant*), la dépréciation de capital social que nous constatons pour le fournisseur de la ressource relationnelle est faible. En effet, les ressources que partage l'ami avec l'enfant ne sont pas les mêmes que celles qu'il partage avec le père puisque l'enfant et le père ont des besoins très différents. La rencontre entre son enfant et son ami ne peut donc qu'occasionner des avantages pour le père.

Dans le deuxième cas (*parent – enfant*), qui constitue le cadre d'analyse général de la médiatisation de proximité pour les relations intergénérationnelles familiales, la perte de capital social qu'occasionne le transfert d'une ressource relationnelle médiatisée est plus importante. En effet, l'enfant étant adulte, il peut désormais directement s'adresser à l'ami de son père et directement profiter des ressources qu'il partage. Pour éviter cela, nous pouvons supposer que le père peut éduquer son enfant de telle sorte qu'il se doit de passer par son père lorsqu'il souhaite accéder aux ressources de ses amis. Mais comme nous le verrons (Chapitre 6.2), l'héritage institutionnel parental tend à perdre de son importance dans la valeur des déterminants relationnels de l'enfant au fur et à mesure qu'il prend de l'âge.

Nous pouvons ainsi considérer que l'enfant respectera cette règle institutionnelle au début de sa vie d'adulte, mais qu'il mobilisera par la suite plus directement son capital social apparenté (lié à la famille). La dépréciation du capital social est donc faible lorsque l'enfant vient juste de quitter le foyer parental, mais peut s'avérer plus importante par la suite.

Dans ce paragraphe, nous montrons ainsi que le transfert d'une ressource relationnelle médiatisée occasionne une dépréciation du capital social du père, mais peut également s'avérer un bon moyen d'accumuler davantage de capital social. Il s'agit pour le fournisseur de la ressource relationnelle de "justement" doser la valeur de son média, pour qu'il lui confère plus d'avantages que ce qu'il ne provoque de pertes.

### *2.1.3. Situations relationnelles des partenaires à l'issue des transferts*

Dans le cas de l'interdépendance des transferts, nous n'avons plus deux, mais trois transferts relationnels à déterminer pour chaque transfert considéré. Comme nous ne distinguons pas les produits engendrés par les deux transferts (tel que nous ayons 3 produits et non

4), le calcul des soldes relationnels n'est pas aussi intuitif que dans le cas de l'indépendance des transferts.

Le calcul du solde relationnel de chaque acteur en  $t+1$  reste la somme (ou la différence) entre le solde relationnel initial et le produit du transfert auquel participe l'acteur. Même dans le cas de leur interdépendance, nous devons donc distinguer les deux transferts.

Tableau 5.1. Détermination des soldes relationnels dans le cas de l'interdépendance des transferts

	<i>Transfert de <math>r'_j</math></i>
Enfant ( $n_i$ )	$V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} - V^tP_i(r'_j) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$
Père ( $n_j$ )	$V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} + V^tP_j(r'_j) + 2c_j^{r'_j}(V^tPIC_j)$
Ami ( $n_z$ )	$V^{t+1}SR_{zj} = V^tSR_{zj} + \Delta_t^{t+1}V^tA_{zj} - \mu_t^{t+1}V^tr'_j(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_i)$
	<i>Transfert de <math>r_z</math></i>
Enfant ( $n_i$ )	$V^{t+1}SR_{iz} = -V^tP_i(r_z) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{iz}$
Père ( $n_j$ )	$V^{t+1}SR_{jz} = V^tSR_{jz} + \Delta_t^{t+1}V^tA_{jz} + \phi_t^{t+1}V^tr'_j(V^tPIC_j^{Tp}, V^tPIC_i)$
Ami ( $n_z$ )	$V^{t+1}SR_{zi} = V^tP_z(r_z) + 2c_z^{r_z}(V^tPIC_z)$

Mais que ce soit pour l'un ou l'autre des transferts, nous ne prenons pas en compte la valeur des surplus liés au fait que les trois agents se connaissent désormais. En effet, les surplus d'interdépendance ou relationnels sont captés par les agents et ne sont en aucun cas dû à leurs partenaires. Cependant, nous pensons que l'ami est redevable envers le père de sa rencontre avec l'enfant, tel que  $\mu_t^{t+1}V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$  est déduit de son précédent solde relationnel  $V^t SR_{zj}$ .

Dans le cas particulier d'une relation parent - jeune enfant, les soldes relationnels que nous venons de présenter sont sensiblement les mêmes. Nous devons cependant retirer des équations précédentes les gains  $(\mu_t^{t+1}V^t r'_z(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \mu_t^{t+1}V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i))$ , et les pertes  $(\phi_t^{t+1}V^t r'_z(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$  et  $\phi_t^{t+1}V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i))$  de capital social individuel.

Pour la médiatisation de proximité que nous venons de présenter, nous avons restreint notre analyse aux relations que pouvaient entretenir des adultes entre eux. Ainsi, du point des relations intergénérationnelles familiales, il convenait de considérer que seule la relation parent - enfant pouvait être envisagée pour la médiatisation de proximité.

Nous avons cependant évoqué à de nombreuses reprises les particularités du transfert d'un média de proximité dans le cas d'une relation de type parent - jeune enfant. En effet, nous n'excluons pas l'idée qu'un média de proximité puisse être transmis des parents à l'enfant. Nous supposons juste qu'il doit également être accompagné d'un média de recommandation. Comme nous allons le montrer, le média de recommandation permet au fournisseur d'accorder son aide à l'enfant en s'assurant qu'il obtiendra une créance de ce transfert. L'enfant n'ayant le potentiel capitalistique suffisant pour répondre aux attentes de l'ami de

son père, nous supposons ainsi que c'est le père qui va être endetté envers son ami pour le service que ce dernier a rendu à son enfant.

## 2.2. Le cas de la médiatisation de recommandation ou comment garantir le transfert de la ressource non relationnelle

Pour étudier la médiatisation de proximité, nous avons supposé que les individus  $i$  et  $z$  entretenaient une relation symétrique  $LS_{iz}$  au début du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$  et que les soldes relationnels étaient nuls. Dans le cas d'une médiatisation de recommandation, le média n'est plus constitué d'informations relatives à l'attraction capitaliste ou à l'attraction interpersonnelle de l'ami. La fonction du média de recommandation est de permettre à l'enfant d'entreprendre sa relation avec l'ami de son père en ne débitant son solde relationnel du produit du transfert de la ressource non relationnelle. C'est donc comme si nous supposions que le père dotait l'enfant d'un solde relationnel positif - tel qu'il possède une créance sur son ami - ce qui facilite l'accès à la ressource non relationnelle  $r_z$ .

Comme nous l'avons supposé au tout début de notre analyse, une créance ne peut être obtenue qu'à l'issue d'un transfert. Il est donc vraisemblablement impossible pour l'enfant de détenir une créance sociale sur l'ami de son père au début de la relation. Cependant, nous pouvons envisager qu'un agent puisse céder sa créance relationnelle à un tiers, tel que le bénéficiaire soit effectivement doté d'une créance relationnelle dès le début de sa relation avec le débiteur. Mais il est difficile d'envisager une telle action puisqu'il faudrait que les conditions dans lesquelles la créance a été obtenues par le père soient les mêmes que celles dans lesquelles l'enfant demande le remboursement de la créance. Nous éviterons donc de considérer que le père transfère une créance relationnelle à son enfant et choisissons une autre méthode.



En effet, plutôt que de considérer que le père transfère une créance à l'enfant, nous convenons qu'à l'issue du transfert de la ressource non relationnelle, la dette que l'enfant devrait avoir sur l'ami du père est récupérée par le père. Le père diminue donc son solde relationnel ( $V^t SR_{jz}$ ) du produit que retire l'enfant du transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$ .

Ce mécanisme, que nous appelons médiatisation de recommandation, se distingue de la réciprocité indirecte (ou inversée) par le caractère volontaire de l'action. En effet, dans le cas d'une réciprocité indirecte, un agent A qui a rendu un service à un agent B, peut se voir accorder un service par un agent C qui a observé ce premier transfert. C'est la mutualisation des services que se rendent volontairement les membres d'un groupe qui permet au système de fonctionner et d'équilibrer la valeur des soldes relationnels (exemple du Système d'Echange Local). Dans le cas que nous allons présenter, nous supposons que l'agent A (ami) donne à l'agent B (enfant) car il sait que l'agent C (père) lui l'aidera à son tour à la prochaine période. Nous supposons ainsi que l'agent C garantit le transfert entre A et B en promettant d'aider le fournisseur à son tour.

Pour médiatiser la ressource relationnelle  $r'_j$ , le père va donc la doter d'un média de recommandation en "assurant" le transfert de la ressource non-relationnelle  $r_z$ . Nous comparons cette méthode à une forme d'assurance proposée par le père à son ami en échange du service qu'il rend à l'enfant. Nous supposons que le père s'engage à ce que le produit réalisé par l'enfant soit déduit de son propre solde relationnel, si ce dernier ne peut (ou ne souhaite) pas respecter ses engagements (réaliser un contre-don).

Ainsi, même si la médiatisation de recommandation respecte la même logique que la médiatisation de proximité, nous montrons que les

produits, les comportements et les choix des agents respectifs des agents sont différents.

*Définition La médiatisation de recommandation consiste à garantir le produit de la ressource non relationnelle auprès de la ressource relationnelle pour faciliter son transfert au bénéficiaire. Le fournisseur de la ressource relationnelle assure donc le fournisseur de la ressource non relationnelle que si le bénéficiaire ne peut (ou ne souhaite) pas rembourser sa dette, il déduira le produit du transfert de la ressource non relationnelle de son propre solde relationnel.*

Bien évidemment, nous pourrions penser qu'il serait plus simple pour le père de laisser son enfant et son ami négocier le transfert de la ressource non relationnelle à l'aide d'un média de proximité par exemple. Mais plusieurs situations peuvent le conduire à opter pour une médiatisation de recommandation :

- *Problème d'affinité (ou de proximité) :* le père connaissant la valeur des déterminants respectifs de l'enfant et de l'ami sait qu'ils sont pour le moment incompatibles et qu'il n'y a aucune chance pour que le transfert de la ressource non relationnelle se réalise, même s'il accompagne la ressource relationnelle d'un média de proximité. Il souhaite par ailleurs que son enfant lui soit redevable de ce service. C'est notamment le cas d'une *relation parent - jeune enfant*, puisqu'il y a peu de chances pour qu'un enfant et un adulte aient des déterminants relationnels très compatibles.
- *Problème de statut :* le père tient une place stratégique dans le réseau de l'un de ses partenaires (indifféremment  $i$  et ou  $z$ ) et sait que s'il accompagne la ressource  $r'_j$  d'un média de proximité, il perdra cet avantage (forte valeur de  $\phi_i^{t+1}V^t r'_j (V^t PIC_j^T, V^t PIC_i)$  ou de  $\phi_i^{t+1}V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^T, V^t PIC_z)$ ). C'est notamment le cas dans une *relation*

*parent - jeune enfant* puisque le père est responsable du bien être de son enfant et se doit de garantir la satisfaction de certains besoins.

- *Problème d'information* : le père ne connaît pas assez son ami pour accompagner la ressource  $r_j$  d'un média de proximité et préfère rester prudent.

- *Problème du débiteur* : le père a une dette importante envers son enfant et souhaite prendre à son compte le produit du transfert de  $r_z$  pour augmenter la valeur de son solde relationnel. C'est le cas d'une *relation parent - jeune enfant*, puisque le père étant responsable du bien être de son enfant est à tout moment débiteur de celui-ci.

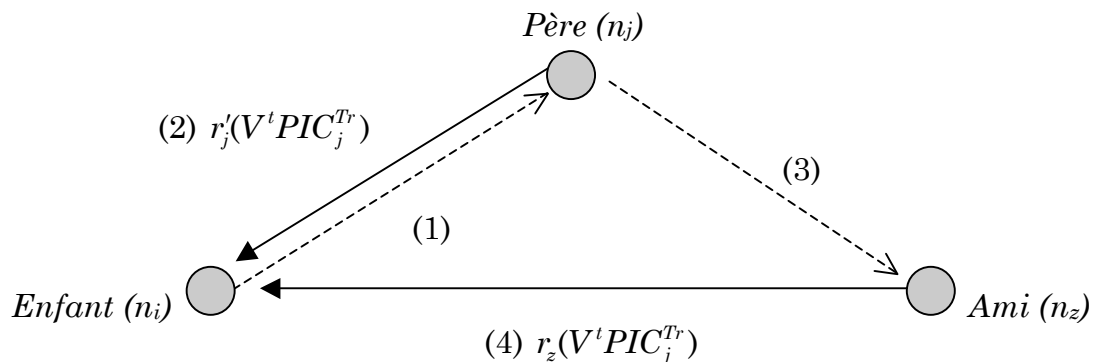
- *Certitude de non participation* : le père sait que l'enfant possède des ressources qui intéressent son ami et qu'il lui cèdera à la prochaine période. Par ailleurs, à partir d'informations relatives à son attraction interpersonnelle et à l'historicité de leur relation, il sait que l'enfant honorera sa dette relationnelle. Il ne prend donc aucun risque en se portant garant et en retire un avantage certain.

Pour l'une de ces raisons, le père décide donc d'intervenir auprès de son ami pour faciliter le transfert de la ressource non relationnelle. Dans toute notre analyse, nous poursuivrons l'étude de la relation parent – enfant et nous montrerons en temps voulu les particularités de la relation parent - jeune enfant. Ainsi, après avoir défini le cadre d'analyse particulier de la médiatisation de recommandation, nous observerons les produits que retirent chaque agent à l'issue du jeu (Chapitre 5.2.2.1). Puis nous étudierons la stratégie et le comportement de chacun en montrant notamment l'influence de la valeur du capital social individuel de chaque partenaire et celle du média de recommandation sur les choix individuels (Chapitre 5.2.2.2).

### 2.2.1. Cadre d'analyse et produits des transferts

Le choix de la médiatisation de recommandation se fait lors de la phase de mise à disposition de la ressource relationnelle  $r'_j$  (1) et devient une condition de ce transfert (2). Au début de la deuxième période, nous supposons que la ressource  $r'_j$  est accompagnée d'un média de recommandation et nous notons sa valeur :  $V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tr})$ . C'est donc comme si la phase de mise à disposition de la ressource non relationnelle  $r_z$  était effectué par le père auprès de son ami, pour le compte de l'enfant (3). Par contre le transfert de la ressource non relationnelle s'effectue toujours entre l'enfant et l'ami du père (4). C'est d'ailleurs cette dernière étape qui différencie la médiatisation de recommandation du rôle d'intermédiaire que nous avons développé au début de ce chapitre.

Figure 5.11. Déroulement du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de recommandation



Concernant la médiatisation de la ressource relationnelle, le père se porte garant du remboursement de la dette de son enfant pour les raisons que nous avons évoquées. Pour simplifier notre analyse, nous allons supposer que le père pense que l'enfant peut rembourser sa dette envers son ami, mais qu'il subsiste une incertitude sur ce transfert. Nous probabilisons donc le contre-don de l'enfant tel que : le père sait qu'il y a "q" chances pour qu'il puisse (ou ne veuille) réaliser un contre-don et (1-

$q$ ) chances pour qu'il ne puisse (ou ne veuille) pas le faire et que ce soit lui qui prenne à son compte la dette en question.

Pour estimer la valeur de  $q$ , le père mobilise bien évidemment son capital social pour déterminer et comparer le potentiel capitalistique de l'enfant avec les besoins de son ami. Il estime également la compatibilité relationnelle de ces individus, à partir de ses attractions interpersonnelles ( $V^t A_{ji}$  et  $V^t A_{jz}$ ). Enfin, nous supposons qu'il se préoccupe en particulier du déterminant institutionnel de son enfant. Ce dernier l'informe notamment sur les normes et les valeurs qu'il respecte et lui permet d'estimer la probabilité " $q$ ".

Nous pouvons ainsi penser que dans le cas particulier d'une *relation parent - jeune enfant*, la probabilité  $q$  est très faible. En effet, il y a très peu de chances pour que les ressources d'un jeune enfant puisse être intéressantes pour les besoins spécifiques d'un adulte et conduise à un contre-don du jeune enfant envers l'ami du père.

Concernant le transfert de la ressource non-relationnelle, l'ami la cède à l'enfant tout en sachant que sa créance est assurée par un tiers. Par conséquent, à défaut de pouvoir (ou de vouloir) solliciter l'aide du bénéficiaire à l'avenir, l'ami peut toujours solliciter celle du garant (son père). Pour simplifier notre analyse, nous supposons que la probabilité pour que l'ami sollicite l'aide de l'enfant est également  $q$ .

*Hypothèse 19* *Nous supposons que tous les agents savent que la probabilité qu'il y ait un transfert de  $n_i$  à  $n_z$  à la prochaine période est de  $q$  ( $0 < q \leq 1$ ).*

Nous reprenons les fonctions précédentes des produits obtenus à l'issue du jeu en considérant cependant que :

- Le père supporte désormais un coût de transaction supplémentaire  $V^t g(r_z)$ , puisqu'il garantit le transfert de la ressource non relationnelle  $r_z$ . Ce coût de transaction se distingue et

s'ajoute à celui que subit déjà le père lors du transfert de la ressource relationnelle ( $c_j^{r'_j}(V^t PIC_j)$ ) et pour éviter toute confusion, nous le nommons "coût de recommandation". Il n'existe par contre plus de coût de transformation  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ .

- La valeur de  $V^t PIC_j^{Tr}$  représente ainsi la garantie qu'octroie le père à son enfant et son ami, tel que la valeur de la ressource non relationnelle augmente lorsque la valeur de  $V^t PIC_j^{Tr}$  est importante.

Tableau 5.2. Produits des partenaires à l'issue du jeu : transfert d'une ressource relationnelle accompagnée d'un média de recommandation suivi du transfert d'une ressource non relationnelle

<p><i>Enfant</i> (<math>n_i</math>)</p>	$V^t P_i(r'_j, r_z) = V^t P_i(r'_j) + V^t P_i(r_z) + q(V^t \lambda_{ijz} + \mu_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_z))$ $V^t P_i(r'_j, r_z) = V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tr}) + V^t r_z(V^t PIC_j^{Tr}) - c_i^{r'_j}(V^t PIC_i) - c_i^{r'_z}(V^t PIC_j^{Tr}, V^t PIC_j)$ $+ \frac{V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tr})}{V^t r_{bi \max}(V^t PIC_i)} \cdot V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tr}) + \frac{V^t r_z(V^t PIC_j^{Tr})}{V^t r_{bi \max}} \cdot V^t r_z(V^t PIC_j^{Tr})$ $+ (\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} + q V^t \lambda_{ijz}) + q \mu_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_z)$
<p><i>Père</i> (<math>n_j</math>)</p>	$V^t P_j(r'_j, r_z) = V^t P_j(r'_j) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} - V^t g(r_z)$ $+ q(V^t \lambda_{jiz} - \phi_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_i) - \phi_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_z))$ $V^t P_j(r'_j, r_z) = \left(1 + \frac{V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tr})}{V^t r_{bi \max}(V^t PIC_i)}\right) \cdot V^t r'_j(V^t PIC_j^{Tr}) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - c_j^{r'_j}(V^t PIC_j)$ $+ \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{zj} + q V^t \lambda_{jiz} - V^t g(r_z)$ $- q \phi_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_i) - q \phi_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_z)$
<p><i>Ami</i> (<math>n_z</math>)</p>	$V^t P_z(r'_j, r_z) = V^t P_z(r_z) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{zj} + q(V^t \lambda_{zij} + \mu_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_i))$ $V^t P_z(r'_j, r_z) = \left(1 + \frac{V^t r_z(V^t PIC_j^{Tr})}{V^t r_{bi \max}}\right) \cdot V^t r_z(V^t PIC_j^{Tr}) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{zj} + q V^t \lambda_{zij}$ $+ q \mu_t^{t+1} V^t r'_j(V^t PIC_i) - c_z^{r'_z}(V^t PIC_j^{Tr}, V^t PIC_z, V^t PIC_j)$

À partir de ces résultats, nous montrons que :

- *La valeur de la ressource relationnelle  $r_j$  dépend positivement de  $(V^t PIC_j^{Tr})$ , c'est-à-dire de la garantie que propose le père et non des caractéristiques (attraction capitalistique ou interpersonnelle) de son ami.*
- *Le média de recommandation a une forte influence (positive) sur la valeur et la performance de la ressource non relationnelle  $r_z$ , qui augmentent avec le niveau de garantie que propose le père à son ami.*
- *La valeur du média de recommandation  $(V^t PIC_j^{Tr})$  est négativement corrélée avec la probabilité  $q$ . En effet, plus il y a de chance pour qu'il y ait un transfert ultérieur  $n_i \rightarrow n_z$ , moins la garantie que propose le père doit être importante.*
- *Même si nous supposons qu'il existe une variation des attractions interpersonnelles  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$  et  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zi}$ , elle est nécessairement moins importante que dans le cas d'une médiatisation de proximité. En effet, l'enfant et l'ami du père n'ont pas de rapports directs et n'ont que peu d'information sur leur partenaire. Nous pouvons même supposer que ces valeurs sont négativement corrélées avec le média de recommandation  $(V^t PIC_j^{Tr})$ . En effet, plus le père garantit le transfert de  $r_z$  auprès de son ami, plus il considère que son enfant est peu solvable ou qu'il y a peu de chance pour qu'il y ait ultérieurement un transfert  $n_i \rightarrow n_z$ .*
- *Il n'y a que lorsque l'enfant réalise le contre-don (probabilité "q") que les partenaires du jeu perçoivent un surplus relationnel  $(V^t \lambda_{jiz})$ . De même, il n'y a que dans ce cas que l'enfant et l'ami peuvent profiter du capital social de la nouvelle ressource relationnelle qu'il viennent d'accumuler (respectivement*

$\mu_t^{t+1}V^t r'_j(V^t PIC_i)$  et  $\mu_t^{t+1}V^t r'_j(V^t PIC_z)$ ). En effet, nous considérons que ce n'est pas parce que l'ami du père cède une ressource non relationnelle à l'enfant qu'ils entretiennent une relation. Bien que les agents perçoivent un produit de ce transfert, les coûts supportés pour le transfert de cette ressource appartiennent à la relation entre le père et son ami. Nous considérons ainsi que tant que l'enfant n'a pas réalisé un contre-don envers l'ami de son père, ils n'entretiennent pas de relation.

- *Comme dans le cas précédent de la médiatisation de proximité, le coût de transaction lié au transfert de la ressource relationnelle dépend négativement de la valeur du capital social des partenaires. En effet, plus l'attraction interpersonnelle est importante entre l'enfant et le père, plus il est facile pour l'enfant de demander l'aide de son père et à son père de la lui accorder.*

- *Par ailleurs, plus la valeur du média de recommandation est importante, plus le coût de transaction lié au transfert de la ressource non relationnelle est faible. En effet, plus la garantie que propose le père est sûre, plus son ami accorde facilement son aide à l'enfant. De même, plus la valeur du capital social du fournisseur de la ressource relationnelle est importante, moins le coût de transaction lié au transfert de la ressource relationnelle est important. En effet, lorsque le capital social du père est important, l'enfant a plus de facilité à solliciter l'aide de l'ami. De son côté, l'ami du père est davantage intéressé pour aider l'enfant du père si les ressources que partagent le père sont intéressantes et facilement accessibles.*

Sur la base des produits retirés par les partenaires à l'issue du jeu, nous envisageons de discuter de la stratégie individuelle de chaque acteur. Pour effectuer cette analyse, il convient d'étudier la valeur des soldes relationnels à l'issue du jeu ainsi que les variables qui peuvent influencer les choix de chaque partenaire à chaque étape du jeu.



*2.2.2. Stratégies et comportements des agents dans le cas d'une médiatisation de recommandation*

Dans la relation parent - enfant  $\langle n_i, n_j \rangle$ , l'enfant n'a que peu de contrôle sur la valeur et la performance de la ressource relationnelle, puisqu'il ne négocie pas celles de la ressource non relationnelle. Il ne peut que supposer que le père va faire de son mieux pour inciter son ami à lui céder la meilleure ressource dans les meilleures conditions possibles.

Comme nous l'avons suggéré, le transfert du média de recommandation occasionne un coût de transaction (ou coût de recommandation) au père ( $V^t g(r_z)$ ). Comme la valeur du capital social transféré est différente pour le père et l'enfant, nous considérons que c'est la valeur du coût de recommandation  $V^t g(r_z)$  qui renseigne l'enfant sur l'effort que réalise son père pour lui faire bénéficier de la ressource non relationnelle  $r_z$ . Ainsi, quelle que soit la valeur de  $q$ , l'enfant voit son solde relationnel ( $V^t SR_{ij}$ ) diminué de  $V^t g(r_z)$  et son père récupère la valeur de  $V^t g(r_z)$  en créance sur son solde relationnel ( $V^t SR_{ji}$ ).

Concernant la relation entre l'enfant et l'ami du père  $\langle n_i, n_z \rangle$ , il y a une probabilité  $q$  pour que l'enfant ait un solde relationnel négatif à la suite du transfert de la ressource  $r_z$ . En effet, il n'y a que dans le cas où il réalise un contre-don envers l'ami de son père que nous pouvons considérer que ce premier transfert vient en déduction de son solde relationnel.

Pour la relation entre le père et son ami  $\langle n_i, n_z \rangle$ , il existe une probabilité  $(1 - q)$  pour que l'enfant ne réalise pas de contre-don et que ce soit le père qui récupère sa dette tel qu'il voit son solde relationnel initial diminuer de  $V^t P_j(r_z) - 2\Delta_i^{t+1} V^t A_{jz}$  (avec  $V^t P_j(r_z) \approx V^t P_i(r_z)$ ). Comme pour l'enfant, l'ami du père n'accumule du capital social ( $\mu_i^{t+1} V^t r'_{ji}(V^t PIC_i)$ ) qu'à condition que l'enfant réalise un contre don.

Tableau 5.3. Détermination des soldes relationnels lorsque la ressource relationnelle est accompagnée d'un média de recommandation

$\langle n_i, n_j \rangle$	Relation parent - enfant
<p><i>Enfant</i> (<math>n_i</math>)</p>	$V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} - V^tP_i(r'_j) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} - V^tg(r_z)$ $- (1-q) \left[ V^tP_i(r_z) - 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} \right]$ $- q \left( \mu_t^{t+1}V^tr'_z (V^tPIC_z) \right)$
<p><i>Père</i> (<math>n_j</math>)</p>	$V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} + V^tP_i(r'_j) + 2c_j^{r'_j} (V^tPIC_j) + V^tg(r_z)$ $+ (1-q) \left[ V^tP_j(r_z) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ji} \right]$ $+ q \left( \phi_t^{t+1}V^tr'_z (V^tPIC_z) \right)$
$\langle n_i, n_z \rangle$	Relation enfant - ami
<p><i>Enfant</i> (<math>n_i</math>)</p>	$V^{t+1}SR_{iz} = -q \left[ V^tP_i(r_z) - 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{iz} \right]$
<p><i>Ami</i> (<math>n_z</math>)</p>	$V^{t+1}SR_{zi} = q \left[ V^tP_z(r_z) + 2c_j^{r'_z} (V^tPIC_z, V^tPIC_j^{Tr}) \right]$
$\langle n_j, n_z \rangle$	Relation parent - ami
<p><i>Père</i> (<math>n_j</math>)</p>	$V^{t+1}SR_{jz} = V^tSR_{jz} - (1-q) \left[ V^tP_j(r_z) - 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{jz} \right]$ $+ q \left( \phi_t^{t+1}V^tr'_j (V^tPIC_i) \right)$
<p><i>Ami</i> (<math>n_z</math>)</p>	$V^{t+1}SR_{zi} = (1-q) \left[ V^tP_z(r_z) + 2c_j^{r'_z} (V^tPIC_z, V^tPIC_j^{Tr}) \right]$ $- q \left( \mu_t^{t+1}V^tr'_j (V^tPIC_i) \right)$

Nous étudierons dans un premier temps la stratégie du père puis celles de son enfant et de son ami. Pour chaque partenaire, nous devons envisager un premier cas dans lequel nous supposons qu'il y a de fortes chances pour que l'enfant réalise un contre-don, puis un second dans lequel la probabilité, pour que le père doive prendre en charge la dette de son enfant, est importante. Le premier cas peut être considéré comme représentatif d'une relation intergénérationnelle familiale parent - enfant et le second d'une relation parent - jeune enfant.

Stratégies et comportements du père :

*Lorsque la valeur de  $q$  est importante ( $q \rightarrow 1$ ), le jeu se déroule comme s'il n'y avait pas eut de médiatisation de recommandation en dehors des coûts de recommandation que nous avons formulés. Nous pouvons alors supposer que si le père prévoyait que  $q \rightarrow 1$ , la valeur du média importe peu dans sa relation avec l'enfant puisqu'il estime le coût de recommandation comme nul et qu'il ne retire qu'un faible produit à l'issue du jeu. Il est dans ce cas plus intéressant pour le père d'accompagner la ressource relationnelle d'un média de proximité<sup>232</sup>.*

En effet si le père sait que les ressources de son enfant peuvent fortement intéresser son ami et qu'il sait que l'enfant est prêt à les lui céder, il a peu d'intérêt à se porter garant du transfert de la ressource non relationnelle. Il est dans ce cas plus judicieux d'accompagner la ressource relationnelle d'un média de proximité pour obtenir les surplus de coopération qui y sont rattachés et un surplus relationnel plus important.

---

<sup>232</sup> Nous pourrions envisager une autre interprétation de cette situation si nous supposons que les agents peuvent mentir à propos de la valeur de leurs coûts/gains. Dans ce cas, le père aurait tout intérêt à faire croire à son enfant que le coût de garantie est très important alors qu'il est sensiblement nul.

Lorsque la valeur de  $q$  est faible ( $q \rightarrow 0$ ), le père ne prend pas de risque car il sait que le coût de recommandation va être important ( $V^t g(r_z)$ ). Il va donc davantage le prendre en compte dans sa fonction d'utilité et évaluer si les avantages qu'il retire à l'issue du jeu compensent ce coût. Par ailleurs, il prend en compte la valeur de son solde relationnel en  $t+1$  et l'importance respective de son enfant et de son ami dans  $W_j$ , pour estimer la valeur de son média de recommandation. Son estimation dépend ainsi de la probabilité que l'enfant réalise un contre-don, tel que :

- Plus la valeur de  $q$  est faible et plus il porte d'intérêt aux ressources de l'enfant (valeurs de  $PK_i$ ,  $PR_{ji}$  et  $PIC_i$  importantes), plus il va augmenter la valeur du média de proximité pour augmenter celle du coût de recommandation et augmenter la créance qu'il détient sur l'enfant.
- Plus la valeur de  $q$  est faible et plus il porte d'intérêt aux ressources de son ami (valeurs de  $PK_z$ ,  $PR_{jz}$  et  $PIC_z$  importantes), plus il va diminuer la valeur du média de recommandation afin que le produit qui vient en déduction de son solde relationnel ( $V^t SR_{jz}$ ) soit le plus faible possible.

#### Stratégies et comportements de l'enfant :

Pour le bénéficiaire, nous notons qu'il est plus intéressant pour lui de réaliser le contre-don pour : éviter d'augmenter son solde relationnel  $V^t SR_{ij}$ , percevoir le surplus relationnel ( $V^t \lambda \alpha_{ijz}$ ) et accumuler du capital social ( $\mu_t^{t+1} V^t r_{jz}' (V^t PIC_z)$ ). Il faut cependant qu'il étudie les caractéristiques (attraction capitalistique et interpersonnelle) de son ami pour savoir s'il est dans son intérêt d'entretenir une relation avec lui.

#### Stratégies et comportements de l'ami du père :

Pour l'ami, sa décision dépend des caractéristiques de l'enfant et du père et plus particulièrement de la valeur de leur capital social. En effet,

si le père possède un capital social important et que l'ami porte un grand intérêt à ses ressources, il va préférer détenir une créance sur le père plutôt que sur l'enfant. D'un autre côté, il peut être intéressant pour lui de solliciter l'aide de l'enfant si la valeur de son capital social est importante ( $\mu_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_i)$ ) ou si l'ami estime qu'il est intéressant pour lui de récupérer le surplus relationnel ( $V^t \lambda_{zij}$ )

---

## **Conclusion du 5<sup>ème</sup> Chapitre : Influence d'une médiatisation de proximité ou de recommandation dans le cas d'une relation intergénérationnelle familiale**

Pour débiter cette conclusion, rappelons que l'objet de cette thèse est de montrer qu'il existe et qu'il est possible de conceptualiser des transferts intergénérationnels familiaux de capital social individuel. Pour se faire, il convenait dans un premier temps de montrer que le capital social individuel était identifiable et qu'il pouvait être défini comme une forme de "capital". L'approche du capital social individuel que nous avons proposé dans la 2<sup>ème</sup> partie permet de dépasser ce premier obstacle puisque nous concluons en montrant qu'il est possible de définir les composantes du capital social et qu'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation. Dans le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous avons notamment insisté sur l'intérêt qu'ont les agents de mobiliser leur capital social lors de la phase de mise à disposition afin de faciliter leurs choix et de limiter les coûts de transactions qui sont inhérents au transfert d'une ressource non relationnelle.

Mais bien qu'indispensable, cette étape n'est pas suffisante pour pouvoir identifier ou expliquer les transferts intergénérationnels de capital social. Pour supposer que le capital social faisait l'objet d'un transfert, nous devons le rattacher au transfert d'une *ressource relationnelle*. En effet, le capital social est un potentiel d'interaction coopérative facilitant les transferts de ressources entre deux agents. Pour qu'un individu puisse transférer son capital social à un autre agent, il faut donc nécessairement que ce transfert soit rattaché à celui d'une ressource relationnelle puisqu'il correspond au potentiel capitalistique et relationnel de cette ressource particulière.

Pour rendre compte de ces contraintes, nous considérons désormais que nous sommes en présence de trois agents. Pour rendre compte de la particularité des relations intergénérationnelles familiales, nous

choisissons les trois agents suivants : l'enfant (bénéficiaire), le père (fournisseur de la ressource relationnelle) et l'ami (fournisseur de la ressource non relationnelle).

Le jeu que nous étudions se déroule alors de la manière suivante : (1) l'enfant souhaite satisfaire un besoin et sollicite l'aide de son père. (2) Ce dernier n'ayant pas la ressource non relationnelle adaptée, lui présente son ami. (3) L'enfant sollicite l'aide de l'ami de son père (4) qui lui fournit la ressource non relationnelle permettant de satisfaire son besoin.

Mais pour montrer qu'il est parfois nécessaire de transférer une ressource relationnelle lorsque l'on ne possède pas la ressource non relationnelle satisfaisant le besoin de notre partenaire, nous partons d'une situation dans laquelle un agent joue le *rôle d'intermédiaire*. Nous considérons ainsi que le père se procure une ressource non relationnelle auprès de son ami et la cède par la suite à son enfant. Il ne transfère ainsi pas de ressource relationnelle à l'enfant et évite que l'enfant et l'ami ne se connaissent. Nous montrons alors que cette situation est avantageuse pour le père si les coûts de transaction sont faibles ou s'il souhaite conserver de l'importance dans le réseau de ses partenaires.

Mais si ces conditions ne sont pas remplies, nous supposons que le jeu que nous étudions fait l'objet de deux transferts successifs : le transfert de la ressource relationnelle suivi du transfert d'une ressource non relationnelle.

Nous montrons ainsi que lorsque nous souhaitons transférer une ressource relationnelle à un agent, il convient de l'accompagner d'une partie de notre capital social afin que notre partenaire puisse satisfaire ses besoins. Nous appelons ce processus une "*médiatisation*" et nous envisageons qu'elle peut prendre deux formes : la médiatisation de proximité et la médiatisation de recommandation. Ce qui les différencie

est la valeur et la nature du média (partie du capital social que le père transfère avec sa ressource relationnelle):

- (1) Pour la *médiatisation de proximité*, le média est essentiellement composé d'informations relatives aux caractéristiques de la ressource relationnelle (potentiel capitalistique ou relationnel de l'ami).
- (2) Dans le cas d'une *médiatisation de recommandation*, le média correspond au transfert d'une créance sociale. Le père se porte ainsi garant du transfert de la ressource non relationnelle entre son enfant et son ami.

Pour la médiatisation de proximité, nous supposons donc que le père accompagne sa ressource relationnelles d'informations permettant à l'enfant d'accéder plus facilement aux ressources de son ami lors du 2<sup>ème</sup> transfert. Nous supposons qu'il est possible d'envisager deux cas :

Dans le premier, *les transferts sont indépendants*, tel que les agents ne retirent de produit que des transferts auxquels ils participent. Nous étudions ainsi séparément le transfert de la ressource relationnelle médiatisée entre le père et l'enfant et celui de la ressource non relationnelle entre l'enfant et l'ami du père.

Du point de vue des produits que retirent les partenaires du transfert de la ressource relationnelle, nous distinguons deux situations :

- Lorsque l'enfant et le père sont homophiles, l'enfant et le père ont le même réseau et sensiblement le même capital social. Dans ce cas, nous montrons que : le père a intérêt d'augmenter la valeur du média pour inciter l'enfant à accepter le transfert ; la valeur du capital social des partenaires influence peu les produits qu'ils retirent ; la médiatisation de la ressource relationnelle occasionne une forte dépréciation du capital social du père et une forte accumulation du capital social de l'enfant.



Envisager ce transfert dans le cadre d'une relation intergénérationnelle familiale de type parent – enfant (jeune adulte seulement), permet d'envisager que les partenaires ont sensiblement les mêmes déterminants relationnels. Cette particularité des relations familiales diminue fortement les coûts de transaction liés au transfert de la ressource relationnelle et les coûts de transformation liés à l'appropriation du média de proximité par le bénéficiaire.

Envisager ce transfert dans le cadre d'une relation intergénérationnelle familiale de type parent – jeune enfant, conduit à considérer que la dépréciation de capital social du père et l'accumulation de capital social de l'enfant sont très faibles.

- Lorsque l'enfant et le père appartiennent à des réseaux différents, nous montrons que : la valeur du capital social de l'enfant (et du père) diminue le coût de transaction, mais augmente la performance de la ressource relationnelle ; la valeur du capital social de l'ami augmente la valeur du capital social accumulé par l'enfant mais également la dépréciation du capital social du père ; la nature du média doit être complémentaire à celle de l'enfant.

Si nous envisageons ce transfert dans le cadre d'une relation intergénérationnelle familiale de type parent – enfant, nous montrons que le père et l'enfant ont intérêt à transférer leur capital social si la nature de leur capital social respectif est opposée. Par ailleurs la médiatisation de proximité - dans le cas d'agents différenciés - n'occasionne qu'une faible dépréciation du capital social du fournisseur si la valeur de son capital social est importante. Ainsi, plus les parents auront un capital social élevé, plus ils seront incités à le transférer à leurs enfants.

Dans la seconde, *les transferts sont interdépendants*, tel que chaque agent connaît l'issue du jeu et fait son choix en connaissant les produits qu'ils retire des deux transferts.

L'enfant fait donc simultanément le choix d'accepter le transfert de la ressource relationnelle de son père et celui de la ressource non relationnelle de l'ami de son père. Nous considérons alors que l'enfant retire un avantage de l'interdépendance des transferts. Premièrement, l'enfant ayant dès le début du jeu des informations lui permettant de savoir quel sera le produit du 2<sup>ème</sup> transfert (transfert de la ressource non relationnelle), nous considérons que la valeur et la performance de la ressources relationnelle transférée par le père augmente (surplus de d'interdépendance). Par ailleurs, il retire un surplus relationnel de l'expérience relationnelle qu'il vient de partager avec son père et l'ami de son père.

Pour accepter les transferts, l'enfant va bien évidemment évaluer le produit qu'il retire à l'issue de cette expérience. Nous montrons alors que la valeur du capital social individuel des agents et du média jouent un rôle important dans le choix de l'enfant.

Premièrement, nous montrons que plus la valeur des caractéristiques (attraction capitalistique et interpersonnelle) ou du capital social de l'ami de son père sont importants, plus l'enfant a intérêt à accepter les transferts. En effet, outre la valeur des ressources qu'il récupère, cette expérience lui permet avant tout d'accumuler du capital social individuel.

- Désormais, l'ami de son père partage avec lui certaines ressources (attraction capitalistiques) auxquelles il peut accéder. Elles sont d'autant plus importantes, que la nature du capital social que lui transmet son père est capitalistique. En effet, un média capitalistique lui permet d'inciter l'ami à lui révéler ses ressources lors de la phase de mise à disposition de la ressource non

relationnelle. De la même manière, si le média est de type relationnel, il aura plus facilement accès aux ressources de l'ami de son père.

- Par ailleurs, plus le capital social de l'ami de son père est important, plus le potentiel d'interaction coopérative qu'il représente est important pour l'enfant. De la même manière, il est plus avantageux pour l'enfant (et l'ami) que la nature du capital social de l'ami soit différente de la sienne.

Concernant l'ami du père, il retire également de cette expérience un surplus relationnel. Comme l'enfant, il accumule davantage de capital social que la valeur des attractions capitalistique et interpersonnelle de l'enfant sont importantes et que la nature du capital social de l'enfant est opposée à la sienne. Par ailleurs, nous montrons que plus l'enfant et le père sont proches (forte attraction interpersonnelle) et plus la valeur du capital social du père est importante, plus l'ami a intérêt d'accepter de céder sa ressource relationnelle pour éviter que le père ne le sanctionne pour son refus. Par ailleurs, en acceptant de céder sa ressource à l'enfant, il obtient une reconnaissance de la part du père qui augmente son attraction interpersonnelle. Ainsi, la valeur du capital social de l'enfant et du père permettent à l'enfant (et à l'ami) de réduire la valeur de leurs coûts de transaction et d'accumuler davantage de capital social.

Enfin, le père tente de limiter la dépréciation de son capital social qu'occasionne la rencontre entre son enfant et son ami. Nous montrons alors qu'elle augmente avec la valeur du capital social de ces agents et qu'elle est d'autant plus importante lorsqu'ils possède un capital social de nature différente. En effet, la perte de capital social que supporte le père est plus faible si le capital social de l'enfant et de l'ami sont tous deux capitalistiques (ou relationnels) et que le sien est relationnel (ou réciproquement capitalistique). Si tel est le cas, nous montrons que le

père a intérêt à fortement médiatiser la ressource relationnelle pour inciter l'enfant et l'ami à accepter le transfert.

Dans le cas de l'interdépendance des transferts, nous envisageons une deuxième forme de médiatisation que nous appelons "médiatisation de recommandation". Pour cette dernière, nous supposons que la ressource relationnelle n'est plus accompagnée de ressource permettant à l'enfant d'inciter l'ami à céder sa ressource non relationnelle, mais correspond à une garantie auprès de l'ami. En effet, nous supposons que la dette que l'enfant devrait avoir sur l'ami est récupérée par le père. Cette méthode permet à l'enfant d'obtenir la ressource non relationnelle qu'il désire, sans en supporter le coût sur son solde relationnel.

Nous montrons alors que la garantie que propose le père à son ami, occasionne au père un coût de recommandation. Il augmente avec la probabilité que l'enfant ne puisse (ou ne veuille) réaliser un contre-don et diminue avec l'importance de l'historicité de la relation entre le père et l'ami. Il répercute ce coût sur le solde relationnel de son enfant tel que moins l'enfant a l'intension de réaliser un contre-don, plus sa dette envers le père sera importante. Du point de vue de l'ami, la garantie du père est d'autant plus intéressante lorsque la valeur des caractéristiques (attraction capitalistique et interpersonnelle) ou le capital social du père est importante.

Nous montrons alors que l'importance de la valeur du capital social des partenaires – particulièrement celle du père et de l'ami – diminuent les coûts de transactions et le coût de recommandation liés aux transferts. Elle facilite par ailleurs les décisions que doivent prendre les agents puisqu'elle les informe des conséquences de leurs actes sur une éventuelle accumulation (ou dépréciation) de leur capital social.

Nous montrons alors que la médiatisation de recommandation est particulièrement intéressante à envisager pour la *relation parent - jeune enfant*. En effet, les enfants ne disposant pas de solde relationnel dans

leurs relations avec les adultes, ce sont les parents qui prennent en charge les coûts qu'occasionnent les transferts de ressources dont bénéficient leurs enfants.

Nous pensons qu'il est intéressant pour l'analyse et l'étude du capital social de distinguer la médiatisation de proximité et la médiatisation de recommandation. En effet, l'isolement de leurs mécanismes permet de montrer, avec clarté, l'ensemble des effets d'un transfert de capital social. Cependant, nous pensons que lorsqu'une ressource relationnelle est transférée, elle l'est souvent accompagnée d'un média de proximité et d'un média de recommandation. Ceci est d'autant plus vrai dans le cadre des relations intergénérationnelles familiales puisque l'effet du média (de proximité ou de recommandation) est d'autant plus important que le lien qui lie le bénéficiaire (l'enfant) et le fournisseur de la ressource relationnel (le père) est important.

Mais l'intérêt de considérer que les transferts de ressources se déroulent dans le cadre familial n'est pas simplement de faciliter de la compréhension des mécanismes relatifs aux transferts interpersonnels de capital social. Il est également de permettre d'envisager les relations sur une longue durée (cycle de vie), de pouvoir distinguer quelles sont les périodes du cycle de vie au cours desquelles le stock de capital social des agents s'accumule ou se déprécie et enfin de montrer quelles sont les effets économiques et sociaux des transferts intergénérationnels familiaux de capital social. Nous allons ainsi traiter ces questions dans le 6<sup>ème</sup> chapitre en confrontant notre approche du capital social individuel à la théorie des transferts intergénérationnels et aux résultats empiriques qu'elle permet.

## Rappel des Principaux Résultats du 5<sup>ème</sup> Chapitre

Après avoir défini le capital social individuel et montré dans quelle mesure il pouvait faire l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation du capital social, nous nous concentrons dans ce chapitre sur sa transmission. Nous modifions en partie le cadre d'analyse précédent (Chapitre 3) en considérant notamment des relations entre trois agents et en supposant que :

- Le père n'a pas la ressource non relationnelle ( $r_j$ ) et propose à l'individu une ressource relationnelle ( $r'_j$ ) possédant la ressource  $r_k$  satisfaisant bi.
- L'enfant ne connaît pas  $r'_j$  ou s'il le connaît n'a pas en sa possession les ressources lui permettant d'inciter cet individu à lui céder la ressource  $r_z$ .

Nous considérons tout d'abord que *les transferts de  $r'_j$  et  $r_z$  sont indépendants* et que le père joue **le rôle d'intermédiaire** entre son enfant et son ami pour éviter qu'ils n'entretiennent une relation. Il n'y a alors pas transmission de ressource relationnelle et le modèle ressemble assez au précédent. Nous montrons que le père adopte cette stratégie s'il a une faible contrainte temporelle, s'il souhaite conserver une certaine centralité dans les réseaux  $W_i$  et  $W_z$  ou encore s'il porte un grand intérêt aux caractéristiques de l'individu  $i$  (ou  $z$ ).

Nous nous demandons comment et dans quelles conditions le père peut transférer la ressource  $r'_j$  à l'enfant, l'ami peut accepter de transférer la ressource  $r_z$  à l'enfant et l'enfant accepte-t-il de contrôler la ressource  $r'_j$  et la ressource  $r_z$  ? Nous montrons notamment que pour qu'une ressource relationnelle soit transférée, elle doit être médiatisée (ou accompagnée) d'une partie du capital social du fournisseur.

9. Cette médiatisation est qualifiée de "proximité" lorsque le fournisseur cède des informations relatives à l'attraction capitalistique ou interpersonnelle de la ressource relationnelle et de "recommandation" lorsqu'il se porte garant du transfert de la ressource non relationnelle.

10. Le média permet donc au bénéficiaire d'accumuler du capital social, d'accéder plus facilement à la ressource non relationnelle qu'il convoite et peut être à l'origine d'une dépréciation du capital social d'au moins l'une des parties.

Si nous supposons que les transferts de  $r'_j$  et  $r_z$  sont indépendants, la ressource relationnelle ne peut être accompagnée que *d'un média de proximité* ( $V^t PIC_j^T \rightarrow V^t PIC_j^{Tp}$ ).

Pour son transfert, nous examinons dans un premier temps les produits d'agents homophiles et appartenant au même réseau  $W_{ij}$ . Nous y introduisons le média de proximité ( $V^t PIC_j^{Tp}$ ), un coût de transformation de  $A_{jz}$  en  $A_{iz}$  pour le bénéficiaire ( $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ ), une accumulation de capital social pour l'enfant ( $\mu_t^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) et une perte de capital social pour le fournisseur ( $\Phi_t^{t+1} r_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ).

$$V^t P_i(r'_j) = V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t E r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - c_i^{r'_j} (V^t PIC_i) - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} + \mu_t^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$$

avec  $V^t P_i(r'_j (V^t PIC_j^{Tp})) > V^t P_i(r'_i)$  et  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \rightarrow V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} \min$

$$V^t P_j(r'_j) = V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t E r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} - c_j^{r'_j} (V^t PIC_j) - \Phi_t^{t+1} r_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$$

11. Comme le père et l'enfant ont sensiblement le même réseau  $W_{ij}$ , les ressources relationnelles  $r'_i$  et  $r'_j$  sont les mêmes et la valeur du média  $PIC_j^{Tp}$  est la seule variable permettant aux individus de faire leurs choix.

12. Le père tente de minimiser la valeur de son média  $PIC_j^{Tp}$  pour de ne pas perdre une trop grande partie de son capital social ( $\Phi_t^{t+1} r_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) mais fait cependant preuve de prudence pour que  $PIC_j^{Tp}$  soit suffisamment importante pour que l'individu i accepte son transfert.

13. La valeur du capital social des partenaires a peu d'influence sur le produit du transfert puisqu'elle n'intervient que dans le calcul de la performance de la ressource relationnelle  $r'_j$  et que l'on suppose que  $V^t r'_{i \max}(V^t PIC_i) \approx V^t r'_{j \max}(V^t PIC_j)$ .

En supposant que  $W_i \neq W_j$  et que la paire  $\langle n_i, n_j \rangle$  correspond à un pont structural entre  $W_i$  et  $W_j$ , nous obtenons les mêmes résultats que précédemment sauf que :

14. La valeur du capital social de l'enfant et du père a une forte influence sur la décision de transférer la ressource  $r'_j$ .
15. La nature du média doit apparaître comme complémentaire à celle du capital social du bénéficiaire.
16. La valeur du média influence positivement la valeur de  $V^t P_i(r'_j)$  et  $V^t P_j(r'_j)$  car elle augmente celle de  $V^t r'_j$ ,  $V^t e_{r'_j}$  ou  $V^t A_{ij}$  et diminue le coût de transformation  $V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}$ .
17. Contrairement au cas d'homophilie, la perte de capital social  $(\Phi_i^{t+1} r'_{jz}(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z))$  qu'occasionne le transfert de la ressource  $r'_j$  et d'une partie du capital social du père  $(PIC_j^{Tp})$  est faible.
18. Par contre, le père doit être prudent quand à la valeur de son média qui doit permettre simultanément de limiter sa perte en capital social  $(\Phi_i^{t+1} r'_{jz}(V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z))$  et le coût de transformation  $(V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}})$ .
19. Il ne suffit pas que le capital social des partenaires du bénéficiaire soit important pour en conclure que la ressource relationnelle  $r'_k$  a une forte valeur. Il faut d'avantage étudier la structure du réseau  $W_i$  et son ouverture sur d'autres réseaux. Nous retrouvons les résultats de Burt et Granovetter :
- a. Si  $W_i$  est très dense, le capital social de chaque relation va être récurrent et les ressources relationnelles que pourront mobiliser ses partenaires auront peu de valeur.



b. Si  $W_i$  a une faible densité, il y a de fortes chances pour les ressources relationnelles que ses partenaires lui proposent soient rares et diversifiées.

20. Moins  $W_i$  comportera d'agents homophiles, plus la valeur et la performance de la ressource relationnelle sera importante.

Dans ce second paragraphe, nous conservons le cadre d'analyse précédent (agents différenciés) en considérant cependant que les transferts de  $r'_j$  et de  $r_k$  sont interdépendants, c'est-à-dire qu'ils s'influencent mutuellement et influencent donc l'utilité respective des individus  $i, j$  et  $z$ . Nous supposons alors qu'il existe trois niveaux d'interdépendance des transferts que l'on probabilise de la manière suivante:

$p = 0$  si l'enfant n'a aucune information sur l'issue du transfert de  $r_z$  (indépendance des transferts),

$p = 1$  si l'enfant connaît exactement la valeur de  $V^t P_i(r_z)$  (interdépendance totale des transferts),

$0 < p < 1$  si l'enfant est en avenir incertain tel qu'il ne possède qu'une information partielle sur la valeur de  $V^t P_i(r_z)$ .

Dans le cas d'une interdépendance (totale ou partielle) des transferts et d'une **médiatisation de proximité**, le produit de l'enfant ( $V^t P_i(r'_j, r_z)$ ) ne peut être considéré comme la somme des produits respectifs de la ressource relationnelle ( $V^t P_i(r'_j)$ ) et de la ressource non relationnelle ( $V^t P_i(r_z)$ ). Il doit prendre en compte le degré d'interdépendance ( $p$ ), les surplus d'interdépendance ( $\lambda v_{ijz}$  et  $\lambda e_{ijz}$ ) et le surplus relationnel ( $\lambda a_{ijz}$ ).

$$V^t P_i(r'_j, r_z) = V^t P_i(r'_j) + V^t P_i(r_z) + p(V^t \lambda v_{ijz} + V^t \lambda e_{ijz}) + V^t \lambda a_{ijz}$$

$$\begin{aligned} V^t P_i(r'_j, r_z) = & V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + V^t r_z + \frac{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp})}{V^t r_{bi \max} (V^t PIC_i)} \cdot V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}) + \frac{V^t r_z}{V^t r_{bi \max}} \cdot V^t r_z \\ & + p V^t \lambda v_{ijz} + p V^t \lambda e_{ijz} - c_i^{r'_j} (V^t PIC_i) - c_i^{r_z} (V^t PIC_i, V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_j) \\ & + \left( \Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{iz} + V^t \lambda a_{ijz} \right) + \mu_t^{t+1} V^t r'_z (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z) \end{aligned}$$

21. Nous observons alors que la valeur du capital social du bénéficiaire influence négativement  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  (cf. 6), que la valeur du média influence positivement la valeur de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$  car elle augmente celle de  $V^t r'_j$ ,  $V^t e_{r'_j}$ ,  $V^t r_z$ ,  $V^t e_{r_z}$ ,  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$ ,  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{iz}$ , et  $V^t \lambda_{zij}$  (cf. 8) et que la nature du média de proximité doit apparaître comme complémentaire à celle du capital social du bénéficiaire (cf. 7).

À partir de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ , nous déterminons *le produit du de l'ami du père*  $V^t P_z(r'_j, r_z)$  en ajoutant à  $V^t P_z(r_z)$  une accumulation d'attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zj}$ ), le surplus relationnel ( $V^t \lambda_{zij}$ ) et la nouvelle ressource relationnelle  $r'_j$  liée à une accumulation de capital social ( $\partial_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$ ) tel que:

$$V^t P_z(r'_j, r_z) = V^t P_z(r_z) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{zj} + V^t \lambda_{zij} + \mu_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$$

$$V^t P_z(r'_j, r_z) = V^t r_z + \underbrace{\left(1 + \frac{V^t r_z}{V^t r_{bi \max}}\right)}_{(a)} V^t r_z + \underbrace{\Delta_t^{t+1} V^t A_{zi} + \Delta_t^{t+1} V^t A_{zj} + V^t \lambda_{zij}}_{(b)} + \underbrace{\mu_t^{t+1} V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)}_{(c)} - c_z^r (V^t PIC_z, V^t PIC_j)$$

22. Nous observons alors que la valeur du capital social du bénéficiaire influence positivement  $V^t P_z(r'_j, r_z)$  en augmentant les valeurs de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zj}$ ,  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zi}$ ,  $V^t \lambda_{zij}$  et  $r'_j$  - même si l'on note qu'il diminue la performance de  $r'_j$  - et que la valeur du média de proximité facilite le transfert de  $r_z$ , l'accumulation de capital social et augmente la valeur de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{zi}$ .

23. Nous montrons également que la nature du capital social du bénéficiaire et de l'ami doivent être différentes pour que leur relation leurs soit encore plus profitable. Si l'ami du père souhaite accumuler du capital social, il va modifier son attraction capitalistique et interpersonnelle auprès du père pour qu'il le recommande auprès d'agents qui ont un capital social de type opposé (respectivement relationnel et capitalistique).

À partir de  $V^t P_i(r'_j, r_z)$ , nous déterminons *le produit du 1<sup>er</sup> fournisseur*  $V^t P_j(r'_j, r_z)$  en ajoutant à  $V^t P_j(r_z)$  une accumulation d'attraction interpersonnelle ( $\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz}$ ) et le surplus relationnel ( $V^t \lambda_{jiz}$ ). Nous retirons cependant la perte d'utilité qu'occasionne la rencontre entre le père et son enfant ( $\phi_t^{t+1} V^t r'_{ji} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)$ ) et  $\phi_t^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)$ ) tel que :

$$\begin{aligned}
 V^t P_j(r'_j, r_z) &= V^t P_j(r'_j) + \Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} + V^t \lambda_{jiz} - \phi_t^{t+1} V^t r'_{ji} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i) \\
 V^t P_j(r'_j, r_z) &= \left( 1 + \frac{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp})}{V^t r_{bi \max} (V^t PIC_i)} \right) \underbrace{V^t r'_j (V^t PIC_j^{Tp})}_{(a)} + \underbrace{\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji} - V^t \gamma_{A_{jz} \rightarrow A_{iz}}}_{(b)} \\
 &\quad + \underbrace{\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz} + V^t \lambda_{jiz} - c_j^{r'_j} (V^t PIC_j)}_{(c)} \\
 &\quad - \underbrace{\phi_t^{t+1} V^t r'_{ji} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_i)}_{(d)} - \underbrace{\phi_t^{t+1} V^t r'_{jz} (V^t PIC_j^{Tp}, V^t PIC_z)}_{(e)}
 \end{aligned}$$

24. Si la valeur du capital social du bénéficiaire est importante, il faut que le père s'assure que la valeur de  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{jz}$  compense les effets négatifs de  $V^t PIC_i$  sur (a) et (d).
25. Le père doit justement doser la valeur du média de proximité pour qu'elle permette une augmentation suffisante de (a), (b) et (c) mais qu'elle n'augmente pas trop celles de (d) ou de (e).
26. Nous montrons que la nature du capital social de l'enfant et de l'ami doivent être identiques pour que le capital social du père ne soit pas trop affecté par leur rencontre.
27. Enfin, il est préférable pour la valeur du capital social du père que ses partenaires appartiennent tous à son capital social relationnel (ou capitalistique).

*A l'issue du jeu, nous obtenons les soldes relationnels suivants:*

$$\text{Individu } i \quad V^{t+1}SR_{ij} = V^tSR_{ij} - V^tP_i(r'_j) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}$$

$$V^{t+1}SR_{iz} = -V^tP_i(r_z) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{iz}$$

$$\text{Individu } j \quad V^{t+1}SR_{ji} = V^tSR_{ji} + V^tP_j(r'_j) + 2c_j^{r'_j}(V^tPIC_j)$$

$$V^{t+1}SR_{jz} = V^tSR_{jz} + \Delta_t^{t+1}V^tA_{jz} + \phi_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_j^{Tr}, V^tPIC_i)$$

$$\text{Individu } z \quad V^{t+1}SR_{zj} = V^tSR_{zj} + \Delta_t^{t+1}V^tA_{zj} - \mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_j^{Tr}, V^tPIC_i)$$

$$V^{t+1}SR_{zi} = V^tP_z(r_z) + 2c_z^{r_z}(V^tPIC_z)$$

Plusieurs raisons peuvent conduire le père à ne pas accompagner sa ressource relationnelle d'un média de proximité et à opter pour **une médiatisation de recommandation**: problème d'information, problème du débiteur, problème de statut, problème d'affinité ou certitude de non participation. Cette médiatisation consiste à garantir le produit de la ressource non relationnelle auprès de la ressource relationnelle pour faciliter son transfert. Le père assure donc son ami que si l'enfant ne peut (ou ne souhaite) pas rembourser sa dette, il déduira le produit du transfert de  $r_z$  de son propre solde relationnel.

*Nous obtenons les produits suivants à l'issue du jeu en supposant que:*

28. Les individus  $i$ ,  $j$  et  $z$  savent tous que la probabilité qu'il y ait un transfert de  $n_i$  à  $n_z$  à la prochaine période est de  $q$  ( $0 < q \leq 1$ )
29. Le père supporte désormais un coût de recommandation  $V^tg(r_z)$ , en garantissant le transfert de  $rz$
30. La valeur de  $V^tPIC_j^{Tr}$  représente ainsi la garantie qu'octroie le père aux individus  $i$  et  $z$ , tel que la valeur de la ressource non relationnelle augmente lorsque la valeur de  $V^tPIC_j^{Tr}$  est importante.
31. La valeur du média de recommandation augmente la valeur et la performance des ressources relationnelles et non relationnelles, diminue avec la probabilité  $q$  (et réciproquement).

32. La variation des attractions interpersonnelles  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{iz}$  et  $\Delta_t^{t+1}V^tA_{zi}$  est moins importante que dans le cas d'une médiatisation de proximité.

Enfant ( $n_i$ )	$V^tP_i(r'_j, r_z) = V^tP_i(r'_j) + V^tP_i(r_z) + q\left(V^t\lambda_{ijz} + \mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_z)\right)$
Père ( $n_j$ )	$V^tP_j(r'_j, r_z) = V^tP_j(r'_j) + \Delta_t^{t+1}V^tA_{jz} - V^tg(r_z) + q\left(V^t\lambda_{jiz} - \phi_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_i) - \phi_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_z)\right)$
Ami ( $n_z$ )	$V^tP_z(r'_j, r_z) = V^tP_z(r_z) + \Delta_t^{t+1}V^tA_{zj} + q\left(V^t\lambda_{zij} + \mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_i)\right)$

Nous obtenons alors les soldes relationnels suivants :

$$\begin{aligned} \text{Enfant } (n_i) \quad V^{t+1}SR_{ij} &= V^tSR_{ij} - V^tP_i(r'_j) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij} - V^tg(r_z) \\ &\quad - (1-q)\left[V^tP_i(r_z) - 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ij}\right] \\ &\quad - q\left(\mu_t^{t+1}V^tr'_{jz}(V^tPIC_z)\right) \end{aligned}$$

$$V^{t+1}SR_{iz} = -q\left[V^tP_i(r_z) - 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{iz}\right]$$

$$\begin{aligned} \text{Père } (n_j) \quad V^{t+1}SR_{ji} &= V^tSR_{ji} + V^tP_i(r'_j) + 2c_j^{r'_j}(V^tPIC_j) + V^tg(r_z) \\ &\quad + (1-q)\left[V^tP_j(r_z) + 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{ji}\right] \\ &\quad + q\left(\phi_t^{t+1}V^tr'_{jz}(V^tPIC_z)\right) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} V^{t+1}SR_{jz} &= V^tSR_{jz} - (1-q)\left[V^tP_j(r_z) - 2\Delta_t^{t+1}V^tA_{jz}\right] \\ &\quad + q\left(\phi_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_i)\right) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ami } (n_z) \quad V^{t+1}SR_{zi} &= (1-q)\left[V^tP_z(r_z) + 2c_j^{r'_z}(V^tPIC_z, V^tPIC_j^{Tr})\right] \\ &\quad - q\left(\mu_t^{t+1}V^tr'_{ji}(V^tPIC_i)\right) \end{aligned}$$

$$V^{t+1}SR_{zi} = q\left[V^tP_z(r_z) + 2c_j^{r'_z}(V^tPIC_z, V^tPIC_j^{Tr})\right]$$

Stratégies et comportements des agents dans le cas d'une médiatisation de recommandation:

33. Pour le fournisseur de la ressource relationnelle, lorsque la valeur de  $q$  est importante ( $q \rightarrow 1$ ), le jeu se déroule comme s'il n'y avait pas eut de médiatisation de la ressource relationnelle. La valeur du média importe peu dans sa relation avec l'individu  $i$  puisqu'il estime le coût de recommandation comme nul et qu'il ne retire aucun profit de ce transfert sur son solde relationnel.
34. Pour le fournisseur de la ressource relationnelle, lorsque la valeur de  $q$  est faible ( $q \rightarrow 0$ ), l'individu  $j$  ne prend pas de risque car il sait que le coût de recommandation va être important ( $V^t g(r_z)$ ).
- Plus la valeur de  $q$  est faible et plus il porte d'intérêt aux ressources de l'enfant, plus il va augmenter la valeur du média de recommandation pour compenser le coût de recommandation par une augmentation au moins équivalente de son solde relationnel.
  - Plus la valeur de  $q$  est faible et plus il porte d'intérêt aux ressources de l'ami, plus il faut que la valeur de son média soit trop importante pour éviter que son solde relationnel ( $V^{t+1}SR_{jz}$ ) ne diminue trop et que son coût de recommandation ne pèse pas trop sur son produit.
35. Pour le bénéficiaire des ressources, nous notons qu'il est plus intéressant pour lui de réaliser le contre-don. Il évite ainsi d'augmenter son solde relationnel  $V^t SR_{ij}$  et de supporter le coût de la recommandation auprès du père ( $V^t PIC_j^{Tr}$ ). Il faut cependant qu'il étudie les caractéristiques (attraction capitalistique et interpersonnelle) de l'ami pour savoir s'il est dans son intérêt d'entretenir une relation avec lui.
36. Pour le fournisseur de la ressource non relationnelle, sa décision dépend des caractéristiques de l'enfant. En effet, s'il porte un grand intérêt au potentiel capitalistique (ou relationnel) de l'enfant, l'ami va préférer détenir une créance sur lui et va solliciter son aide en espérant qu'il la lui accorde. Dans le cas contraire, il préférera que le père prenne à son compte la dette de l'enfant.



## Chapitre 6

# Influence de l'accumulation, de la production, de la dépréciation et de la transmission du capital social individuel sur le cycle de vie de l'individu

*" De façon schématique, les acquis relationnels de chacun (...) résultent conjointement d'une origine sociale - qui détermine l'héritage d'un certain volume de capital social relationnel familial plus ou moins diversifié et de pertinence différente du point de vue de l'accès à l'emploi - et d'un parcours à l'occasion duquel l'individu a pu accumuler un capital de relations professionnelles mobilisables en cas de besoin ".*

M. Lecoutre (2006, p 187)





## Introduction

Dans le 3<sup>ème</sup> et le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous avons montré que le capital social individuel fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation. Nous en avons alors conclu que le capital social était une forme de capital appropriable par tout individu. Dans le 5<sup>ème</sup> chapitre, nous avons souligné la possibilité d'un transfert interpersonnel de capital social à partir de la médiatisation des ressources relationnelles. Les agents ont alors le choix entre accompagner leurs ressources relationnelles d'un média de proximité (informations relatives aux attractions capitalistiques et interpersonnelles de cette ressource) ou d'un média de recommandation (prise en charge des coûts liés au transfert de la ressource non relationnelle).

Concernant la mesure du capital social individuel, nous avons proposé un certain nombre d'indicateurs permettant de mesurer les variables que nous proposons. À partir des indices de centralité qui sont développés dans l'analyse structurale, nous avons montré qu'il était possible d'évaluer le potentiel relationnel de l'individu (critères de cohésion et de coopération relationnelle limités / étendus). Mais bien que nous ayons montré qu'il était possible d'évaluer le capital social individuel, cette étape ne constitue qu'une partie de la validation de notre approche.

En plus de l'évaluation des variables qui influencent la valeur du capital social, nous avons empiriquement validé certains de nos résultats à partir d'études empiriques qui ont été menées pour rendre compte de l'importance des relations interpersonnelles et de leurs effets. Nous avons, en effet, justifié la plupart des hypothèses que nous avons formulées à partir de résultats empiriques économiques, sociologiques et psychologiques. Nous avons ainsi relevé dans la littérature des études empiriques permettant de mesurer l'attraction capitaliste des agents (Mc Callister et Fischer 1978, Lin et Dumin 1986, Snijders 1999 et Van

der Gaag et Snijders 2003) et nous avons montré qu'il était possible d'évaluer certains déterminants relationnels comme le statut socioéconomique ou l'éducation (Smith et Graham 1995 ou Ensminger et Fothergill 2003).

Nous avons également montré la validité de la plupart de nos résultats en présentant des résultats empiriques (ou analytiques parfois issus d'études empiriques), relevant des relations et des transferts interpersonnels (Granovetter 1973, Burt 1992, Rusbult et Bruunk 1993 ou Ikkink et Van Tilburg, 1999,). Mais bien la validation empirique de nos hypothèses et de nos résultats reste pour nous insuffisante.

Nous proposons donc une troisième voie pour valider nos résultats, en montrant qu'il est possible d'utiliser notre approche du capital social individuel pour étudier des relations et des transferts interpersonnels dans un contexte particulier. Nous relevons alors que la plupart des études portant sur le capital social et plus généralement sur l'importance des rapports interpersonnels en économie, sont menées autour de la structure familiale (Furstenberg, 2005). C'est ainsi que pour rendre compte de l'intérêt de notre approche pour la compréhension des relations et des transferts interpersonnels familiaux, nous la rapprochons de la théorie des transferts intergénérationnels.

Laferrère et Wolff (2006) expliquent notamment que les transferts familiaux doivent être distingués des autres types de transferts, puisqu'il n'y a pas de contrepartie immédiate et définie dans le cas des relations familiales. Ils ne trouvent pas non plus nécessairement de substituts sur le marché et sont souvent perçus comme hors marché, puisque la règle que veut le contre-don soit différé (ou absent) et réponde souvent au principe de la réciprocité indirecte.

Ce 6<sup>ème</sup> chapitre a ainsi pour objectif de montrer que notre approche présente de grandes similitudes avec les résultats de cette littérature particulière. Il a également pour but de valider l'existence des

transferts intergénérationnels de capital social et de montrer que notre approche permet d'expliquer certaines zones d'ombre de la théorie des transferts intergénérationnels.

Les auteurs de l'économie des transferts et des relations intergénérationnels envisagent l'analyse à partir de la croissance. Ils appréhendent ce problème par la croissance soutenable (bonne gestion présente des ressources épuisables) ou la croissance optimale (accumulation du capital sous contrainte d'un comportement altruiste). À cette problématique générale de croissance se superposent des problèmes d'ordre privé (héritage), public (dette, retraite) ou encore mixtes comme l'éducation, les derniers étant vivement appréhendés du point de vue de l'équité intra et inter générationnelle.

Deux contraintes entrent alors en ligne de compte dans l'analyse. Premièrement, ce que Masson (2001) appelle "*les limites inhérentes au marché*" qui conduisent à envisager les échanges uniquement entre contemporains. Deuxièmement, "*l'irréversibilité temporelle*"<sup>233</sup> qui pose la question de la place que tiennent aujourd'hui les absents, tant ceux du passé que ceux du futur. À partir de ces contraintes, on détermine le

---

<sup>233</sup> L'irréversibilité temporelle peut être analysée de deux façons : du point de vue des transferts intergénérationnels descendants (éducation, legs...), on appelle *disenfranchissement* le mécanisme obligeant les générations futures à se soumettre aux décisions prises par leur prédécesseur. Du point de vue des transferts intergénérationnels ascendants (retraite), on peut également répondre à *l'injustice chronologique* qui caractérise l'impossibilité de pouvoir compenser les sacrifices consentis par les générations qui nous ont précédées. On se demande par exemple si on ne devrait pas octroyer aux individus présents des « droits de tirage » publics ou sociaux, sur la croissance à venir qu'ils permettent aujourd'hui de réaliser par leurs efforts. Ce qui augmenterait ainsi l'incitation à produire de l'effort.

*dilemme des générations*<sup>234</sup> conduisant chaque génération à se retrouver sous éduquée pendant sa jeunesse et sous protégée pendant ses vieux jours, alors qu'une coopération intergénérationnelle serait mutuellement avantageuse.

Pour y répondre les auteurs envisagent une solution privée reposant sur l'altruisme dynastique et une solution publique par l'intermédiaire des mécanismes intergénérationnels de réciprocité indirecte (Masson 1999, Legros 2002). La problématique générale de l'économie des transferts intergénérationnels est ainsi de déterminer quelle doit être la place de l'Etat face à ce constat et peut être posée ainsi : faut-il qu'il se substitue aux absents (Pigou) ou qu'il garantisse le comportement altruiste individuel (Manglin)? Mais nous ne nous intéresserons pas directement à ce débat même si notre analyse y contribue en un sens. Notre analyse se penchera davantage sur les mécanismes qui conduisent à l'altruisme dynastique.

Pour l'étude du capital social, nous nous référons ainsi aux modèles dynastiques (éviction du modèle myope et du modèle du cycle de vie) en privilégiant les transferts motivés par un système de réciprocité plutôt que par l'altruisme pur ou l'échange. Nous reprenons le découpage générationnel qui est proposé dans les modèles OLG (*OverLapping*

---

<sup>234</sup> On peut l'évoquer de la manière suivante : dans un cycle de vie de type JAV – c'est-à-dire qui met en relation les enfants (J), les parents (A) et les grands-parents (V) -, du fait des insuffisances du marché les parents (A) ne peuvent demander le remboursement de l'éducation qu'ils ont donné à leurs enfants (J) puisqu'ils n'ont aucune créance et aucun droit sur les ressources futures de leurs progénitures. De plus, la contrainte d'irréversibilité n'engage pas les enfants à accompagner leurs parents dans leur vieillesse (V). Ainsi, couplées à la contrainte d'irréversibilité temporelle, les insuffisances du marché conduisent chaque génération à se retrouver sous éduquée pendant sa jeunesse et sous protégée pendant ses vieux jours, alors qu'une coopération intergénérationnelle serait mutuellement avantageuse.

*Generations Models*) en y apportant certaines modifications pour prendre en compte les spécificités liées à la transmission intergénérationnelle du capital social. Le cycle de vie de chaque individu est rythmé par certaines périodes et événements (scolarisation, recherche d'emploi, parentalité...). Chaque événement peut être associé à un certain nombre de besoins individuels que l'individu doit satisfaire pour réaliser ses choix et adapter son comportement (Arrondel, Masson et Pestieau, 2003). Nous supposons donc que nous pouvons associer des besoins spécifiques à chaque génération du cycle : "Kids" (K), "Childs" (C), "Parents" (P) et "Grands-parents" (GP).

Les transferts entre ces générations sont majoritairement descendants de P vers C (ou K). Les parents (ou pivots) tentent pour des motivations diverses (altruisme, échange, réciprocité directe ou indirecte...), de transmettre à leurs enfants certaines ressources qu'ils jugent les plus performantes pour qu'ils puissent satisfaire leurs besoins. La plupart des études réalisées sur les transferts intergénérationnels ont pour point commun de se concentrer sur les transferts financiers (ou monétaires). En effet, la plupart des modèles tentent de montrer les raisons qui poussent les individus à aider financièrement les membres de leurs familles, les conditions dans lesquelles ces transferts sont réalisés et leurs effets sur le patrimoine des individus ou sur les relations qu'ils entretiennent.

Mais les transferts intergénérationnels ne sont pas exclusivement constitués de transferts financiers. Il existe en effet des transferts dit temporels qui comprennent un certain nombre de services marchands et non marchands, tels qu'un ensemble d'aides ou de services interpersonnels et les relations personnelles (Wolff, 2002). On peut même assez intuitivement penser qu'ils sont majoritaires dans les relations interpersonnelles familiales et que les caractéristiques individuelles qui les motivent ne sont pas les mêmes que celles qui

incitent les transferts temporels. Degenne, Lebeaux et Lemel (2003) montrent d'ailleurs que les relations parentales sont moins liées au niveau de vie et au niveau d'éducation que les relations non parentales. Ils concluent alors que " *les échanges d'aide d'un ménage avec des membres de sa famille (particulièrement parents et enfants) sont (...) particulièrement sensibles à la position dans le cycle de vie (âge, structure de la famille) et moins sensibles aux variations de statut social (catégories socio-professionnelles, niveau d'instruction, revenu). L'apport des réseaux à l'amélioration de la vie quotidienne ne pallie certes pas l'insuffisance des ressources économiques. Mais il contribue bien néanmoins à l'amélioration du bien-être matériel des plus jeunes et des plus âgés* " (ibid., p 125).

Pour étudier les transferts intergénérationnels temporels, nous avons vu que de nombreux auteurs n'incluent pas les relations et les contacts dans les transferts temporels pour faciliter leur étude. Avec ces restrictions, il semblerait que les seuls qui soient quantitativement significatifs dans les pays développés soient les transferts ascendants qui vont des parents aux grands parents<sup>235</sup> et que les enfants n'effectuent pas de transferts ascendants significatifs envers leurs parents ou leurs grands-parents.

Nous pouvons alors nous demander si la prise en compte des relations interpersonnelles et plus largement du capital social individuel dans les transferts temporels, permettrait de modifier ces prédictions et d'expliquer certains mécanismes qui restent encore flous tant dans les théories portant sur le capital social que dans celles expliquant les transferts intergénérationnels. Par ailleurs, comme les agents accumulent et mobilisent du capital social afin de répondre au mieux à

---

<sup>235</sup> Ce résultat est contestable dans les pays en voie de développement ou au regard de la situation française au siècle dernier (notamment dans la classe ouvrière).

leurs besoins, nous nous demandons s'il n'est pas possible de caractériser chaque période (K, C, P et G) d'une accumulation, d'une dépréciation et d'une mobilisation particulière de capital social. Nous nous demandons enfin s'il est possible d'identifier des transferts intergénérationnels de capital social à partir des études empiriques qui ont été réalisées sur les relations et les transferts intergénérationnels familiaux, et quelles en sont les conséquences économiques et sociales.

Dans ce chapitre, nous souhaitons ainsi montrer l'intérêt de repenser la théorie des transferts intergénérationnels à partir de notre approche du capital social et montrer que notre modèle peut être interprété à partir des diverses études empiriques portant sur les relations et les transferts intergénérationnels. Premièrement, nous montrons quels sont les résultats empiriques des transferts intergénérationnels qui nous permettent de justifier l'existence et la transmission des ressources et des déterminants relationnels parentaux (Chapitre 6.1).

Puis, nous montrons que les enfants sont les principaux bénéficiaires des transferts intergénérationnels de capital social parentaux mais qu'il convient de distinguer la période "kid" et "child" dans notre analyse (Chapitre 6.2). Nous présentons notamment l'existence d'un stock initial de capital social non accumulé par l'individu et disponible à sa naissance. Nous montrons également que la transmission des ressources et des déterminants relationnels parentaux permet à l'enfant d'accumuler davantage de capital social apparenté et influence la nature et la valeur du capital social non apparenté accumulé.

Nous verrons enfin que les "parents" tirent avantage du capital social de leurs enfants et des efforts qu'ils transferts de ressources qu'ils ont réalisés (Chapitre 6.3). Nous montrons notamment qu'ils accumulent



du capital social pour bénéficier par la suite de solidarités intergénérationnelles ascendantes (bénévolat informel principalement) et ainsi assurer leurs besoins de fin de vie. Nous montrons également que notre approche du capital social appuie l'effet de démonstration, en expliquant que les transferts descendants des déterminants relationnels parentaux et de leur capital social accentuent le processus d'imitation.

### **1. Quel modèle pour le transfert intergénérationnel familial du capital social : fondamentaux de la théorie des transferts intergénérationnels et cadre d'analyse**

Les auteurs définissent d'une manière générale le patrimoine comme « *produit et vestiges du passé mais aussi garant de l'avenir et réserve de satisfaction différée* » (Arrondel et Masson, 2003, p 5). Le patrimoine dépend donc des efforts antérieurs de l'individu ou de ses prédécesseurs. Le rôle des facteurs influençant la valeur de ce patrimoine dépendent de l'échéancier considéré et de leur combinaison.

Mais son évaluation reste difficile à réaliser tant les éléments qui constituent le patrimoine de l'individu peuvent varier d'une étude à l'autre. Une opposition quasi-idéologique oppose ainsi la vision Beckérienne du patrimoine le présentant comme la somme du patrimoine humain et non humain (Babeau et Strauss-Kahn 1977, Babeau 1989) et la vision marxiste - plus restrictive - limitée au capital d'investissement représentant la détention du pouvoir économique.

À ces deux visions extrêmes se rajoute celle du cycle de vie développée par Modigliani (1986). Il explique que le patrimoine d'un individu est l'ensemble de sa richesse non humaine correspondant « *à peu près aux biens, à priori monnayables sur le marché, qui résultent de l'arbitrage des ménages entre consommation et épargne* » (Arrondel et Masson 2003, p 4). L'évaluation de ce stock peut être réalisée à partir de la valeur d'usage de chaque actif, c'est à dire aux biens et services que

l'on peut ou que l'on pourra se procurer ou par son évaluation sur la marché<sup>236</sup>.

Concernant l'accumulation et la redistribution du patrimoine, la théorie économique distingue trois modèles génériques de comportement selon l'échéancier que se donne l'individu (Masson , 1999). *Le modèle de comportement myope* insiste sur un échéancier court, n'autorisant que la dépense du revenu pour ses besoins quotidiens. L'individu ne dégage que peu d'épargne et la part de revenu destinée initialement à l'épargne sert très souvent au remboursement de son endettement. *Le modèle de cycle de vie (épargne pour soi)* se base sur un horizon temporel limité à l'espérance de vie de l'individu (Modigliani, 1986). L'objectif de l'individu est de s'assurer une consommation optimale et régulière sur l'ensemble de sa vie. Il organise donc son épargne selon le motif de précaution à moyen et long terme, ce qui le conduit à adopter un comportement d'*hump saving*, Les transmissions patrimoniales ne préoccupent que très peu ces individus et sont d'ordre *involontaires ou accidentelles* (Arrondel, Masson et Pestieau, 2003). Le profil d'accumulation du patrimoine de cycle de vie peut ainsi être représenté en fonction de l'âge par une courbe en U inversé.

*Le modèle dynastique* ou hypermétrone intègre une vision intergénérationnelle des ressources (*épargne en soi ou pour autrui*). " *La propension à consommer le revenu étant fonction du degré d'altruisme parental et du motif précis des transmissions: contrôler les comportements des enfants et acheter leur reconnaissance (comportement*

---

<sup>236</sup> Arrondel et Masson (2003, p 6 – 7) donnent les caractéristiques du patrimoine français et en présentent l'hétérogénéité. Ils expliquent également les raisons qui poussent les individus à accumuler du patrimoine et d'approcher à partir de la distinction entre le patrimoine de cycle de vie et le patrimoine familial (ou d'investissement), les inégalités entre les individus.

« égoïste »), ou au contraire leur procurer un niveau de vie comparable au sien (comportement « altruiste ») " (Arrondel et Masson, 2003, p 10).

L'accumulation du patrimoine dynastique ne peut s'envisager qu'une fois les patrimoines de jouissance et de sécurité comblés (son profil d'accumulation est plutôt croissant avec l'âge). Nous pouvons y distinguer deux composantes : le capital familial et le capital d'investissement. Le premier implique une transmission intergénérationnelle répondant à l'objectif de *survie par les siens* et le second consiste en l'accumulation de biens (ou à la préservation de son statut social) répondant à la *survie par les biens*.

Nous pouvons convenir que les deux premiers modèles (myope et cycle de vie) présentent peu d'intérêt pour l'étude du capital social. En effet, le capital social est un actif qui ne peut être transmis qu'au cours du cycle de vie des partenaires<sup>237</sup> et ces approches abordent essentiellement les transferts intergénérationnels sous l'angle des legs de fin de vie. Nous choisissons donc de prendre les *modèles dynastiques* comme le cadre d'analyse de ce chapitre.

Mais la richesse de la littérature portant sur les relations et les transferts intergénérationnels familiaux nous invite à présenter ses apports empiriques et méthodologiques. Cette présentation ne se veut pas exhaustive, mais appuie seulement les points qui sont utiles à la compréhension de notre analyse.

Dans le prochain paragraphe, nous montrerons que les auteurs appréhendent plusieurs natures, orientations et motivations pour les transferts intergénérationnels. Nous tacherons ainsi d'encadrer la suite de notre étude en montrant quelles sont celles qui apparaissent les plus

---

<sup>237</sup> Nous montrerons cependant qu'il est possible dans des conditions particulières de considérer des legs de capital social.

pertinentes pour l'étude du capital social au niveau des relations intergénérationnelles (paragraphe 1.1).

Nous rapprocherons ensuite notre approche du capital social de certaines études empiriques relatives aux transferts descendants (parents vers enfants) des caractéristiques parentales, en montrant qu'ils correspondent à des transferts intergénérationnels de déterminants relationnels (paragraphe 1.2)

### 1.1. Natures, orientations et motivations des transferts intergénérationnels dans les modèles dynastiques

Concernant la nature des transferts, la théorie des transferts intergénérationnels tente de répondre à deux questions (Degenne, Lebeaux et Lemel, 2003) : ① A quel moment du cycle de vie les transferts intergénérationnels sont-ils réalisés? ② Quelle est la nature des ressources qui sont transférées ?

① Les premiers sont *les transferts inter vivos* et représentent l'ensemble des échanges qui peuvent être réalisés entre les générations vivant à un instant donné. Certains les nomment aussi "dons", ce qui apparaît pour de nombreux auteurs comme un non sens car nous verrons qu'il peuvent être effectués pour assouvir un comportement stratégique (comportement réciproque). Ils sont opposés aux *legs de fin de vie* qui apparaissent comme accidentels dans le cas du modèle du cycle de vie ou relèvent d'un comportement altruiste (Becker 1958) et d'échange (Cigno, 1993) si l'on se place dans un modèle dynastique.

Bien que certains auteurs les considèrent comme substituts (Tomes, 1981 et 1988), de récentes analyses contredisent ces approches (Arrondel et Masson, 2002). Elles montrent notamment qu'ils ne sont pas perçus de la même manière en fonction des caractéristiques, des aptitudes, des capacités ou encore des besoins de l'enfant. Ce phénomène peut conduire à de fortes inégalités dans la redistribution puisque

l'impact qu'ils ont sur l'utilité individuelle diffère d'un agent à l'autre (Tomes, 1981, 1988, Bennet, 1990).

② Concernant la nature des ressources transférées (Marpsat 1991, Kessler et al 1991), elles sont pour la plupart *financières*<sup>238</sup> même s'il existe également des *transferts temporels* qui incluent l'ensemble des aides et des services que se rendent les agents et parfois même les relations interpersonnelles (Wolff, 2001). Ainsi, même si la théorie des transferts intergénérationnels est essentiellement basée sur la transmission du patrimoine financier des agents, les transferts temporels attirent l'attention des économistes et apparaissent plus intéressants à mobiliser pour étudier les transferts de capital social. Il semblerait par exemple que lorsqu'ils ont plusieurs enfants, les parents conditionnent en partie leurs legs aux transferts temporels ascendants perçus (Bernheim et al., 1985) même si cette proposition apparaît peu valable pour certains auteurs (Menchik et al 1986, Altronji et al 2000)<sup>239</sup>.

---

<sup>238</sup> Comme le précisent Arrondel et Masson (2002), les transferts financiers sont classés en fonction de trois types d'objectifs: l'éducation (revenu), l'assistance financière (consommation) et dons de richesse (richesse).

<sup>239</sup> Menchik et al (1986) montrent qu'il n'existe pas de relation entre l'intention du legs et l'aide (financière ou services) des enfants envers leurs parents. La corrélation est cependant positive en ce qui concerne "l'attention" des enfants envers les parents (mesurée par le nombre de contacts téléphoniques sur la période considérée).

Prouteau et Wolff (2003) proposent une mesure de ces transferts à partir du "bénévolat informel"<sup>240</sup> et renouvellent les précédentes mesures qui les évaluait à partir du nombre de contacts donnés ou reçus par un agent (Cox et Stark, 1996, 1998). L'enquête Emploi du Temps (INSEE, 1998 – 1999) montre que près de 50% des services informels sont réalisés pour la famille ou les amis.

Les études montrent notamment que plus les personnes sont âgées, plus elles rendent de services au sein du cercle familial alors que les jeunes adultes préfèrent accorder leur aide aux adultes. Les plus cités sont "faire des courses" (19,5%), "garder des enfants" (16,1%) et "faire du bricolage" (11%). Les études notent une influence positive de certains déterminants individuels tels que le sexe (femme > homme), le niveau scolaire (jusqu'à Bac +2), l'âge avec une courbe sur le cycle de vie en U inversé (maximum entre 35 et 65 ans). Elles montrent en revanche une influence négative du niveau de salaire (les résultats sont maximums pour la classe moyenne), de la catégorie socio professionnelle puisque le temps accordé au bénévolat est inversement proportionnel à

---

<sup>240</sup> Prouteau et Wolff (2003, p 4) expliquent que *"par bénévolat informel, il faut entendre les dons de temps réalisés à l'extérieur de la sphère domestique et en dehors de toute appartenance organisationnelle. bénévole que dans le cadre d'organisations, et celles-ci sont généralement réduites aux seules associations"*. Nous reprenons ici l'appellation anglo-saxonne bien que Blanchet (1990) l'appelle "bénévolat spontané" et que les Canadiens comme Duchesne (1989) le nomment "bénévolat non-encadré". Près de 50% sont réalisés pour la famille ou les amis et les plus cités sont "faire des courses (19,5%), garder des enfants (16,1%) et faire du bricolage (11%) (Enquête Emploi du Temps INSEE, 1998 – 1999).

la contrainte temporelle<sup>241</sup>, d'un mauvais état de santé ou encore d'un nombre élevé d'enfants.

Mais ces transferts temporels ne peuvent être assimilés à un transfert de capital social. En effet, bien que certains y placent les relations interpersonnelles (Wolff 2001), les transferts temporels restent des transferts de ressources (services, biens, colocation) et ne correspondent en aucun cas à des transferts de capital social. Il s'agit une nouvelle fois de distinguer le capital social de ses déterminants ou de ses effets et d'éviter de le définir comme les ressources détenues (ou cédées) par les membres de notre réseau. Il convient par contre de montrer que les transferts intergénérationnels de capital social permettent d'augmenter le volume et la valeur des transferts financiers et temporels.

*1.1.1. Orientation des transferts intergénérationnels: intérêt de la représentation KCPG pour l'étude du capital social*

Afin de déterminer une carte d'identité de la circulation des transferts intergénérationnels, trois points sont étudiés. D'une part la période du cycle de vie à laquelle le transfert a été réalisé (*obligation de rendre* ou *obligation de donner*), sa direction et la diffusion de celui-ci (*ascendants* ou *descendants*) et enfin sa nature (financier ou temporel). Pour l'analyse, la théorie des transferts *inter vivos* révèle que les transferts perçus dépendent de certaines caractéristiques propres aux bénéficiaires et du contexte dans lequel ils évoluent. Il convient donc de décomposer le cycle de vie en quatre périodes pour rendre compte de ces particularités :

---

<sup>241</sup> Même s'il est communément admis dans la plupart des études, ce résultat est invalidé par Gibson (2001) à partir d'une étude réalisée sur des jumeaux. Il montre notamment que le jumeau qui a le plus d'éducation effectue plus de volontariat que d'autres. D'autres études ont des résultats semblables (Bekkers et al., 2004).



La catégorie "*kid*" (K) correspond à l'enfant, mais dans les modèles intergénérationnels nous le considérons comme adulte et vivant encore chez ses parents. Il est toujours financièrement et affectivement dépendant d'eux.

La catégorie "*child*" (C) correspond au début de l'âge adulte lorsque l'enfant quitte le ménage parental, qu'il commence à travailler et à fonder une famille. Il a alors une forte contrainte de liquidité.

La catégorie "*parent*" (P) correspond à l'âge mature où l'on commence à développer le *hump saving*. L'âge des individus appartenant à cette catégorie peut varier d'une étude à l'autre (48 – 53 ans, 40 – 55 ans...) mais relève de cette situation.

La catégorie "*grand parent*" (GP) correspond à la sortie de la vie active de l'individu. L'âge est donc variable selon les pays, les législations ou les normes sociales considérées.

Au cours du cycle de vie, les individus traversent donc quatre période et les familles ont pour la plupart trois (ou quatre) générations qui s'imbriquent les unes aux autres. Trois d'entre elles sont situées dans l'âge adulte, mais une seule (P) perçoit (et donne) de (à) la génération qui la précède (G) et de (à) celle qui la suit (C) (Altig & Davis,

1993 – Ribar & Wilhelm, 2002)<sup>242</sup>. Deux types de décompositions (KPG et KCPG) s'offrent donc à nous pour décrire la composition familiale dans les modèles OLG (*OverLapping Generations Models*). En France, la répartition des échanges entre KCPG montre de fortes inégalités, notamment alimentées par la disparité de la composition familiale et par d'autres éléments. Mais en général, les pays industrialisés sont caractérisés par l'importance des transferts descendants, contrairement aux pays en voie de développement qui montrent une prédominance des transferts ascendants<sup>243</sup>.

Pour rendre compte de l'intérêt que peut avoir l'introduction de notre approche dans la théorie des transferts intergénérationnels (et réciproquement), nous pensons qu'il est souhaitable d'étudier les relations et les transferts intergénérationnels à partir du découpage du cycle de vie. Cette décomposition du cycle de vie de l'individu est pertinente puisqu'elle permet de caractériser les relations intergénérationnelles qu'entretiennent les membres d'une famille entre eux et les ressources qu'ils s'échangent.

---

<sup>242</sup> En France, autour d'un individu P ayant entre 49 et 53 ans, on peut retrouver 8 types de structures familiales : KCPG, CPG, KPG, KCP, PG, CP, KP et P. Les parents peuvent être au centre de trois types de structures familiales (KPG, CPG, KCPG) selon la situation et l'âge des enfants. On montre qu'en France, près de 50% des parents (48 – 53 ans), ont une composition familiale CPG avec parfois de grands enfants (K). Seuls 9% sont de type KPG avec un enfant jeune, et 35% en CPG avec un enfant adulte. Par conséquent près de 50% des foyers français peuvent être concernés par l'étude de Cox et Stark (1998) qui spécifie l'effet de démonstration (que nous allons présenter dans la suite de notre analyse). Cette hétérogénéité des compositions familiales ne permet donc pas de définir un ordre familial unique.

<sup>243</sup> Mais la plupart des études empiriques ne prennent pas en compte les transferts temporels non monétaires dans leurs résultats.

*Hypothèse 20* Nous supposons qu'il existe quatre périodes d'accumulation, de production et de dépréciation du capital social dans le cycle de vie de l'individu et nous reprenons pour cela celles que propose la théorie du cycle de vie : *K, C, P et G*.

Pour l'étude du capital social, nous verrons notamment qu'il est possible de faire émerger un "*cycle de vie du capital social*" en identifiant les phases d'accumulation et de dépréciation de ce stock au cours du cycle de vie de l'individu. Il est également fort utile de rapprocher notre approche du capital social des modèles OLG car elle permet de rendre compte des effets de la mobilisation ou de la transmission du capital social sur les produits qu'obtiennent les agents.

Concernant l'orientation des transferts intergénérationnels dans les modèles OLG, les études empiriques montrent que les *transferts ascendants* dans les pays développés<sup>244</sup> (financiers ou temporels) ne sont significatifs que de  $P \rightarrow G$  et que les enfants (C) ne réalisent aucun transfert ascendant. D'après les études de Wolff (1998), Arrondel et Masson (1998) et Cox et Stark (1998), les transferts ascendants ne sont pas liés à la richesse des adultes (P) et rien ne laisse penser que les enfants aident leurs parents en reconnaissance de l'éducation ou de l'aide financière apportée par le passé.

Hormis l'étude de Lee & Miller (1994), les études françaises et allemandes (Cnav 1992 et Kohli 1999) montrent que la grande majorité des transferts financiers correspondent à des *transferts descendants*<sup>245</sup>.

---

<sup>244</sup> À partir de données françaises, américaines ou allemandes (Arrondel et Masson, 2002).

<sup>245</sup> En Allemagne, Kahli (1999) obtient que les adultes (P) âgés de 40 à 55 ans ont en moyenne effectué 40% de transferts vers C contre 12% vers G. En France, l'étude du CNAV (1992) montre que 61% des familles ne réalisent que des transferts descendants (de G vers P, P vers C et G vers C).

Ces études nous amènent alors à nous demander quelles sont les motivations qui peuvent conduire les agents à réaliser des transferts intergénérationnels. Tomes (1981, 1988) envisage un *effet compensatoire*<sup>246</sup> des dons et legs de fin de vie à partir de données américaines. Il provoque notamment une diminution de la contrainte de liquidité de l'enfant le plus désavantagé (voir aussi Becker et Tomes, 1986, McGarry et Schoeni 1995, 1997, Hochguertel et Ohlsson 2000). Mais d'autres auteurs réfutent ce résultat à partir de données françaises et montrent que l'effet est *non compensatoire* (Arrondel et Laferrère 1991, Arrondel et Masson 1991, Arrondel et Wolff 1998).

Ayant présenté la diversité des transferts que nous pouvons identifier dans la littérature, nous allons montrer quelles sont les motivations qui conduisent les agents à réaliser des transferts intergénérationnels familiaux (ascendants ou descendants). Nous verrons notamment qu'il sera intéressant de retenir la Réciprocité pour expliquer ces motivations. Ce choix nous permet également de rapprocher la théorie des relations intergénérationnelles et notre approche du capital social individuel.

---

<sup>246</sup> Certains auteurs soutiennent l'idée que les parents sont motivés par un comportement altruiste et décident de donner ou de léguer à l'enfant qui a la plus forte contrainte de liquidité (*inter-generational compensation*). Mais d'autres études montrent qu'ils préfèrent stratégiquement donner à celui qui a le plus de ressources pour pouvoir profiter de ses avantages dans le futur en reconnaissance de l'aide perçue (*anti-compensatory effect*). Voir Arrondel et Masson (2002) pour plus de détails à ce sujet.

*1.1.2. Motivations des transferts intergénérationnels: la réciprocité comme système retenu pour notre analyse*

Outre les transferts accidentels qui sont propres aux modèles du cycle de vie, nous relevons plusieurs motivations conduisant les agents à réaliser des transferts intergénérationnels. Nous nous plaçons ainsi dans le débat des transferts *inter vivos* qui part principalement de trois hypothèses théoriques : l'altruisme, l'échange et la réciprocité (Lafferrère 1999, Legros 2002, Jellal et Wolff 2003, Lafferrère et Wolff 2006).

La plupart des auteurs préfèrent envisager *l'altruisme dynastique* plutôt que *l'altruisme pur* qui apparaît comme *ad hoc* et peu conforme à la réalité des comportements (*Rotten Kid Theorem* - Becker 1974, Bergstrom 1989). L'altruisme dynastique consiste à prendre en compte le bien être des enfants dans la fonction d'utilité des parents. Les parents espèrent qu'ils s'occuperont d'eux à l'avenir en retour des efforts consentis (*transferts rétrospectifs*<sup>247</sup>). Cette motivation conduit à la constitution d'une chaîne de transferts intergénérationnels tant que chaque génération adopte ce comportement.

À partir d'une dichotomie analytique distinguant *l'altruisme libre* et *l'altruisme contraint*, Becker (1988, 1991) propose un modèle à trois générations dans lequel les parents peuvent contribuer de deux façons : des transferts en capital humain ou des transferts matériels aux enfants adultes. Ces deux stratégies étant supposées substituables, les parents choisissent l'une ou l'autre en fonction de ce qui paraît le plus prometteur pour l'enfant (selon le taux d'intérêt du marché, les capacités de l'enfant et le niveau d'efficacité éducative des parents).

---

<sup>247</sup> Behrman et al. (1982) développent un modèle dans lequel l'utilité des parents dépend à la fois du niveau d'éducation des enfants et du montant qu'ils pourront recevoir d'eux dans le futur.

- L'altruisme libre saturant la contrainte d'endettement, amène l'établissement d'une chaîne continue de legs positifs. Les parents peuvent ainsi contraindre leurs enfants à coopérer avec eux en jouant sur le montant des legs qu'ils prévoyaient de leurs donner. Les enfants peuvent adopter un comportement de soumission et disposer à l'avenir des ressources de leurs parents ou décider de ne pas prendre en compte ces ressources et de n'être pas contraints de les aider<sup>248</sup>.

- Mais si la contrainte d'endettement n'est pas saturée, les parents ne laissent rien derrière eux et deviennent *égoïstes*. La non saturation de la contrainte d'endettement peut venir du manque de ressources ou d'un degré d'altruisme trop limité. Les enfants sachant qu'ils n'auront pas ou peu de legs, ne consentiront aucun effort envers leurs parents, ce qui revient à retrouver le *dilemme des générations*.

Il propose également une solution consistant à éduquer les enfants (normes et valeurs) pour les conduire à adopter un comportement solidaire (Becker, 1993). Cette entrée par l'éducation est très intéressante à envisager pour l'étude du capital social. En effet, comme nous l'avons vu, le capital social est constitué d'un ensemble de potentiels capitalistiques et relationnels, eux-mêmes définis à partir de l'attraction capitalistique et interpersonnelle des agents. C'est donc en partie par l'intermédiaire de la transmission intergénérationnelle des ressources individuelles (capital humain, ressources financières, dons de richesse...) et des déterminants relationnels que nous allons montrer qu'il existe bien une transmission intergénérationnelle du capital social.

---

<sup>248</sup> Cette dernière idée est reprise par Cigno (1993) qui caractérise ces deux options comportementales de "*comply*" et de "*go it alone*".

Bien que l'*échange* (pur ou stratégique<sup>249</sup>) puisse constituer un système adéquat pour l'étude des transferts intergénérationnels<sup>250</sup> (Cox 1987 et 1990, Bernheim et al. 1985, Cox et Jappelli 1990, Cox et Rank 1992, Cigno 1993), les auteurs lui préfèrent celui de *la réciprocité intergénérationnelle directe ou indirecte* (impliquant l'existence d'une troisième génération).

*Hypothèse 21* Pour faciliter le rapprochement entre la théorie des transferts intergénérationnels et notre approche du capital social, nous supposons donc que les transferts intergénérationnels sont effectués dans le cadre du modèle dynastique et sous la forme de réciprocités directes ou indirectes.

Cette vision permet d'envisager que des motivations stratégiques sont à l'origine de certains transferts (Arrondel et Masson, 2002). Concernant les transferts descendants, les parents aident leurs enfants parce qu'ils ont eux-mêmes été aidés (effet rétrospectif) et pour qu'ils les aident davantage dans le futur (altruisme dynastique). Concernant les transferts ascendants, les enfants aident leurs parents en reconnaissance du soutien perçu (pension intergénérationnelle), pour obtenir davantage de legs de fin de vie ou encore pour inscrire leurs propres enfants dans cette règle et obtenir d'eux une aide à l'avenir (effet de démonstration).

---

<sup>249</sup> L'échange stratégique conduit les agents (principalement les parents) à manipuler les descendants (en favorisant l'un des descendants par rapport aux autres, en différant les legs) pour les contraindre à s'occuper d'eux (Bernheim, 1985 et voir Lee et al, 1994 pour une revue de la littérature). Voir Kotlikoff et Spivak (1981) pour l'échange pur.

<sup>250</sup> Voir Arrondel et Masson (2002) pour une discussion autour de cette question et Jellal et Wolff (2002a) pour une présentation des différents modèles (et extensions) de transferts intergénérationnels par l'échange.

## 1.2. L'accumulation des ressources et des déterminants relationnels entre héritage apparenté et accumulation propre

Notre approche du capital social et la théorie des transferts intergénérationnels ont en point commun le partage entre les agents de certains traits de caractère. De nombreux auteurs partagent en effet l'idée que lorsque les parents partagent les mêmes institutions, la même culture, sont géographiquement proches ou ont le même statut, les relations qu'ils entretiennent tendent à être plus propices à l'augmentation des transferts intergénérationnels (en volume, valeur ou fréquence).

Comme nous l'avons noté, la plupart de ces transferts sont descendants, de P vers C, de G vers P ou encore de G vers C. Pour simplifier notre analyse, nous prendrons la relation entre l'adulte (P) et l'enfant (C) comme référence pour ce paragraphe. Il s'agit donc dans le cas de la réciprocité de mettre en évidence qu'il existe certains traits de caractère que l'enfant doit posséder afin qu'il puisse rendre compte des effets attendus par ses parents. Trois pistes sont principalement évoquées dans la littérature : le capital humain, le statut socioéconomique et le cadre institutionnel.

La première concerne bien évidemment *la transmission intergénérationnelle du capital humain*. À ce sujet de nombreuses études permettent de mettre en avant l'idée qu'il existe une certaine reproduction intrafamiliale des capacités d'apprentissage et qu'il est souvent observé que les individus ayant un niveau d'étude élevé et des facilités scolaires ont souvent des parents qui ont eux-mêmes un bon niveau scolaire (Bowles et Gintis, 2000, 2001 et 2002, Attias-Donfut, Lapierre et Segalen 2002, Suchaut 2002). En effet, comme le niveau d'éducation est souvent associé à un fort niveau de revenu, les parents ayant un fort capital humain peuvent plus facilement aider leurs enfants à poursuivre des études longues et leurs donner de meilleurs soins de



santé. Par ailleurs, il est plus facile pour eux de les suivre dans leur cursus scolaire et de les aider à dépasser certaines difficultés. Enfin, un haut niveau de qualification implique souvent un statut socioéconomique élevé qui donne aux parents l'occasion de partager leurs ressources relationnelles (Dijkstra, Veenstra et Peschar, 2003) et de leurs donner les opportunités de développer les compétences nécessaires à la poursuite de ses études (Bourdieu 1980, Dijkstra, Veenstra et Peschar 2003).

Mais bien plus que la transmission du capital humain, les auteurs se sont récemment penchés sur la *transmission intergénérationnelle du statut socioéconomique*. Elle permet d'élargir les explications de la reproduction sociale qui reste un phénomène important dans de nombreux pays (Behrman, Pollak et Taubman 1995, Mulligan 1997, Bjorklund, Jantti et Solon 1999). Ainsi, bien que certains auteurs expliquent à partir d'études empiriques que l'Amérique est la "terre des opportunités" (Becker et Tomes 1986, Becker 1988), d'autres montrent dans quelle mesure le statut socioéconomique est hérité.

Bowles, Gintis et Osborne (2001) expliquent que bien que les caractéristiques intrinsèques ou le niveau d'étude de l'individu jouent bien évidemment un rôle important dans la détermination du salaire présent (ou futur) de l'individu, les caractéristiques parentales (niveau d'éducation ou de salaire) sont également prépondérantes. Il existe un effet direct du revenu des parents sur celui des enfants même s'il ne représente que la moitié de la corrélation intergénérationnelle (Bowles et Gintis, 2002). En effet, le succès économique de l'enfant est en partie déterminé par la transmission du patrimoine financier des parents, mais il est difficile d'observer ce type de comportements et peu d'études empiriques arrivent à identifier les moments auxquels se produisent ces transferts (Menchik, 1979).

Il semblerait également que certains traits caractéristiques des enfants soient déterminants dans l'accumulation de richesse. Ainsi,

même si la persistance du statut économique est positivement corrélée avec le niveau de richesse des parents, elle ne dépend pas uniquement de l'effort de legs des parents. Il existe un effet indirect qui est produit par le niveau de capital humain, l'âge, le sexe (les hommes plus que les femmes) ou la transmission de caractéristiques communes aux membres d'une même famille (Bowles, Gintis et Osborne, 2001). La transmission intergénérationnelle du statut socioéconomique parental dépasse donc celle des seuls transferts financiers qui n'en représentent qu'une faible partie (Bowles et Gintis, 2001). Elle est alors comprise comme la combinaison entre un héritage génétique (Bowles et Gintis 2000, 2001 et 2002), la transmission d'un "environnement" (ibid.), de capacités cognitives (Devlin, Daniels et Roeder, 1997, Fledman, Otto et Christiansen 2000, Bowles et Gintis 2000) et de traits de caractère (Bowles et Gintis, 2001).

Outre la transmission du capital humain ou du statut socioéconomique, certains auteurs montrent qu'il existe une transmission culturelle et sociale intergénérationnelle résultant des interactions interpersonnelles. Elle correspond notamment à la transmission des normes et des valeurs entre les membres d'une même famille. Son étude n'est pas nouvelle en sociologie puisque Bourdieu (1980d, 1985, 1986) explique la reproduction des classes à partir de la transmission du capital culturel et que Coleman (1988) la met en avant pour expliquer la dynamique des relations. Elle est également mentionnée dans la théorie des institutions avec la typification qui est à l'origine de la socialisation primaire et secondaire des individus (Berger et Luckmann, 1966) ou les schémas mentaux qui montrent l'existence d'une combinaison des traits culturels aux savoirs et expériences individuels (Denzau et North 1994, Peluso P.R., Peluso J.P., White et Kern 2004). C'est particulièrement sur les traits religieux ou ethniques que la plupart des études empiriques sont menées (Borjas 1992, Fernandez et Fogli 2004, Giuliano 2005), mais également sur certaines

actions individuelles (ou collectives) et particulièrement pour le mariage (Bisin et Verdier 2000, Hayes et Pittelkow 1993). Il développe ainsi un intérêt social (Adler, 1964) qui détermine ses facultés et ses capacités à établir des relations avec ses semblables (Ferguson, 1989). Certains auteurs prétendent même que l'intérêt social développe chez l'agent une grande estime de lui-même qui l'amène à être plus productif et plus dévoué à la société (Raeshide et Kern 1991, Eckstein et Baruth 1996). Elle est enfin développée sous différentes formes par de nombreux économistes comme l'altruisme intergénérationnel (Bergstrom et Stark 1993, Jellal et Wolff 2002b, Bisin et Verdier 1998, 2001) ou le capital social (François 2002).

Les économistes se sont depuis peu intéressés à ce mécanisme pour expliquer les préférences des agents, l'aversion pour le risque ou encore les motivations altruistes (Patacchini et Zenou 2005, Cohen et Zada 2004). Elle dépend à la fois des décisions intrafamiliales (socialisation verticale) et des mécanismes d'imitation et d'apprentissage (socialisation horizontale). L'assimilation de cette transmission culturelle par l'enfant résulte donc de la comparaison de ses coûts et de ses bénéfices, dépend de son environnement socioéconomique et détermine en partie ses opportunités dans ses activités. Elle permet également aux parents d'anticiper les comportements de leurs enfants en s'aidant de leur propre évaluation d'une situation donnée (*imperfect empathy*). Bisin et Verdier (2001) montrent alors que les parents tendent à préférer ceux de leurs enfants qui partagent les mêmes traits culturels même s'il n'est pas majoritairement partagé dans la société<sup>251</sup>.

---

<sup>251</sup> Il est cependant préférable pour l'enfant qu'il soit celui de la majorité de la population pour qu'il puisse développer des activités en dehors du cercle familial.

À partir de l'ensemble de ces résultats, nous ne pouvons que souligner le rapprochement avec le cadre d'analyse que nous avons présenté. En effet, dans notre approche, les individus sont dotés de quatre déterminants relationnels qui leur permettent de disposer d'une attraction interpersonnelle avec chacune des relations qu'ils entretiennent. Bien que cette attraction ne soit pas directement déterminée par la valeur de ces indicateurs mais du degré de compatibilité qu'ils ont avec ceux des partenaires, nous avons montré que l'homophilie entre les agents tendait à augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle.

La transmission intergénérationnelle du *capital humain*, des *statuts socioéconomiques* ou *institutionnelle* (culturelle) qui est identifiée par les études empiriques ci-dessus, nous indique que les membres d'une même famille partagent un certain nombre de traits caractéristiques. Ces résultats nous amènent donc à considérer, que les déterminants relationnels au sein d'une même famille tendent à être complémentaires et que la valeur de l'attraction interpersonnelle de chaque agent avec les membres de sa famille tend à être élevée. Il serait donc intuitif de penser que les membres d'une même famille sont majoritairement homophiles. Cependant, nous nous rendons bien compte que les déterminants relationnels de chaque génération sont différents et parfois même incompatibles. En effet, bien qu'une partie des déterminants aient fait l'objet d'un transfert intergénérationnel, certains phénomènes intergénérationnels sont à prendre en compte.

Premièrement, même si les enfants profitent du niveau d'éducation de leurs parents, il ne représente qu'une partie de la détermination du niveau d'éducation de l'enfant et de son niveau de salaire. D'autres paramètres doivent être pris en compte (l'environnement économique, social ou scolaire de l'enfant). Pour évaluer le déterminant relationnel "capital humain" de l'enfant, il faut

donc prendre en compte l'existence d'un socle commun de capital humain alimenté et favorisé par le niveau d'éducation parental, mais également considérer qu'il existe nécessairement une partie de ce déterminant que l'enfant a lui-même accumulé et développé. Le raisonnement est alors le même pour les déterminants relationnels "statut socioéconomique" ou "institutionnel".

Par ailleurs, même s'il est vrai que les membres d'une même famille partagent certains *besoins*, une partie d'entre eux seulement peut être compatible. Par exemple, concernant les besoins individuels, ils sont en grande partie déterminés par la valeur des trois autres déterminants relationnels. Nous pouvons donc envisager qu'il existe une certaine transmission des besoins puisque les parents transfèrent une partie de leur capital humain, de leur statut et de leurs institutions à leurs enfants.

Mais les besoins restent également liés aux expériences individuelles, à des processus sociaux d'imitation et d'identification (comme la "mode"), aux interactions interindividuelles, aux ressources détenues par les membres du réseau de l'individu, au capital social de l'agent ou à celui de ses relations. C'est d'ailleurs principalement à partir du développement de leurs propres besoins que les enfants sont amenés à se différencier et à accumuler la part des déterminants relationnels non apparentée. Ainsi, même si nous soutenons le fait que certains besoins sont liés aux transferts intergénérationnels et ne peuvent même parfois être rendus que dans ce cadre, le déterminant relationnel "besoin" reste propre à chaque génération.

*Résultat 6.1. Nous montrons qu'une partie de la valeur des déterminants relationnels individuels est issue d'une transmission intergénérationnelle et que l'autre est accumulée par l'agent à partir de ses expériences.*

Enfin, ce sont les caractéristiques individuelles qui déterminent le stock de ressource que possède un individu. En effet, la nature et la valeur de nos déterminants relationnels influencent celles des ressources que nous possédons ainsi que le choix de celles que nous partageons. Comme les déterminants relationnels, certaines d'entre elles sont donc issues de transferts intergénérationnels intrafamiliaux et d'autres proviennent d'une accumulation non apparentée.

*Résultat 6.2. Nous montrons qu'une partie de la valeur des ressources individuelles est issue d'une transmission intergénérationnelle et que l'autre est accumulée par l'agent à partir de ses expériences.*

Ces deux propositions nous invitent à penser qu'une partie de l'attraction capitaliste et de l'attraction interpersonnelle est déterminée par les transferts intergénérationnels familiaux et qu'il convient de prendre en compte cette influence dans notre analyse pour mieux comprendre les comportements individuels. Dans le second paragraphe, nous montrons que les enfants bénéficient de l'expérience relationnelle de leurs parents qui ne transfèrent que les déterminants relationnels qui leurs permettront de satisfaire leurs besoins présents ou futurs. Nous montrons également que certaines ressources et certains déterminants relationnels ne sont parfois pas accumulés par l'agent pour satisfaire ses propres besoins, mais pour être transmis aux membres de sa famille. Nous montrons enfin que la médiatisation d'une ressource relationnelle est facilitée lorsque au moins deux des partenaires appartiennent à la même famille.

## **2. Bénéficiaire des ressources ou des déterminants relationnels parentaux pour une meilleure accumulation présente ou future de capital social**

Pour que l'enfant puisse développer son capital social, ses parents vont choisir de transférer les déterminants relationnels et les ressources qui ont pour eux le plus d'importance pour la socialisation de l'enfant. Ce choix se fait principalement à partir des expériences relationnelles parentales par une évaluation de leur propre capital social. Outre certaines ressources qu'ils transmettent à leurs enfants pour qu'ils augmentent leur attraction capitaliste, ils choisissent les déterminants qu'ils estiment les plus importants pour que l'enfant puisse augmenter la valeur de son capital social individuel.

Ils vont donc transmettre à l'enfant les déterminants relationnels qui lui permettent d'augmenter son utilité dans le présent (*déterminants spécifiques*), mais également des déterminants relationnels qui le préparent à accumuler davantage de capital social dans le futur (*déterminants génériques*). La distinction de ces deux catégories de déterminants est analytique puisqu'il peut s'avérer que certains s'avèrent spécifiques à un moment donné, puis génériques par la suite. Par exemple, lorsque les parents transmettent à leurs enfants les "bonnes manières", celles-ci visent à inciter l'enfant à bien se conduire avec ses camarades dans le présent (politesse, solidarité, courtoisie...) et sont donc considérées comme des déterminants relationnels spécifiques. Elles peuvent également être considérées comme des déterminants génériques puisqu'elles sont toujours valables à l'âge adulte et facilitent toujours l'entretien du réseau de l'individu.

*Hypothèse 22 Nous supposons que les parents peuvent transmettre des ressources ou des déterminants relationnels dit "spécifiques" s'ils*

*répondent aux besoins présents de l'enfant et "génériques" s'ils lui seront également profitables dans le futur.*

Le choix des déterminants que transfèrent les parents se fait en fonction de leurs propres expériences relationnelles, mais également en fonction du contexte socioéconomique auquel est (ou va être) confronté l'enfant. Les parents prennent donc en compte une certaine *actualisation de leurs déterminants relationnels* en estimant ceux qui seront utiles à leurs enfants lorsqu'ils atteindront l'âge adulte. Cette actualisation est réalisée en fonction de la conjoncture économique et sociale, de l'environnement des parents (ou de l'enfant) ou directement à partir des déterminants relationnels parentaux.

Nous supposons en effet que les caractéristiques individuelles ont une incidence sur la vision socioéconomique de chaque individu et peuvent influencer l'actualisation des déterminants relationnels qui vont être transmis. Il est en effet plus facile pour un individu ayant des déterminants relationnels recherchés (riche, fort niveau de capital humain, influent dans son milieu...) de penser que les problèmes économiques ou sociaux à venir auront un faible impact sur son utilité. Nous pouvons ainsi penser que les parents transfèrent à leurs enfants des déterminants relationnels spécifiques en fonction du contexte économique et social présent et des déterminants relationnels génériques en actualisant cette situation.

*Hypothèse 23 Nous supposons que les parents choisissent les ressources et les déterminants relationnels génériques qu'ils transmettent en opérant une actualisation de leur situation.*

Le transfert des déterminants relationnels devant être adaptés aux besoins de l'enfant, il convient de distinguer deux périodes :

- La première correspond à la *période "Kid" (K)* de la théorie des transferts intergénérationnels. Elle est caractérisée par la



transmission de ressources et de déterminants relationnels permettant aux parents et à l'enfant d'entretenir une relation homophile. Nous supposons que l'enfant reste dans cette période tant qu'il réside chez ses parents mais contrairement à la théorie des transferts intergénérationnels, ces enfants ne sont pas nécessairement adultes et appartiennent à cette catégorie dès leur naissance. L'adolescence constitue donc la période de transition entre K et C dans la plupart des cas.

- La seconde correspond à la deuxième *période "Child" (C)* de la théorie des transferts intergénérationnels. Elle est caractérisée par la transmission de ressources et de déterminants relationnels permettant à l'enfant d'accumuler davantage de capital social non apparenté. L'enfant diversifie son réseau, modifie ses comportements, s'émancipe socialement (associations, groupes d'intérêts...), cognitivement (formation supérieure, réflexion sur le monde extérieur...) et économiquement (emploi, budget...). Nous supposons que l'enfant est dans cette période à partir du moment où il quitte le foyer parental et la transition entre K et C correspond à la période d'adolescence de l'enfant.

Les comportements parentaux et les besoins de l'enfant étant différents pour ces deux périodes, il convient de les étudier séparément pour convenir de la spécificité du capital social transmis, accumulé et mobilisé au cours de chaque période. Nous étudierons donc dans un premier temps la transmission des ressources et des déterminants relationnels lors de la phase (K) en montrant que ce n'est qu'au cours de cette phase que nous pouvons réellement considérer les enfants et leurs parents comme homophiles. Nous verrons ensuite comment les parents transmettent à leurs enfants (C) une partie de leur capital social pour qu'ils puissent répondre à leurs besoins de "jeunes adultes" et accumuler davantage de capital social par eux-mêmes.

### 2.1. La transmission intergénérationnelle du capital social des pivots aux jeunes enfants "Kids": transmission des déterminants relationnels et stock initial de capital social

Dès la naissance, l'enfant reçoit de ses parents une multitude de ressources cognitives, institutionnelles ou financières. ① La plupart d'entre elles sont spécifiques à la relation parent - enfant et ne peuvent être cédées par d'autres agents. ② Mais certaines ressources - comme les ressources cognitives - peuvent faire l'objet d'un apprentissage individuel et sont en partie accumulées dans un milieu non apparenté. Dans ce paragraphe, nous allons montrer que la transmission intergénérationnelle du capital social permet d'accumuler d'avantage de ressources, qu'elles appartiennent à la première ou la deuxième catégorie.

Au cours de cette période, la transmission intergénérationnelle des ressources est essentiellement descendante. En effet, même s'il est vrai que le comportement des enfants procure aux parents une certaine satisfaction affective et que certains auteurs prétendent ainsi que les enfants réalisent des transferts "temporels" (Bernheim et al. 1985, Dunn et Brown 1994, Dunn et Plomin 1990, Eisenberg 1992), nous pensons qu'elle reste limitée et évinçons de notre analyse les transferts ascendants. Cette hypothèse nous conduit à considérer que la relation parent - enfant ne peut être qu'une *relation symétrique* (et même mutuelle) puisque les parents n'attendent aucun transfert de ressource de la part de leurs enfants<sup>252</sup> (Ikkink et Van Tilburg, 1999). Les critères

---

<sup>252</sup> Nous pouvons pousser cette remarque en supposant même que c'est une des seules périodes pour laquelle la relation parent - enfant est mutuelle tel qu'aucune des parties ne possède de *credit slip*. La relation n'est plus mutuelle dès que nous passons à la période de transition : l'adolescence.

de cohésion et de coopération relationnels limités sont donc négligeables et les seuils coopératifs individuels sont rarement atteints.

L'apparition de ces seuils peut cependant apparaître lors de *la phase de transition* entre les étapes K et C car les adolescents testent parfois leurs limites relationnelles avec leurs parents (seuil de l'exagération ou de la vexation). C'est également lors de cette période que les adolescents déterminent leurs propres limites relationnelles (seuils de l'égoïsme et de la culpabilité). Ils s'en servent principalement dans la relation parent - enfant et les testent également avec les membres de leurs réseaux non apparenté. Adler (1964) montre d'ailleurs que tout individu, avant l'âge de 6 ans, se constitue un style de vie dans ses rapports avec les autres. Il guide notamment son comportement, ses stratégies relationnelles et ses demandes d'aide à autrui. Ce style de vie le suit jusque dans l'âge adulte avec une relative stabilité<sup>253</sup>

Concernant les motivations qui conduisent les parents à transférer leurs ressources, la théorie des transferts intergénérationnels évoque plusieurs solutions : altruisme (pur / dynastique, libre / contraint), échange pur / stratégique, réciprocité directe / indirecte... Pour la plupart de ces raisons, les parents ont intérêt à transférer une partie de leur déterminant cognitif (Behrman, 1982), une partie de leur revenu (Bernheim, 1985) ou du cadre institutionnel qu'il convient de respecter (Becker, 1993). Ce phénomène a notamment pour conséquence d'augmenter l'homophilie entre les parents et les enfants, ce qui conduit à limiter les coûts liés au transfert des ressources. Dans le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous montrons en effet que la valeur de l'attraction interpersonnelle influence positivement celle de l'attraction capitalistique, puisqu'elle

---

<sup>253</sup> Pour une revue de la littérature à ce sujet, voir Peluso P.R., Peluso J.P, White et Kern (2004).

invite chaque individu à partager davantage de ressources et à choisir celles qui satisferont aux mieux les besoins de son partenaire.

*Résultat 6.3. Le transfert des ressources et des déterminants relationnels parentaux permet de limiter les coûts de transaction puisqu'elle augmente l'homophilie intrafamiliale et facilite le déroulement des étapes de révélation et d'incitation de la phase de mise à disposition.*

De leur côté, les enfants ont tout intérêt à ce que leurs déterminants relationnels soient sensiblement les mêmes que ceux de leurs parents afin qu'ils partagent la plupart de leurs ressources avec eux et en facilitent l'accès. Ils acceptent donc de respecter les mêmes normes ou valeurs, partagent les mêmes activités que leurs parents et leurs portent de l'affection. Et même si nous avons également montré que l'homophilie désavantage l'accumulation de nouvelles ressources (redondance des ressources pour les liens forts), nous supposons que les besoins de l'enfant sont limités pour cette période et que les ressources parentales (ou celles de leurs camarades) suffisent à les satisfaire.

Par ailleurs, bien que la transmission des déterminants relationnels ne peut être considérée comme un transfert de capital social, elle contribue à l'accumulation du capital social individuel familial et non apparenté. En effet, comme nous venons de le préciser, l'adoption des déterminants relationnels parentaux permet à l'enfant d'augmenter le potentiel capitalistique et relationnel de ses parents. Cette proximité parent - enfant lui permet notamment d'accéder plus facilement aux ressources non relationnelles de ses parents (Bisin et Verdier, 2001).

Au début de la période "Kid", nous pouvons considérer qu'une partie du capital social parental est directement hérité par l'enfant. En effet, certaines ressources contrôlées par les membres du réseau parental sont mises à la disposition des parents mais également de leurs enfants. Nous supposons en effet que les membres de la famille ou les

amis des parents considèrent que les services qu'ils rendent aux enfants passent obligatoirement par une médiatisation de recommandation. Par conséquent, toute ressource cédée à l'enfant vient en déduction du solde relationnel de ses parents. Au cours de cette période, l'enfant bénéficie donc à tout instant d'une médiatisation de recommandation constante auprès des membres du réseau de ses parents. La ressource peut bien évidemment être accompagnée de surcroît par un média de proximité. La médiatisation de proximité est facilitée par la transmission intergénérationnelle des ressources et des déterminants relationnels parentaux. En effet, les ressources relationnelles non apparentées retrouvent facilement chez l'enfant ce qu'elles apprécient déjà chez les parents.

*Résultat 6.4. Nous montrons qu'une médiatisation de recommandation accompagne nécessairement les ressources relationnelles parentales transmises à l'enfant. Elle peut également être accompagnée d'un média de proximité qui est rendu efficace par la transmission des ressources et des déterminants relationnels parentaux.*

Pour accéder aux ressources de ces individus, l'enfant n'a pas eu à accumuler de capital social et profite de celui de ses parents. Nous pouvons donc considérer qu'il existe en ce sens un stock initial de capital social qui varie d'un enfant à l'autre en fonction de la valeur du capital social parental (Bourdieu 1985, Kamanzi 2006). Pour illustrer notre propos, nous pourrions prendre l'exemple des nombreux enfants de célébrités qui ont plus de facilité que d'autres à accéder à certaines ressources. Le nom de famille par exemple, peut être considérés comme un déterminant relationnel hérité permettant à l'enfant d'accéder plus facilement qu'un autre à certains services. Nous pouvons par contre penser que dès sa naissance, l'enfant qui porte un tel déterminant relationnel accède plus facilement que d'autres à certaines ressources et

qu'une partie du capital social des enfants de célébrités est hérité (absence de tout processus d'accumulation volontaire).

*Résultat 6.5. Nous montrons qu'une partie de l'accumulation du capital social apparenté de l'enfant est héritée telle qu'il existe un stock initial de capital social individuel.*

À propos du stock initial de capital social et au vu des résultats que nous avons obtenu dans le 4<sup>ème</sup> et le 5<sup>ème</sup> chapitre, nous pouvons prétendre que plus la dotation initiale de capital social d'un agent est importante, plus il accumule rapidement du capital social (apparenté puis non apparenté). En effet, nous montrons dans notre approche que plus le capital social d'un individu est important, moins les coûts de transactions des ressources qu'il cède (perçoit) sont importants. Par ailleurs, nous avons également vu que la mobilisation du capital social lors de l'étape d'incitation (Chapitre 4.2.1.) permettait une accumulation de capital social et que cette accumulation était d'autant plus importante que l'agent possédait une valeur importante de capital social. Enfin, nous avons montré que la dépréciation du capital social individuel était d'autant plus faible pour le fournisseur d'une ressource relationnelle que la valeur de son capital social était élevée. Par conséquent, un agent accumule davantage de ressources relationnelles et de capital social, si la valeur de son capital social initial est élevée.

Une fois l'adolescence passée, les enfants quittent souvent le foyer parental pour poursuivre leurs études ou faire leur entrée dans la vie professionnelle. L'adolescence a permis une certaine émancipation des enfants au niveau de leurs déterminants relationnels. C'est notamment à cette période qu'ils distinguent les déterminants relationnels parentaux de ceux qui leur sont propres. Certains restent compatibles, mais les enfants évacuent en partie cet héritage relationnel pour pouvoir accumuler davantage de capital social. Ils adaptent (ou accumulent)

certains de leurs déterminants relationnels afin de les adapter à leur réseau relationnel et garderont ce réflexe tout au long de leur vie.

## 2.2. La période "Child" comme une période d'accumulation et de diversification du capital social : le soutien des transferts intergénérationnels de capital social

Les études menées sur les transferts intergénérationnels des ménages se sont principalement intéressées à ceux qui étaient tardivement perçus dans le cycle de vie, en raison de l'influence qu'avaient ces sommes sur le patrimoine des ménages et sur la question de l'équité intergénérationnelle (Masson, 1999). Mais depuis peu, les études portant sur l'importance des aides versées aux jeunes adultes se multiplient. Elles semblent apporter certaines réponses concernant les motivations et les déterminants qui incitent les parents à aider leurs enfants (Laferrère 1997, Arrondel et Wolff 1998, Barnet-Verzat et Wolff 2001, Prouteau et Wolff 2003).

Nous considérons désormais une relation entre adultes même si nous l'appelons toujours la relation intergénérationnelle parent - enfant. L'enfant en question est un jeune adulte n'habitant plus chez ses parents. Son âge varie d'un pays à l'autre et en fonction de ses dotations financières (et celles de ses parents), de ses projets (emploi, formation, famille...), des opportunités qui lui sont offertes (emploi, logement, bourses...) ou encore de ses caractéristiques individuelles (indépendance, autonomie...).

La période "Child" (jeune adulte) correspond donc à la période pendant laquelle l'adulte a quitté le foyer parental, n'a pas encore d'enfant et commence à construire son parcours professionnel. Comme le

précisent de nombreux auteurs<sup>254</sup> et le rappellent Lecoutre (2006), nous savons que les jeunes adultes *"se trouvent engagés dans une phase de la vie spécifique où la sociabilité est très importante, intense et ouverte sur l'extérieur"* (ibid., p 188).

Nous supposons donc qu'il la quitte dès qu'il devient lui-même "Parent" et la période de transition peut être caractérisée par la naissance du premier enfant. En France, selon une étude de l'INSEE (2004), 95% des femmes ont leur premier enfant entre 20 et 40 ans (avec un pic entre 24 et 35 ans) contre 90% pour les hommes pour cette même période (avec un pic entre 26 et 37 ans). Sur la base de ces études, nous supposons donc que les enfants appartiennent à cette période "Child" entre 18 et 35 ans avec un pic entre 20 et 30 ans.

Du point de vue des transferts intergénérationnels, les besoins matériels et financiers de l'enfant "Child" sont plus importants que lors de la période "Kid". L'enfant s'autonomise, développe de nouveaux besoins liés à sa vie étudiante (ou professionnelle) et cherche de nouveaux moyens de les satisfaire. Les transferts intergénérationnels descendants parentaux permettent en partie de combler le manque de ressources (Herpin et Verger 1997, Barnet-Verzat et Wolff 2001) mais la plupart des études portent sur les dons inter vivos financiers et les legs de fin de vie (parents, grands-parents ou membres de la famille).

Elles n'évoquent que depuis peu le rôle joué par les transferts temporels (ascendants ou descendants). Arrondel et Masson (2002) rappellent d'ailleurs qu'ils ne sont pas significatifs pour la relation parent - enfant. Les résultats issus de l'enquête Emploi du Temps (INSEE, 1998 – 1999) confirment ces propositions puisqu'ils montrent que le bénévolat informel des jeunes adultes est plus souvent destiné

---

<sup>254</sup> Héran (1988), Galland (1993), Forsé (1993), Bidart (1997) ou Degenne et Forsé (2002).



aux non apparentés (Prouteau et Wolff, 2003). D'autres auteurs montrent cependant que l'attention portée par les enfants aux parents semble en partie conditionner les transferts descendants de leurs parents (Bernheim et al 1985, Menchick et al 1986, Nagakawa 1999)<sup>255</sup>.

Comme nous l'avons vu pour les enfants "kids", l'adoption par l'enfant des déterminants relationnels parentaux lui permet d'augmenter le potentiel capitalistique de ses parents et d'accéder plus facilement à certaines de leurs ressources relationnelles lorsqu'ils les accompagnent d'un média de proximité. Cependant, contrairement au cas précédent, le jeune adulte peut désormais supporter le coût de la transaction et le souhaite même parfois dans un souci d'autonomie. Par ailleurs, il n'utilise plus directement les déterminants relationnels de ses parents puisqu'il possède désormais ses propres déterminants. Il reste cependant dans son intérêt de conserver une partie des déterminants relationnels apparentés pour continuer à accéder aux ressources relationnelles du réseau de ses parents (médiatisation de proximité ou de recommandation).

*Résultat 6.6. Nous montrons que l'objectif du jeune adulte "Child" est d'éviter que son capital social familial ne se déprécie tout en augmentant son capital social non apparenté.*

Par ailleurs, comme nous l'avons montré dans le 5<sup>ème</sup> chapitre, l'enfant va adapter son accumulation de capital social en fonction du type de capital social que lui transmet ses parents :

- Si le capital social transféré des parents à l'enfant est de type *capitalistique*, l'enfant va tenter d'augmenter la dimension relationnelle de son capital social familial pour pouvoir profiter de

---

<sup>255</sup> Nous verrons par la suite que d'autres auteurs ne trouvent pas de correspondance entre l'aide financière apportée aux enfants et l'aide perçue par les parents.

ses avantages. Il va donc davantage conserver les déterminants relationnels parentaux pour pouvoir rendre le potentiel capitalistique des relations parentales accessibles.

- Si le capital social transféré est de type *relationnel*, il va avoir intérêt à diversifier ses relations et à développer un capital social non apparenté capitalistique afin de satisfaire ses propres besoins. Il devient donc nécessaire pour l'enfant de modifier ses déterminants relationnels pour diversifier ses ressources relationnelles. Là encore, la valeur et la nature du capital social parental influencent directement l'accumulation du capital social de l'enfant.

Pour reprendre l'exemple précédent des descendants de la famille de Rothschild, nous constatons que les héritiers de la famille ont peu d'intérêt à se démarquer de leurs parents pour profiter des avantages relationnels. Par ailleurs, les services qu'ils rendent à leurs parents sont moins importants et moins fréquents puisque leurs parents peuvent plus facilement accéder aux services proposés par la sphère marchande (Enquête Emploi du Temps INSEE 1998 - 1999, Prouteau et Wolff 2003).

De la même manière, ce résultat rejoint également ceux de Bourdieu sur la reproduction des classes ou la théorie institutionnelles. Il explique en effet que l'on souhaite toujours adopter les normes et valeurs de la classe qui est juste au-dessus de celle de la nôtre. Pour échapper à la condition sociale de leurs parents, les enfants d'agriculteurs partent habiter en zone urbaine et les enfants d'ouvriers tentent de faire davantage d'études. Helliwell et Putnam (1999) montrent ainsi que les individus ayant un faible niveau d'éducation, seront davantage incités à échanger avec des agents appartenant à des réseaux ayant un niveau d'éducation moyen plus élevé. Les services rendus par les classes moyennes sont en grande partie réalisés envers les apparentés qui en éprouve souvent le besoin (*ibid.*, p 13).

Le transfert des ressources (ou des déterminants relationnels) et le transfert de capital social peuvent notamment avoir pour effet de faciliter l'agent à entrer sur le marché du travail, trouver une formation adéquate et être plus au fait des opportunités qui lui sont offertes pour améliorer sa situation familiale, professionnelle ou sociale. Nous mettons en relation ce résultat avec celui de Furstenberg (2003) qui montre que le capital social n'est pas le même en fonction du statut socioéconomique de l'individu : lorsqu'il est important, l'individu reste dans des groupes clos avec des relations directes ou proches alors que les individus des classes moyennes ont tendance à élargir leur cercle de relations à diverses communautés et aux voisins (Lareau 2001, Burton et Jarrett 2000). Nous pensons ainsi que les transferts descendants de capital social ont un effet compensatoire dans les familles qui ont beaucoup de revenu et un effet non compensatoire dans les familles qui ont peu de revenu.

*Lorsque les parents ont peu de revenus, nous pouvons supposer que leur capital social est peu capitalistique et que les enfants vont devoir accumuler davantage de capital social non apparenté pour pouvoir compenser ce manque (Burton et Jarrett 2000, Lareau 2001, Furstenberg 2005). Par ailleurs, nous supposons qu'ils accordent par la suite en retour davantage de services informels apparentés pour aider leurs parents. Ainsi, les parents ont tout intérêt à aider l'enfant qui a le plus de chance de les aider en retour c'est-à-dire celui qui a le plus fort capital humain et le revenu le plus important (*effet non compensatoire*). En l'aidant, les parents augmentent leurs créances relationnelles qui auront d'autant plus de valeurs lorsque cet enfant aura un statut socioéconomique élevé. Il représentera alors une part importante du capital social capitalistique des parents et une augmentation potentielle de leur utilité dans le futur.*

*Résultat 6.7. Si le capital social transféré par ses parents est capitalistique, l'enfant va tenter d'augmenter la dimension relationnelle de son capital social apparenté pour profiter des ressources familiales. Il existe donc un effet non compensatoire des transferts intergénérationnels pour les parents les plus pauvres (capital social relationnel dominant).*

En revanche, lorsque les parents sont riches, le stock initial de capital social est important. Les parents savent donc que leurs enfants vont se servir de leur capital social apparenté et être moins incités à accumuler davantage de capital social non apparenté. Par ailleurs, ils seront moins enclins à leurs rendre des services informels puisque les parents ont déjà une bonne situation et qu'il est coûteux pour des adultes ayant un statut socioéconomique élevé d'effectuer du bénévolat informel (Prouteau et Wolff 2002, 2003 ou 2004, Attias-Donfut et Wolff 2007). Par conséquent, les parents aident davantage l'enfant qui a une forte contrainte de liquidité pour l'inciter à accorder davantage de services informels lorsque sa situation lui permettra (*effet compensatoire*). En effet, les besoins de cet enfant sont plus importants que ceux de ses frères et sœurs. Par conséquent, l'aide des parents augmente davantage leurs créances relationnelles que s'ils aidaient ses frères et sœurs. Ainsi, l'enfant en question aura une dette plus importante lorsqu'il sera à son tour en position d'aider ses parents et aura sensiblement le même statut socioéconomique que ses frères et sœurs. Il accordera alors une aide équivalente à celle que pourrait accorder ses frères et sœurs mais aura davantage de dettes envers ses parents.

*Résultat 6.8. Si le capital social transféré par ses parents est relationnel, il va tenter d'augmenter la dimension capitalistique de son capital social en diversifiant son capital social non apparenté. Il existe donc un effet compensatoire des transferts intergénérationnels descendants pour les parents les plus riches (capital social capitalistique dominant).*

Du point de vue de l'équité intragénérationnelle, la multiplicité des bénéficiaire conduit souvent les parents à réaliser des transferts inégaux entre leurs enfants. Les études permettent d'expliquer que le transfert accordé à l'un des enfants est positivement corrélé au revenu des autres enfants. Elles montrent que les parents réalisent des transferts inégaux entre leurs enfants s'ils considèrent davantage l'utilité marginale de leurs transferts que les niveaux de consommation des enfants. Mais la volonté de conserver une bonne réputation après la mort (Lundholm et Ohlsson, 2000) ou encore le fait que la différence de traitement puisse être interprétée par l'enfant comme une différence dans l'affection portée par les parents (Bernheim et Severinov, 2003) peuvent conduire à plus d'équité intergénérationnelle. Les parents décident ainsi souvent de maintenir un certain équilibre des transferts intragénérationnels accordés à leurs enfants puisqu'ils considèrent tous que c'est le revenu familial qui importe (Rotten Brother Theorem). Par ailleurs, les parents prennent en compte à la fois le statut économique individuel et la position économique relative de ses enfants pour répartir les transferts de ressources.

Notre approche du capital social permet d'offrir une nouvelle explication des motivations qui conduisent à pratiquer l'équité intergénérationnelle ou à différencier leurs transferts. En effet, comme le montrent Bisin et Verdier (2001), les parents ont tendance à transférer davantage de ressources aux enfants qui leur ressemblent le plus. Nous pouvons ainsi supposer que plus les parents considèrent que l'attraction interpersonnelle qu'ils ont avec leurs enfants est forte, plus ils leur transfèrent de ressources. Ainsi, comme nous l'avons montré, le jeune adulte a tout intérêt à conserver certains de ses déterminants relationnels parentaux pour atteindre les ressources parentales mais également pour avoir les faveurs de ses parents dans leurs transferts intergénérationnels.

Mais comme nous l'avons montré dans le 4<sup>ème</sup> chapitre, les autres enfants peuvent alors sanctionner leurs parents, s'ils considèrent que leurs parents dévient du cadre institutionnel communément partagé au sein de la famille. Ils peuvent par exemple volontairement diminuer leurs attractions capitalistiques et relationnelles envers les parents (ou l'enfant avantagé) pour sanctionner la préférence accordée à l'un d'entre eux (Bernheim et Severinov, 2003).

Enfin, comme la mobilisation et la valeur du capital social augmente la capacité d'accumulation de capital social individuel de l'agent, nous pouvons penser que les transferts intergénérationnels de capital social augmente la reproduction socioéconomique du système social. En effet, lorsque les parents ont un capital social élevé et fortement capitalistique, il est plus facile et moins coûteux pour les jeunes adultes d'accumuler du capital social apparenté fortement capitalistique. Ce potentiel d'interaction coopérative leurs donnent l'occasion d'accéder à des ressources (relationnelles ou non relationnelles) qu'il serait difficile d'obtenir s'ils mobilisaient leur propre réseau non apparenté. Nous pensons ainsi comme Bourdieu (1980d, 1986) que le capital social individuel peut être considéré comme un facteur favorisant la reproduction du système et augmentant les disparités individuelles.

Avant de montrer l'intérêt qu'ont les parents à aider leurs enfants ("Kids" ou "Childs"), nous devons rappeler qu'il existe un troisième type de bénéficiaire. La génération "grands-parents" est constituée d'agents ayant dépassé l'âge de la retraite (65 et plus) et recevant davantage de transferts intergénérationnels qu'ils n'en réalisent. Nous allons voir qu'ils ont pour principale origine les pivots et qu'ils sont principalement temporels. À partir de l'approche du capital social, nous allons montrer que "Parents" préparent cette période de dépréciation du capital social entre 55 et 65 ans. Pour augmenter la valeur de leur capital social

apparenté, ils réalisent davantage de bénévolat informel apparenté. Ils augmentent ainsi la valeur de leur attraction interpersonnelle et de leurs créances relationnelles (pivot-grands-parents), ce qui a pour effet de pallier la perte de capital social capitalistique occasionnée par la perte de la situation professionnelle.

### 2.3. Préparer et bénéficier des transferts temporels et financiers des pivots lorsque nous sommes "grands-parents" : renforcement de l'attraction interpersonnelle et accumulation de créances relationnelles

Bien que les transferts temporels perçus par les grands-parents soient statistiquement les plus importants (Arrondel et Masson 2002, Prouteau et Wolff 2002, 2003 et 2004), les études empiriques montrent que les grands-parents sont fournisseurs de certains transferts intergénérationnels financiers descendants (Attias-Donfut 1995, Wolff 2000)<sup>256</sup>. Par ailleurs, de nombreux auteurs montrent que les personnes âgées expriment un désir de transmettre leurs savoirs et leurs savoir-faire (Erickson 1978 et 1982) et qu'il est possible d'en observer les effets au niveau individuel ou collectif (Rebok et al. 2004, Glass 1995 et 2004).

En effet, ayant dépassé les contraintes liées à la liquidité et ayant capitalisé durant toute la période d'activité professionnelle, ils apportent davantage de soutien financier à leurs enfants. Wolff (2000) montre notamment que les transferts sont principalement immobiliers comme des logements ou des terrains agricoles et parfois des actifs plus liquides (argent, mobilier...). La motivation altruiste est souvent désignée comme étant à l'origine du don mais elle peut être également fiscale ou liée à la

---

<sup>256</sup> En europe, Attias-Donfut et Wolff (2007) montrent que 66% des transferts descendants sont pour les enfants (P) et 14% pour les petits enfants (C). D'un autre côté, les parents (P) déclarent percevoir 27% de ces transferts et les enfants (C) 45,5%.

situation professionnelle du bénéficiaire. La donation est d'autant plus fréquente avec l'âge du donateur, son sexe (homme > femme) et sa situation maritale (avantage pour les veufs). Si le niveau de diplôme est sans incidence pertinente, il n'en est pas de même pour la catégorie sociale (plus importante pour les agriculteurs et les indépendants). Mais les donations dépendent également des caractéristiques des bénéficiaires telles qu'elles sont plus importantes lorsqu'ils sont peu nombreux ou ont certaines caractéristiques (femme, en couple et agriculteur). Le niveau d'éducation ou le nombre d'enfant a une influence sur l'aide perçue.

Mais les grands parents sont bénéficiaires de la plupart des transferts intergénérationnels temporels ascendants. Crenner (1999) montre notamment qu'à partir de l'âge de 65 ans, nous sommes plus enclins à recevoir des services qu'à en donner (Prouteau et Wolff, 2003). L'étude de Attias-Donfut et Wolff (2007) - qui comparent les pays européens en ce qui concerne l'ensemble des transferts intergénérationnels - montrent que 53% des transferts temporels perçus proviennent des enfants et 27% d'individus non apparentés, ce qui tend à confirmer l'existence d'un bénévolat informel ascendant (Prouteau et Wolff, 2003).

Concernant la valeur des ressources et des déterminants relationnels individuels, ils ont fait l'objet d'une accumulation tout au long de la vie de l'agent et se trouvent à leurs niveaux maximums au début de la période de transition entre P et GP (Bekkers et al., 2004). Les ressources financières, cognitives, institutionnelles, matérielles ou relationnelles accumulées par l'individu sont nombreuses, mais tendent à se déprécier ou à disparaître à partir du moment où l'agent sort de la vie active (Glaeser, 2001). En effet, sa situation professionnelle lui permettait de percevoir un revenu (même s'il peut être compensé par une retraite), d'accumuler du capital humain et d'accumuler du capital social. Lorsqu'il décide (ou qu'il est contraint) d'arrêter de travailler,



l'agent se coupe non seulement de certaines activités qui lui permettaient d'entretenir ses déterminants relationnels, n'a plus accès à certaines ressources non relationnelles et a de la difficulté à entretenir certaines ressources relationnelles liées à son travail ou à ses activités socioprofessionnelles. Dans notre analyse, nous rejoignons donc l'idée qu'il existe une certaine dépréciation du capital social individuel des agents lorsqu'ils cessent d'appartenir à la population active.

Mais bien plus qu'une dépréciation, nous pensons que le capital social de l'individu se modifie. Ses ressources relationnelles ne concernent plus la satisfaction de besoins "professionnels" et se recentrent sur ce que Woolcock (2001) appelle "bonding". Nous montrons alors que c'est au cours de la phase de transition entre la période "parents" et "grands-parents" que les agents préparent cette transformation de leur capital social.

À partir des services informels qu'accordent les adultes ayant entre 55 et 64 ans (Prouteau et Wolff, 2003), nous pouvons rendre compte de la préparation du temps de la "retraite". Premièrement, la participation et la fréquence des transferts temporels aux apparentés augmentent avant l'âge de la retraite. Ce résultat est vérifié lorsque l'on observe les déterminants du bénévolat informel selon la nature des services rendus. Il l'est particulièrement pour les services rendus aux enfants (0,40) et aux parents (0,64). Deuxièmement, nous notons une diminution progressive du bénévolat destiné aux ménages non apparentés à partir de 45 ans. Ces résultats montrent également une diminution de l'activité du bénévolat informel des plus de 65 ans (qu'ils soient à destination des agents apparentés ou des agents non apparentés) et appuient l'idée que les individus de plus de 65 ans reçoivent plus qu'ils ne donnent (Crenner, 1999). Mais c'est au cours de cette même période que les individus multiplient les transferts temporels qu'ils proposent à leurs enfants (P) ou à leurs petits-enfants

(K ou C). Nous pouvons ainsi penser que les grands parents espèrent entraîner un comportement réciproque direct ou indirect de la part de leurs enfants ("parents") lorsqu'ils seront dans le besoin ("grands-parents").

*Résultat 6.9. Nous montrons que les transferts temporels descendants ont en partie pour but de :*

- *Augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle de la relation parents - grands-parents pour faciliter les transferts de ressources ultérieurs.*
- *Accumuler davantage de créances relationnelles sur leurs enfants pour pouvoir profiter ultérieurement de leurs ressources.*

Par ailleurs, c'est au cours de la période de transition que les personnes âgées adhèrent davantage aux associations pendant la période de transition (Prouteau et Wolff, 2002). La première raison avancée est qu'ils sont moins soumis à la contrainte temporelle et qu'il leur est possible de consacrer une partie de leur temps à des activités sociales (solidarité, humanitaire, clubs, associations...). Mais ces activités ont également pour objectif de maintenir une certaine activité sociale que certains appellent la "participation instrumentale" (Davis et Aldrich, 2000, Bekker, Völker, Van der Gaag et Flap 2004<sup>257</sup>). Dans le cadre de notre modèle, nous pouvons interpréter ce résultat comme une volonté de limiter la dépréciation de la valeur des ressources individuelles et des déterminants relationnels.

La participation instrumentale permet également de maintenir un certain potentiel d'interaction coopérative qui diffère nécessairement de

---

<sup>257</sup> Bekkers et al. (2004) montrent ainsi que l'adhésion instrumentale est positivement corrélée à l'importance de l'âge et au niveau d'éducation.

celui qu'ils possédaient lorsqu'ils travaillaient, puisqu'ils l'adaptent à leurs nouveaux besoins. Le niveau d'étude est un facteur déterminant dans l'adhésion aux associations (Banks et Tanner 1998, Gibson 2001, Bekkers et Graaf 2002, Denny 2003, Bekkers et al. 2004)<sup>258</sup>, ce qui tend à montrer que les agents souhaitent compenser la future dépréciation de leur capital social professionnel en diversifiant leurs activités. En effet, le niveau de capital humain augmentant la valeur du statut socioéconomique et le niveau de capital social individuel, la perte de capital social à compenser après la retraite est d'autant plus forte que les niveaux de capital humain et le statut socioéconomique individuels sont importants.

---

<sup>258</sup> Une première raison est liée au fait que les associations ont besoin d'individus ayant des acquis et des savoirs faire divers et variés, du lien qui existe entre le capital social et le capital humain (Wilson et Musick 1997, Brown 2002) ou encore des ressources auxquelles donnent accès ses individus (Lin, 2001). Ce résultat semble aller à l'encontre de l'idée que les individus ayant un statut socioéconomique élevé ont une forte contrainte de temps, mais reste par contre pertinent pour notre approche du capital social (Brown et Lankford, 1992).

Tableau 6.1. Influence de l'âge sur les services informels destinés aux apparentés et aux non apparentés <sup>(A)</sup>

	Participation				Fréquence			
	Aux apparentés		Aux non apparentés		Aux apparentés		Aux non apparentés	
	Coef.	t-test	Coef.	t-test	Coef.	t-test	Coef.	t-test
(-)25 ans	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
25 – 34	0,04	0,79	0,08*	1,69	0,69	0,69	1,13	1,51
35 – 44	-0,02	-0,35	0,22***	4,14	0,68	0,65	3,58***	4,75
45 - 54	0,06	1,06	0,08	1,45	2,62**	2,32	1,83**	2,19
<b>55 - 64</b>	<b>0,14**</b>	<b>2,26</b>	<b>0,04</b>	<b>0,6</b>	<b>5,76***</b>	<b>4,67</b>	<b>2,05**</b>	<b>2,14</b>
65 et plus	-0,36***	-5,65	-0,07	-1,04	-4,23***	-3,32	0,10	0,10

(A) Copié dans Prouteau et Wolff (2003, p 13), "*Les Déterminants du bénévolat destiné aux ménages apparentés et non apparentés*"; lecture : les seuils de significativité sont respectivement égaux à 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) et 10% (\*). Réf. désigne la catégorie de référence. Source : Enquête Emploi du Temps, 1998 – 1999, Insee.

Tableau 6.2. Influence de l'âge sur le bénévolat informel selon la nature des services rendus <sup>(B)</sup>

	Courses	Ménage	Repas	Jardin	Bricolage	Adultes	Enfants
(-) 25 ans	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
25 – 34	0,11**	-0,15-**	-0,25***	0,06	0,23***	0,14*	0,10*
35 – 44	0,20***	-0,14*	-0,33***	0,02	0,32***	0,49***	0,04
45 - 54	0,24***	-0,06	-0,32***	0,08	0,25***	0,62***	-0,02
<b>55 - 64</b>	<b>0,19***</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,28***</b>	<b>0,08</b>	<b>0,23***</b>	<b>0,64***</b>	<b>0,40***</b>
65 et plus	-0,20***	-0,59	-0,70***	-0,24**	-0,08	0,32***	-0,06

(B) Copié dans Prouteau et Wolff (2003, p 11), "*Les Déterminants du bénévolat informel selon la nature des services rendus*" lecture : les coefficients reportés sont estimés à partir de modèles probit simples pour chaque type de service rendu. Les seuils de significativité sont respectivement égaux à 1 % (\*\*\*), 5 % (\*\*) et 10 % (\*). Réf. désigne la catégorie de référence. Les régressions incluent également les variables de région de résidence (sept modalités). Les corrélations sont obtenues à partir des modèles Probit bivariés, chaque paire de services faisant l'objet d'une estimation spécifique. Seuls les coefficients de corrélation significatifs au seuil de 5 % sont reportés. Source: enquête Emploi du temps, 1998-1999, Insee.

Concernant la nature de leur capital social, nous pouvons supposer que la cessation de l'activité professionnelle occasionne une dépréciation du capital social capitalistique de l'agent. En effet, n'étant plus directement lié à ses ressources relationnelles, il lui est difficile (sauf peut être dans les premières années) de maintenir son réseau et son capital social en l'état. La préparation à la période "grands-parents" que nous venons d'évoquer lui permet en partie de pallier à ce manque par sa participation associative ou le développement d'un réseau non apparenté.

Mais c'est principalement sur le bénévolat apparenté ascendant qu'il compte. Il souhaite en effet que ses enfants - dans une moindre mesure ses petits enfants (C) - lui rendent service et compensent par leurs ressources, leurs déterminants relationnels ou leur capital social la dépréciation de capital social capitalistique qu'il subit. La période de transition permet donc aux "grands parents" de renforcer le capital social apparenté en augmentant à la fois la valeur de l'attraction interpersonnelle apparentée et en favorisant l'accumulation de créances sociales. Cette période peut donc être perçue comme un investissement pour limiter la dépréciation du capital social qui survient à l'âge de la retraite.

*Résultat 6.10. Nous montrons que les transferts descendants des parents en période de transition ( $P \rightarrow G$ , entre 55 et 64 ans) et l'augmentation de la pratique du bénévolat (formel et informel), ont en partie pour but de compenser la perte de ressources qu'occasionne la situation de retraite et par conséquent de pallier la dépréciation du capital social capitalistique.*

Ayant présenté les principaux bénéficiaires des transferts intergénérationnels descendants et ascendants, nous allons étudier l'intérêt qu'ont les parents à réaliser ces transferts. Nous les étudierons pour chaque type de bénéficiaire ("Kids", "Child" et "grands-parents") et nous réinterpréterons les principales motivations que développe la

théorie des transferts intergénérationnels à partir de notre approche du capital social. Nous montrerons dans un premier temps que les transferts descendants "parents → enfant" permettent aux jeunes parents d'accumuler davantage de capital social non apparenté. Nous reprendrons ensuite les effets compensatoires et non compensatoires propres à la relation "parent – jeune adulte" pour développer les avantages qu'ont les parents à transférer leurs ressources, leurs déterminants relationnels et leur capital social. Nous terminerons en montrant l'influence des transferts descendants de capital social sur la réalisation d'une chaîne des solidarités intergénérationnelles.

### **3. Les pivots comme principaux fournisseurs et accumulateurs de capital social**

Dans les études empiriques portant sur les transferts intergénérationnels, les agents qui sont "parents" sont des individus qui ont en moyenne entre 40 et 65 ans<sup>259</sup> avec un pic entre 45 et 55 ans. Pour les étudier, nous considérons que tous ces agents appartiennent à des familles trigénérationnelles (Wolff, 2000) tel qu'ils se situent dans ce qu'Attias-Donfut (1995) appelle "l'âge pivot". Cette hypothèse permet d'éviter toute confusion entre le rôle de "parent" et "grands-parents" dans l'analyse. Ils sont à l'origine des transferts ascendants (financiers ou temporels) les plus fréquents (P vers G), fournisseurs de la plupart des transferts descendants dont bénéficient les enfants (K ou C) et sont bénéficiaires d'une part importante des transferts inter vivos et legs descendants de la génération "grand-parent". Par ailleurs, comme le suggèrent de nombreuses études portant sur le bénévolat et le capital

---

<sup>259</sup> Wolff (2000) prend par exemple la tranche 49 – 53 ans comme représentative de la catégorie "parents".

social, c'est à cette période que l'individu est le plus actif dans les associations (Glaeser 2001, Glaeser, Laibson et Sacerdote 2000, Prouteau et Wolff 2002 et 2004).

Du point de vue des transferts intergénérationnels, les transferts descendants des parents vers les enfants sont les plus fréquents et les plus nombreux. Cette importance varie bien évidemment en fonction des caractéristiques individuelles des parents mais également de celles des enfants. Wolff (2000) montre notamment que les parents, qui sont riches et ont peu d'enfants, accordent davantage d'aide financière que les autres. Il montre également que les transferts financiers réguliers et temporaires sont positivement corrélés au niveau de scolarisation des parents et des enfants, ce qui tend à montrer que les aides accordées ont pour principal objectif d'inciter l'enfant à accumuler davantage de capital humain.

Concernant les transferts intergénérationnels temporels, les résultats obtenus par Prouteau et Wolff (2003) indiquent que c'est entre 35 et 65 ans que l'importance et la fréquence, des services informels accordés aux apparentés et non apparentés, est la plus élevée. Mais dans la plupart des cas, nous observons que le fait d'avoir des enfants diminue fortement le bénévolat informel même si les auteurs suggèrent que la présence d'enfants favorise le rapprochement entre parents (ibid., p 14, Furstenberg, 2005).

Pour étudier la relation parent - enfant du point de vue des transferts intergénérationnels de capital social, nous distinguons comme au début de notre analyse les deux périodes "kids" et "child". Pour distinguer ces deux périodes de l'enfance, il convient de distinguer dans notre analyse deux périodes pour les "parents". Les premiers sont de "jeunes parents" ayant entre 20 et 55 ans (avec un pic entre 25 et 45 ans)

<sup>260</sup> qui ont des enfants "kids" ayant terminé la période d'adolescence. Les seconds sont de plus "vieux parents" ayant entre 40 et 65 ans (avec un pic entre 45 et 60 ans) qui ont des enfants "child".

### 3.1. Transférer du capital social à son jeune enfant permet au pivot d'accumuler davantage de capital social.

Lorsque les enfants sont dans la période "kids", les parents transfèrent à leurs enfants une partie de leur capital social. Comme nous l'avons montré, l'enfant dispose dès sa naissance d'un stock initial de capital social que nous considérons comme "hérité". Il accumule par la suite un capital social apparenté et non apparenté qui lui est propre.

Pour pouvoir aider leurs enfants et davantage transférer de capital social, les parents choisissent de leur *transférer une partie de leurs déterminants relationnels et de leurs ressources*. En dehors de l'avantage que procure cette proximité sur la relation parent - enfant, elle facilite la médiatisation de proximité des ressources relationnelles parentales et incite les parents à accompagner leurs ressources relationnelles d'un média de recommandation auprès de tiers. C'est également à partir de ces éléments que les enfants vont pouvoir se socialiser en dehors du cercle familial et accumuler un capital social distinct de celui de leurs parents.

L'une des particularités de la relation parent - enfant est *l'accumulation par les parents, de ressources destinées à satisfaire des besoins spécifiques aux enfants*. En effet, le système institutionnel (formel ou informel) incite (et oblige parfois) les parents à se procurer

---

<sup>260</sup> Cette estimation est évaluée à partir du résultat de l'INSEE (2004) qui montre que 95% des femmes ont leur premier enfant entre 20 et 40 ans (avec un pic entre 24 et 35). Ce résultat nous amène à penser que les jeunes parents ayant des "Kids" ont entre 25 et 55 ans si l'on considère qu'ils restent jeune parents tant que l'enfant est "Kid".



certaines ressources auprès d'autres entités (sphère marchande ou non marchande), si eux même ne peuvent (ou ne veulent) pas les contrôler. Solliciter l'aide d'un autre agent peut alors être perçue comme un transfert des obligations parentales à un tiers, qui sert de substitut parental pour un besoin particulier de l'enfant. Cet agent peut en effet céder à l'enfant des ressources que les parents sont dans l'obligation mais dans l'incapacité de lui transférer.

Dans certains cas, le parent joue *le rôle d'intermédiaire* entre son enfant et les membres de son réseau (adultes) car les déterminants relationnels de ces deux agents sont souvent incompatibles. Lorsqu'un parent joue le rôle d'intermédiaire pour satisfaire les besoins de son enfant, il diminue la valeur de son solde relationnel auprès de l'intermédiaire. De plus, puisque nous supposons que la relation parent - enfant est symétrique et parfois même mutuelle, cette perte ne peut être compensée par une créance relationnelle des parents sur l'enfant. Le fait de jouer le rôle d'intermédiaire entre son enfant et un agent tiers occasionne donc un double coût aux parents. Mais comme nous avons montré dans le 5<sup>ème</sup> chapitre, la médiatisation d'une ressource relationnelle permet à tous les partenaires de profiter d'un effet de synergie se traduisant notamment par l'obtention des surplus d'interdépendance et du surplus relationnel. Ces surplus peuvent en grande partie venir compenser les coûts supportés par les parents et la mobilisation du capital social limite ainsi la perte d'utilité de l'opération.

*Résultat 6.11. Nous montrons que pour satisfaire des besoins spécifiques à leurs enfants, les parents ont intérêt à mobiliser leur capital social pour médiatiser leurs ressources relationnelles.*

Dans une *relation parent - enfant*, il est rare que la ressource relationnelle soit simplement accompagnée d'un média de proximité. En effet, la capacité de l'enfant à pouvoir solliciter seul l'aide d'autres agents reste limitée. Il convient donc, pour la relation parent – enfant,

de supposer que *les médiatisations de proximité et de recommandation sont liées* et qu'une ressource relationnelle est toujours accompagnée des deux formes de médiatisation. Notons alors que le transfert d'une partie des ressources et des déterminants relationnels parentaux à l'enfant (politesse, connaissances...), facilite la médiatisation de la ressource relationnelle. En effet, les parents transfèrent plus facilement la ressource relationnelle et l'enfant accède plus facilement aux ressources de cet agent. De son côté, la ressource relationnelle a plus de facilité à transférer ses ressources à l'enfant puisqu'il possède les déterminants relationnels parentaux (déjà compatibles avec les siens), que le transfert de la ressource non relationnelle à l'enfant est assuré et qu'elle retire les surplus d'interdépendances et le surplus relationnel comme ses partenaires.

*Résultat 6.12. Nous montrons que la relation symétrique (mutuelle) parent - enfant invite les parents à accompagner leurs ressources relationnelles d'un média de recommandation et d'un média de proximité. Le transfert des ressources et des déterminants relationnels parentaux aux enfants augmente alors les produits que retire chacune des parties de ces transferts.*

Si nous prenons le cas de la garde de l'enfant qui est une obligation parentale institutionnalisée et l'un des services informels les plus cités dans les enquêtes portant sur les transferts temporels (Prouteau et Wolff 2003, Attias-Donfut et Wolff 2007), les parents peuvent par exemple s'adresser à leurs parents ("vieux parents" et non "grands-parents"), aux amis ou à une nourrice.

Dans ce dernier cas, le caractère marchand (ou non marchand) de la médiatisation ne modifie en rien notre analyse. Nous considérons par ailleurs que la "médiatisation marchande" est une forme de médiatisation de recommandation, dans laquelle le contre-don du fournisseur de la ressource non relationnelle est réalisé par les parents

sous forme monétaire. Les parents comparent ainsi la perte d'utilité qu'occasionne le coût monétaire du service et la perte d'utilité qu'induirait la prise de contrôle de l'ensemble des ressources que peut céder cet agent à l'enfant. Étant rationnels, ils n'optent pour la médiatisation marchande qu'à condition que si le premier coût est inférieur au second.

Du point de vue de la relation enfant - nourrice, les parents ont plus de facilité à expliquer à l'enfant que la nourrice peut satisfaire certains de leurs besoins, s'ils ont transféré à l'enfant leurs déterminants. En effet, si la nourrice a été choisie par les parents, elle présente à priori des déterminants relationnels compatibles à ceux des parents et donc à ceux de l'enfant si la condition précédente est vérifiée.

*Résultat 6.13. Nous montrons que même dans le cas d'une médiatisation marchande, le transfert des ressources et des déterminants relationnels parentaux limite les coûts de transfert.*

Mais la mobilisation du capital social peut permettre d'éviter aux parents de s'adresser à la sphère marchande et de céder des ressources relationnelles sans en subir le coût monétaire<sup>261</sup> (*médiatisation non marchande*). Pour cela, les jeunes parents cherchent non seulement à accumuler davantage de ressources relationnelles pour satisfaire les besoins de leurs enfants, mais accumulent même du capital social pour éviter que cette opération ne leur soit trop coûteuse. Comme nous l'avons

---

<sup>261</sup> Nous pouvons supposer que le coût monétaire d'une transaction marchande est supérieur au coût relationnel de ce même transfert dans la sphère non marchande. En effet, bien que l'on puisse supposer que le réel prix du service puisse être égal au produit du transfert qui viendrait en déduction du solde relationnel du bénéficiaire, il est souvent accompagné de coûts qui ne sont pas directement liés au transfert (taxes, cotisations...). Il convient par ailleurs de noter que les transferts relationnels occasionnent une augmentation de l'attraction interpersonnelle, que l'on peut supposer faible (ou nulle) dans le cas d'une médiatisation marchande.

suggéré, les liens familiaux ou d'amitié peuvent se présenter comme un bon moyen d'éviter le coût monétaire qu'induit nécessairement la médiatisation marchande :

- Si les parents confient leurs enfants aux grands-parents, la médiatisation de proximité est très performante puisque les grands parents ont eux-mêmes transféré une partie de leurs déterminants relationnels (et ressources) aux parents. La chaîne intergénérationnelle ainsi constituée permet donc aux grands-parents d'avoir une attraction interpersonnelle importante avec leurs petits enfants (et réciproquement). Par ailleurs, comme nous l'avons vu, les vieux parents (phase de transition  $P \rightarrow GP$ ) ont tout intérêt à accepter de rendre service à leurs enfants. Ils profitent ainsi des surplus d'interdépendances ou du surplus relationnel liés à la médiatisation de la ressource relationnelle, augmentent la valeur de leur attraction interpersonnelle (jeunes parents - vieux parents) et accumulent davantage de créances relationnelles pour pouvoir profiter des ressources des pivots par la suite.

- S'il décident de confier la garde à leurs amis, les parents ont tout intérêt à transmettre leurs déterminants relationnels non apparentés à leurs enfants pour faciliter la relation enfant - amis apparentés. Comme Prouteau et Wolff (2002, 2003, 2004) l'expliquent, c'est lorsque les individus sont "parents" que le bénévolat informel est le plus important entre les adultes non apparentés. Du point de vue du capital social, ce comportement semble être cohérent avec notre analyse puisque c'est lors de période "parents" que les individus ont besoin d'augmenter leur capital social afin d'accéder à davantage de ressources. Les services informels font donc partie de ce processus de socialisation et permet au fournisseur (ami) d'accumuler davantage de créance sociale auprès du bénéficiaire (parent) qui est déchargé en  $t$  de la tâche de

garde. Le bénévolat informel a également pour conséquence le partage d'expériences et de moment de convivialité qui viennent augmenter la valeur du capital social des partenaires (surplus d'interdépendance et relationnel).

Il est également intéressant pour les parents de s'adresser à d'autres ressources relationnelles (moins proches) pour pouvoir accéder aux ressources qu'elles proposent (Furstenberg 2005, Granovetter 1973 et Burt 1992). Prouteau et Wolff (2004) montrent d'ailleurs que les jeunes parents (42 ans) ayant de jeunes enfants, favorisent le bénévolat occasionnel. Les activités sont liées aux activités des enfants en fonction de leur âge et donc de leurs besoins. La pratique du bénévolat formel devient plus régulière par la suite (pic à 49 ans) lorsque les enfants atteignent l'âge de la période "child" (Glaeser, Laebson et Sacerdote 2000, Glaeser 2001). Les parents déchargés de la contrainte temporelle liée à l'éducation des enfants sont plus à mêmes de pratiquer régulièrement du bénévolat dans des associations qui satisfont leurs propres besoins. Nous observons d'ailleurs que les activités bénévoles les moins liées aux activités de l'enfant (défense des droits, actions sociales caritatives, religieuses) sont bien plus liées à l'augmentation de l'âge que les autres (activités sportives, culturelles ou de loisir).

*Résultat 6.14. Nous montrons que la mobilisation du capital social et la médiatisation non marchande des ressources relationnelles permet d'augmenter les produits de chaque partie puisque :*

- *Lorsque le service est rendu par les grands-parents, la complémentarité des déterminants relationnels est importante, les parents récupèrent le coût monétaire lié au service marchand, les grands-parents accumulent du capital social apparenté et toutes les parties récupèrent les surplus d'interdépendance et le surplus relationnel lié à la médiatisation de la ressource relationnelle.*

- *Lorsque le service est rendu par un tiers non apparenté, il convient que les parents transmettent également leurs déterminants non apparentés à leurs enfants pour faciliter les transferts. Le bénévolat informel non apparenté est empiriquement important pour les jeunes parents, ce qui appuie l'idée d'une d'accumulation de capital social non apparenté.*

Pour les parents, le transfert intergénérationnel descendant du capital social aux enfants "kids" a donc pour principale conséquence une accumulation supplémentaire de capital social. Cette accumulation est en partie spécifique aux besoins qui sont propres aux enfants, mais peut également permettre aux parents de satisfaire leurs propres besoins. Outre les besoins qu'il satisfait dans le présent, l'accumulation du capital social individuel parental permet également de préparer à la période au cours de laquelle les parents ont des enfants "child" et sont dispensés de la contrainte temporelle liée à l'éducation des jeunes enfants.

### 3.2. Motivations des transferts intergénérationnels du pivot au jeune adulte : influence du capital social sur la réalisation d'une chaîne des solidarités intergénérationnelles

Comme nous l'avons montré, la période de l'adolescence peut être considérée comme une période de transition entre l'état "Kid" et l'état "Child" du point de vue du capital social. L'individu commence à accumuler ses propres déterminants et remet en question ceux que ses parents lui ont transmis. Nous avons alors montré qu'il était intéressant, pour lui, de développer son propre capital social non apparenté pour satisfaire ses propres besoins, mais qu'il devait prendre soin de maintenir son capital social apparenté notamment lorsqu'il était de type capitalistique. Du point de vue de la nature du capital social parental, nous avons montré que :

- Les parents ayant un capital social de type relationnel ont intérêt à transférer davantage de ressources (financières ou temporelles) à l'enfant le plus prometteur, pour pouvoir profiter de son capital social capitalistique par la suite (*effet non compensatoire*).
- Réciproquement, les parents ayant déjà un capital social capitalistique le transmettent à leurs enfants qui sont alors dotés au début de la période "child" d'une forte valeur de capital social capitalistique. Les parents favorisent l'enfant le moins prometteur pour augmenter la dimension relationnelle de leur capital social et l'inciter à fournir davantage de services lorsqu'ils en éprouveront le besoin (*effet compensatoire du capital social*).

Outre la motivation altruiste, ces deux effets ont pour objectif d'engager l'enfant dans une future reconnaissance morale des services rendus par ses parents. Les parents peuvent également souhaiter entamer (ou initier) une chaîne des solidarités intergénérationnelles familiales. Ils donnent donc à leurs enfants parce qu'ils ont été aidés par leurs propres parents lorsqu'ils étaient jeunes. Ces motivations correspondent au troisième et au quatrième cas de la nomenclature ci-dessous que proposent Arrondel et Masson (2002) et qu'ils nomment respectivement ① *propagation effect (backward-looking)* et ② *propagation effect (forward-looking)*.

Tableau 6.3. Les types de réciprocités indirectes intergénérationnelles intrafamiliales <sup>(C)</sup>

	TIME ORIENTATION	
DIRECTION OF TRANSFERS	<b>Backward-looking</b> <i>Final obligation to give back</i>	<b>Forward-looking</b> <i>Initial obligation to give</i>
<p><b>Upward</b> (Child-to-parent transfers) Objective: SELF-SURVIVAL <i>Rebound Effect</i> <sup>(1)</sup> Descartes – Montaigne (+): "One give to the givers" (-): "Unkind people get punished"</p>	<p><b>Type I</b>  <i>BACKWARD - UPWARD</i></p>	<p><b>Type II</b>  <i>FORWARD - UPWARD</i></p>
example	Hammond: <i>The pension game</i>	Cox-Stark: <i>The demonstration effect</i>
<p><b>Downward</b> (Parent-to-child transfers) Objective: PERPETUATION OF THE FAMILY <i>Propagation Effect</i> <sup>(2)</sup> Mauss – Godelier (+): "The helped ones help in turn" (-): "Evil engenders evil"</p>	<p><b>Type III</b>  <i>BACKWARD - DOWNWARD</i></p>	<p><b>Type IV</b>  <i>FORWARD - DOWNWARD</i></p>
Example	Bevan-Stiglitz: <i>Retrospective (or golden rule) bequests</i>	Barro-Becker: <i>Dynastic (Ricardian) altruism</i>

(C) Copié dans Arrondel et Masson (2002, p 74), "*Types of serial indirect reciprocities between family generations*" – (1) Rebound effect or "Descartes effect" (Kolm). Ritual : transition to retirement, loss of (economic) power; (2) Propagation effect or "helping effect" (Kolm). Ritual : imitation, passage to adulthood ( hazzing...).



① Pour l'effet "*propagation effect (backward-looking)*", les parents donnent à leurs enfants parce qu'ils ont été aidés par leurs parents lorsqu'ils étaient plus jeunes. De nombreuses études montrent que les enfants ont une tendance à l'imitation des comportements parentaux en général (Kimball 1987, Hori et Kanaya 1989, Arrondel et Masson 1991, Arrondel et Wolff 1998). Par exemple, certaines études montrent que plus les parents participent à la vie associative, plus les enfants ont tendance à être eux-mêmes adhérents d'association. Prouteau et Wolff (2004) montrent même que la reproduction des comportements d'adhésion est vérifiée pour les activités associatives (ibid. p 21).

L'étude des transferts intergénérationnels de capital social (ou des ressources et des déterminants relationnels parentaux) permet en partie d'expliquer ces comportements. Même à l'âge adulte, les enfants conservent une partie des déterminants relationnels parentaux et sont influencés par les expériences associatives qu'ils ont vécu lorsqu'ils étaient enfants ("Kids")<sup>262</sup>. Par ailleurs, si les parents sont adhérents d'associations, les ressources relationnelles apparentées transférées à l'enfant sont en partie d'origine associative et ont peut-être elles-mêmes de nombreuses ressources relationnelles associatives. Enfin, Glaeser (2001) et Glaeser, Laibson et Sacerdote (2001) rappellent que l'on vérifie une corrélation positive entre le caractère social de la profession des parents et des enfants. À côté de la transmission intergénérationnelle du capital social existe donc un phénomène de reproduction intergénérationnelle de la valeur de ce capital.

---

<sup>262</sup> Nous pouvons en effet supposer que si les parents sont adhérents d'associations lorsqu'ils sont vieux parents, ils l'étaient également lorsqu'ils étaient de "jeunes parents".

② L'effet *propagation effect (forward-looking)* est particulièrement intéressant à étudier du point de vue du capital social. Il suppose en effet que les parents transfèrent des ressources à leurs enfants pour qu'ils soient plus à même de les aider lorsqu'ils seront plus vieux. Si ces ressources sont non relationnelles, nous pouvons alors supposer que les parents n'exigent pas de l'enfant qu'il règle ses dettes relationnelles dans l'immédiat. En effet, les parents n'ont pas vraiment besoin du soutien de jeunes adultes et préfèrent garder le bénéfice de leurs créances sociales pour la période "grands-parents". De son côté, l'enfant est encore soumis à la contrainte de liquidité et ne dispose pas de ressources suffisamment intéressantes pour qu'elles puissent intéresser ses parents. Prouteau et Wolff (2003) montrent d'ailleurs qu'il réalise davantage de bénévolat informel non apparenté que de bénévolat apparenté à cette période. La réciprocité directe que nous observons est donc particulière puisqu'il est avantageux pour les deux agents que le contre-don soit réalisé dans le futur.

Pour les mêmes raisons, les parents ont tout intérêt à transférer des ressources relationnelles médiatisées à leurs enfants. Nous pouvons alors envisager deux cas :

1. Dans le premier, la ressource relationnelle médiatisée reste du capital social apparenté et n'existe qu'en présence des parents ("l'ami des parents reste l'ami des parents"). La ressource relationnelle reste donc apparentée pour l'enfant.
2. Dans le second, le capital social apparenté fait alors l'objet d'une appropriation par l'enfant qui entretient désormais une relation avec la ressource relationnelle indépendante de celle qu'elle entretient avec ses parents ("l'ami des parents devient le patron de l'enfant"). La ressource relationnelle apparentée devient donc non apparentée pour l'enfant.

Mais le transfert de ressources relationnelles médiatisées peut également permettre à l'enfant d'accumuler davantage de capital social non apparenté. Que ce soit dans le premier ou le deuxième cas, l'enfant peut profiter de la valeur du stock de capital social des ressources relationnelles apparentées et l'utiliser pour satisfaire ses propres besoins. Par ailleurs, les partenaires du transfert retirent tous les surplus d'interdépendance et relationnels qui sont propres au transfert des ressources relationnelles médiatisées. La transmission du capital social apparenté permet donc à l'enfant d'augmenter son utilité dans le présent, aux parents de s'assurer que leurs enfants pourront augmenter leur utilité dans le futur et un renforcement de la relation parent - enfant.

### 3.3. Motivations des transferts intergénérationnels ascendants des parents aux grands-parents : legs de capital social et influence du capital social sur l'effet de démonstration

Les études empiriques françaises, américaines ou allemandes montrent toutes que les transferts ascendants dans les pays développés ne sont significatifs qu'entre les "parents" et les "grands-parents" (cf. Arrondel et Masson, 2002). Les transferts financiers sont plutôt caractéristique des transferts descendants entre ces deux générations (Wolff, 2000), même s'il semble que l'aide financière reçue permette en partie de compenser les faibles pensions qui sont perçues dans certains pays du Sud de l'Europe (Attias-Donfut et Wolff, 2007). Ainsi, bien que les deux types de transferts soient concernés (financiers et temporels), ces auteurs soulignent que ce sont principalement les transferts temporels ascendants qui sont concernés par les relations entre parents et "grands-parents".

À partir des résultats de Prouteau et Wolff (2003), nous observons que plus les parents sont vieux, plus ils ont tendance à donner

d'avantage aux adultes apparentés (Tableau 6.1 et Tableau 6.2). En effet, une fois que les contraintes de temps liées à l'éducation des enfants sont plus faibles - puisque les enfants passent du statut de "kids" à celui de "child" – les parents ont plus de temps pour se consacrer aux autres membres de la famille et particulièrement à leurs parents. Nous pouvons ainsi penser qu'une partie de l'augmentation du bénévolat informel apparenté lors de la période de transition vers la retraite (55 – 64 ans) est liée à l'aide accordée au "grands-parents". La théorie des transferts intergénérationnels explique ce phénomène par deux motivations qu'Arrondel et Masson (2002) reportent dans leur typologie comme les cas I et II (Tableau 6.3).

① - La première qu'ils nomment *rebound effet (backward-looking)* explique que les parents donnent aux grands-parents en reconnaissance de l'aide qu'ils ont fournie et pour maintenir la chaîne intergénérationnelle des solidarités intrafamiliales (modèles de mutualisation).

On les appelle modèles de mutualisation à cause du système de réciprocité et de solidarité intrafamiliale qu'ils impliquent<sup>263</sup>. Le transfert n'est pas considéré comme un substitut de la consommation du parent tel que la consommation de l'enfant entre en considération dans la fonction d'utilité du parent. Il est plutôt vu comme un investissement tel que chaque membre contracte un crédit auprès de celui qui lui donne et tente de rembourser sa dette à un moment du cycle de vie (Lafferère

---

<sup>263</sup> Samuelson (1958), Shell (1971) et Hammond (1972) proposent un jeu dans lequel les individus sont soumis à un contrat social entre génération qui implique que certaines générations retirent un bénéfice du travail de leur prédécesseur (même s'il n'existe pas explicitement d'investissement d'une génération sur l'autre dans ces modèles). Shubik (1981) et Costa (1988) présentent un modèle général pour souder les générations entre elles.

et Wolff, 2006). La solution de ces modèles est Pareto efficiente tel que l'on suppose qu'il existe une règle incitant les parents à donner à leurs enfants et à leurs propres parents (grands-parents). Celui qui déroge à la règle est nécessairement puni à la période suivante. En effet, si les parents ne donnent pas aux grands-parents, ses enfants, lorsqu'ils seront parents, ne lui donneront pas également. Notons que le fait que les enfants ne donnent pas aux parents à la période suivante ne fait pas l'objet d'une sanction puisqu'ils sont l'instrument d'une sanction antérieure.

Cette première motivation répond à l'attente des parents envers les jeunes adultes "Childs" que nous avons nommé *propagation effect* (*forward-looking*). Les parents - lorsqu'ils sont "grands-parents" - récupèrent la valeur des créances relationnelles qu'ils ont accumulées auprès de leurs enfants par le passé. Les études menées à partir des données américaines confirment cette intuition puisque les dotations accordées par les parents aux "grands-parents" augmentent avec le niveau d'éducation des parents. Mais Wolff (1998), Arrondel et Masson (1998) et Cox et Stark (1998) invalident en partie cet effet en montrant que rien ne laisse penser que les adultes aident leurs parents en reconnaissance de l'éducation ou de l'aide financière apportée par le passé. Ils expliquent que contrairement à la pauvreté des "grands-parents", la richesse des pivots n'est pas un facteur déterminant des transferts intergénérationnels ascendants.

L'étude du capital social permet d'apporter une réponse à ces conclusions contradictoires. En partant de l'hypothèse que les parents réalisent des transferts descendants pour assurer la période "grands-parents", nous supposons qu'ils transmettent à leurs enfants les moyens de pouvoir les aider (capital humain, statut socioéconomique, aides financières...) et assurent le contre-don futur par la transmission de déterminants relationnels institutionnels appropriés. Mais les créances

relationnelles accumulées pendant cette période sont parfois "oubliées" par les enfants qui n'en tiennent plus compte une fois qu'ils sont parents.

Mais rappelons que les parents augmentent leurs aides temporelles et financières juste avant l'âge de la retraite (55 – 64 ans). Nous avons alors montré qu'elles permettaient aux parents d'augmenter la valeur de leur attraction interpersonnelle et de leurs créances relationnelles pour pallier la perte de capital social capitalistique liée à la retraite. Nous pouvons alors penser que ces services ont également pour objectif de rappeler aux enfants les services rendus lorsqu'ils étaient de jeunes adultes.

*Résultat 6.15. Ce ne sont pas tant les premières créances relationnelles (aide de P vers C) qui influencent l'importance des aides accordées par les pivots aux "grands-parents" mais bien la transmission des déterminants relationnels parentaux et les dernières créances relationnelles accumulées par les "grands-parents".*

Ce mécanisme explique pourquoi les services informels accordés par les pivots aux adultes augmentent avec le niveau d'éducation et pourquoi la richesse des pivots n'est pas nécessairement un facteur déterminant des transferts intergénérationnels ascendants.

Par ailleurs, la transmission intergénérationnelle descendante du patrimoine parental explique que les parents les plus riches ont souvent des "grands-parents" eux-mêmes riches. Ces derniers ont donc moins besoin de services informels apparentés puisqu'ils peuvent directement passer par la sphère marchande pour se les procurer. Ce phénomène explique également pourquoi les parents les plus riches ne sont pas ceux qui accordent nécessairement le plus aux "grands-parents".

Prouteau et Wolff (2003) montrent que ce ne sont pas les pivots les plus riches qui accordent le plus de services informels (indépendamment

apparentés / non apparentés). Cet effet s'explique par le fait que ce sont les parents les plus pauvres qui fournissent le plus d'effort pour assurer l'éducation de leurs enfants et qui fournissent le plus de services informels (apparentés / non apparentés). Ils accumulent donc davantage de créances relationnelles auprès de leurs enfants et donnent l'habitude à l'enfant de faire du bénévolat informel auprès des apparentés et des non apparentés (transfert de déterminants relationnels adaptés).

② - La deuxième motivation qu'ils appellent *rebound effet (forward-looking)*, explique que les pivots transfèrent des ressources à leurs parents pour obtenir les faveurs d'un éventuel legs de fin de vie et pour inscrire leurs enfants dans cette règle afin de recevoir une aide de leur part lorsqu'ils seront "grands-parents" (Cox 1987, Chami 1996, Lafferère et Wolff 2006).

Bien entendu, le premier effet peut difficilement être compatible avec un transfert de capital social puisqu'il est difficile de concevoir qu'un agent puisse transférer ses déterminants après sa mort. Cependant, nous pensons qu'un legs de fin de vie de capital social peut exister. En effet, tout comme les dettes et les créances financières et patrimoniales, nous pensons qu'un agent peut laisser à ses ressources relationnelles des créances et des dettes sociales, qu'ils peuvent accepter d'honorer en mémoire des transferts réalisés avec le défunt. Il arrive ainsi que des individus proches du défunt souhaitent apporter leur aide aux membres de sa famille alors qu'ils ne les connaissent pas. Il peut également arriver qu'un transfert de ressources soit effectué au nom de la mémoire du défunt. De la même manière, elles peuvent également souhaiter honorer certaines dettes relationnelles du défunt dans un souci de "mémoire" ou pour augmenter leur propre capital social.

*Résultat 6.16. Nous montrons qu'il est possible d'envisager un legs de fin de vie de capital social tel que les ressources relationnelles proches d'un défunt utilisent son potentiel d'interaction coopérative pour satisfaire*

*leurs besoins. Certaines de ses relations peuvent également souhaiter rembourser leurs dettes relationnelles auprès des proches du défunt.*

Ainsi, bien que le capital social d'un agent n'existe plus, ses ressources relationnelles - particulièrement celles avec lesquelles il avait une forte attractivité interpersonnelle – peuvent utiliser ses ressources et ses créances pour satisfaire leurs propres besoins. Nous pouvons également envisager que le défunt ait anticipé ce phénomène, en demandant à l'une de ses ressources relationnelles de rendre service à l'un de ses proches après son décès. Mais bien que nous suggérions que le capital social puisse faire l'objet d'un legs de fin de vie, nous considérons qu'il est involontaire dans la plupart des cas et ne fait pas l'objet d'une anticipation stratégique du vivant de l'individu.

Concernant le deuxième effet, de nombreuses études se sont penchées sur ce qui est usuellement appelé "*l'effet de démonstration*" (Jellal et Wolff, 2002a, 2002b, 2003 et 2005, Wolff 2001). Le problème des modèles altruistes (ou d'échange) est l'absence de sanctions pour les enfants qui ne souhaitent pas aider leurs parents en contrepartie des services rendus. Cox et Stark (1996, 1998) développent un modèle dans lequel les parents réalisent des transferts aux "grands-parents" afin de recevoir une aide semblable de la part de leurs enfants, lorsqu'ils seront eux même "grands-parents".

Pour que ce système fonctionne, il faut donc que chaque génération de parent montre l'exemple, pour que leurs enfants fassent de même lorsqu'ils seront plus vieux. De son côté, l'enfant n'a aucune incitation à être égoïste puisqu'il y aurait de fortes chances pour qu'il soit imité par ses propres enfants. Si elle ne porte pas assistance aux "grands-parents", chaque génération de parent se trouve ainsi sanctionnée par ses propres enfants. Les auteurs expliquent alors que pour que l'imitation puisse exister, il faut que les enfants puissent observer les transferts ascendants. Cette raison expliquerait en partie



pourquoi les transferts temporels sont souvent préférés dans les relations parents - grands-parents.

Mais Jellal et Wolff (2005) montrent que l'effet de démonstration n'est pas nécessairement plus productif en présence de plusieurs enfants. Dans ce modèle, il devient optimal pour l'enfant de perpétuer l'aide qu'il a reçu pour la recevoir à nouveau de ses propres enfants. Mais l'une des limites de l'approche reste qu'il est également optimal pour l'enfant de ne pas le faire. En effet, même s'il n'aide pas ses propres parents, il y a une chance pour que ses propres enfants souhaitent relancer la chaîne et l'aident à leur tour. Les modèles de mutualisation proposés par Cigno, montrent cependant, qu'il est possible de contourner cette difficulté en menaçant ceux qui dérogent à la règle. L'effet de démonstration n'est donc plus motivé par une volonté d'imitation mais par celle d'un effet de mutualisation intergénérationnelle durable au sein de la famille considérée.

En rapprochant l'effet de démonstration de notre approche du capital social, nous allons montrer que nous obtenons le résultat suivant.

*Résultat 6.17. La transmission intergénérationnelle des ressources et des déterminants relationnels parentaux ainsi que de leur capital social est une condition nécessaire à la reproduction intergénérationnelle de l'effet de démonstration.*

Comme le montrent de nombreux auteurs, le processus d'imitation est en partie lié à la transmission de certaines institutions que nous interprétons comme la transmission de déterminants relationnels institutionnels. Par ailleurs, l'effet de démonstration n'est efficace que si les parents possèdent les moyens d'aider les grands-parents (Jellal et Wolff, 2002a,b).

Ainsi, l'effet de démonstration peut être conceptualisé comme un cas particulier de la médiatisation de recommandation dans lequel le premier fournisseur (enfant) est institutionnellement contraint de se porter garant du transfert entre le second fournisseur (pivots) et le bénéficiaire (grands-parents). C'est un peu comme si la contrainte institutionnelle exercée par les relations intergénérationnelles familiales sur l'enfant, le conduisait à garantir les transferts ascendants des pivots aux grands-parents et à déduire les produits de ces transferts de leur solde relationnel (enfant - parent). Jellal et Wolff (2002a) montrent, par exemple, que la probabilité pour qu'un pivot aide ses parents, augmente s'il a des "petits enfants". Nous pouvons ainsi penser que l'institutionnalisation de la chaîne des réciprocités ascendantes intergénérationnelles commence dès chez l'enfant son plus jeune âge ("Kid").

*Résultat 6.18. Cette vision de l'effet de démonstration présente l'avantage de mettre en évidence que les partenaires retirent des surplus de coopérations et un surplus relationnel en complément des produits liés au transfert des ressources.*

Ces effets sont vérifiables empiriquement, puisque les observations montrent par exemple que ce sont les agents célibataires (ou veufs), retraités (ou inactifs) et qui ont le moins d'enfants, qui aident le plus leurs parents. Jellal et Wolff (2002a) expliquent ce phénomène par la faible contrainte temporelle que supportent ces individus. Mais ces résultats sont également compatibles avec le manque de "rapports

humains" et montrent donc l'importance de la dimension "relationnelle" des transferts de ressources (médiatisation de proximité)<sup>264</sup>.

D'autres résultats empiriques confirment la recherche du surplus relationnel par les grands-parents. En effet, bien que les parents (45 – 54 ans) diminuent l'activité du bénévolat informel non apparenté, ils augmentent en même temps celle du bénévolat formel au sein d'associations (Glaeser 2001, Glaeser, Laebson et Sacerdote 2003). Par ailleurs, ce sont les pivots les moins scolarisés qui aident davantage leurs parents et ce sont les grands-parents les moins éduqués et les plus pauvres qui reçoivent le plus d'aides. Du point de vue du capital social, les parents les moins éduqués ont souvent un capital social de type relationnel et pratiquent davantage le bénévolat informel. Ils espèrent ainsi en retour que leurs enfants - qui ont un capital social capitalistique élevé entre 45 et 60 ans - les aideront pour compenser la faible dimension capitalistique de leur capital social à partir de l'âge de la retraite.

---

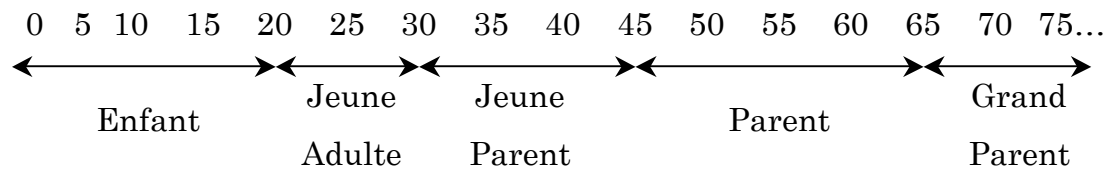
<sup>264</sup> Même si l'effet de démonstration (ou notre analyse de la médiatisation de recommandation) est incompatible avec le fait que les pivots n'ayant pas d'enfants accordent plus d'aide que les autres, l'idée que les individus transfèrent plus de ressources lorsqu'il existe un manque relationnel reste compatible avec ces résultats.

## **Conclusion du 6<sup>ème</sup> Chapitre : Intérêts et enjeux de notre approche du capital social individuel pour la compréhension des résultats de la Théorie des relations et des transferts intergénérationnels**

À partir de la théorie des transferts intergénérationnels et plus précisément des modèles dynastiques, nous avons repris les principaux résultats de cette littérature pour les confronter à ceux de notre approche. Nous avons notamment examiné les transferts intergénérationnels temporels, en les examinant à partir du phénomène de bénévolat informel que présentent Prouteau et Wolff (2003). Nous avons également repris les principales études empiriques portant sur la transmission des caractéristiques parentales (capital humain, statut socioéconomique et institutions) et montré qu'elles pouvaient correspondre à une transmission intergénérationnelle des déterminants relationnels. Nous avons alors montré pour chaque génération ce que ces transferts apportaient à l'agent, notamment pour l'accumulation, la production ou la dépréciation de son propre capital social. Nous avons également montré qu'il existait une transmission du capital social apparenté, principalement descendant, offrant la possibilité aux enfants de bénéficier des potentiels d'interaction coopérative de leurs parents.

Pour présenter nos résultats, nous avons découpé le cycle de vie de l'individu en cinq phases, de telle sorte que chaque période corresponde à une phase particulière d'accumulation, de production, de dépréciation et de transferts du capital social individuel. Pour segmenter le cycle de vie de l'individu, nous nous sommes inspiré du découpage utilisé dans la théorie des transferts intergénérationnels (K, C, P et G) et des tranches d'âges qui sont usuellement utilisées dans les études empiriques portant sur les relations intergénérationnelles.

Figure 6.1. Découpage du cycle de vie de l'individu en cinq phases différentes d'accumulation, de production, de dépréciation et de transmission du capital social individuel



L'enfant (Kid) a en moyenne entre 0 et 20 ans et reste dans cette catégorie tant qu'il réside chez ses parents. Il hérite dès sa naissance d'un stock initial de capital social parental et accumule tout au long de cette période du capital social apparenté. Il est le principal bénéficiaire des transferts intergénérationnels descendants qui peuvent être de trois natures : des ressources non relationnelles (financières ou autres), des déterminants relationnels (cognitifs, statutaires et institutionnels) et du capital social apparenté. Nous avons alors insisté sur l'intérêt qu'avait l'enfant d'adopter les déterminants relationnels parentaux afin d'augmenter son attraction interpersonnelle et inciter ses parents à augmenter leur attraction capitaliste. La relation entre l'enfant et ses parents est symétrique et nous la supposons même dans la plupart des cas de relation "mutuelle"<sup>265</sup>.

Les transferts intergénérationnels parentaux lui permettent d'accumuler du capital (humain, physique...), de se socialiser et d'accumuler du capital social non apparenté. En effet, il mobilise son capital social apparenté pour pouvoir développer son capital social non apparenté en augmentant son attraction capitaliste ou

---

<sup>265</sup> Les partenaires considèrent qu'il n'existe pas de *credit slip* entre eux, tant que l'enfant respecte les institutions parentales et que les parents lui fournissent les ressources permettant de satisfaire ses besoins.

interpersonnelle auprès des membres de son réseau. Ce processus conduit alors souvent l'enfant à développer un réseau relationnel proche de celui de ses parents.

L'accumulation du capital social apparenté augmente fortement à *l'adolescence* qui constitue la période de transition entre l'enfance et l'âge adulte. C'est à partir de cette période que l'enfant remet en question les déterminants relationnels parentaux (à partir de ceux qu'il accumule en dehors du cercle familial) et tend à accumuler un capital social non apparenté qui réponde à ses besoins spécifiques. C'est également à cette période que l'enfant devient responsable de son comportement et apprend à gérer ses soldes relationnels.

*Le jeune adulte* (Child) a entre 18 et 35 ans (avec un pic entre 20 et 30 ans), n'a pas d'enfant et a quitté le foyer familial. C'est à cette période que l'individu construit son parcours professionnel (études supérieures) et qu'il développe un capital spécifique à ses besoins présents et futurs.

Au cours de cette période, les transferts descendants parentaux permettent de desserrer la contrainte de liquidité des jeunes adultes et son positivement corrélés avec le niveau de scolarité du bénéficiaire. Concernant les transferts intergénérationnels ascendants, nous observons qu'ils relèvent le plus souvent du bénévolat informel et qu'ils sont le plus souvent destinés aux non apparentés. Ce dernier résultat tend à confirmer la volonté des jeunes adultes de développer leur capital social non apparenté.

Nous avons alors montré que les individus qui ont accumulé un capital social parental capitalistique sont moins incités à développer leur capital social non apparenté et utilisent l'avantage que leur procure le capital social de leurs parents. Ils ont alors moins tendance à modifier leurs déterminants relationnels pour conserver une attraction interpersonnelle importante avec leurs parents et plus facilement

accéder aux ressources du capital social apparenté. De leur côté, les individus qui ont hérité d'un capital social apparenté relationnel doivent accumuler davantage de capital social non apparenté (capitalistique de préférence). Ils sont plus incités que les précédents à modifier leurs déterminants relationnels.

C'est à la naissance du premier enfant que le jeune adulte devient *jeune parent*. Il a entre 20 et 55 ans (avec un pic entre 25 et 45 ans) et reste jeune parent tant que son premier enfant ne devient pas un "jeune adulte". Au cours de cette période, l'individu est à la fois bénéficiaire des transferts intergénérationnels descendants et fournisseurs de transferts intergénérationnels descendants. En effet, il continue de percevoir des transferts de ses parents même si les études montrent qu'ils sont moins nombreux et moins fréquents et dans un même temps, il transfère en partie ses ressources non relationnelles, ses déterminants et son capital social à son enfant.

Les jeunes parents doivent donc non seulement se procurer des ressources permettant de satisfaire leurs besoins mais également contrôler des ressources qui sont spécifiques aux besoins de leurs enfants. Ils doivent donc développer un capital social non apparenté spécifique pour accéder à ces ressources et donner les moyens à l'enfant d'y accéder.

Ils peuvent, dans certains cas, jouer le rôle d'intermédiaire entre une ressource relationnelle et l'enfant (Chapitre 5.1.1) ou accompagner ces ressources d'un média de proximité ou de recommandation. Nous montrons alors que la transmission des déterminants relationnels permet aux parents d'augmenter l'attraction interpersonnelle propre à la relation parent – enfant, ce qui facilite la médiatisation des ressources relationnelles. Nous observons empiriquement une augmentation du bénévolat informel non apparenté à cette période, tel que les jeunes

parents se rendent mutuellement service pour éviter les coûts liés à la fourniture de ses ressources dans la sphère marchande.

Une fois que le premier enfant devient jeune adulte, les jeunes parents deviennent *parents* (ou vieux parents). Comme nous l'avons montré, il convient du point de vue de l'étude du capital social de distinguer deux sous périodes dans la génération "Parents" : les jeunes parents et les vieux parents (ou parents). Les parents ont entre 40 et 65 ans (avec un pic entre 45 et 60 ans) et c'est au début de cette période que certains auteurs montrent que le volume de capital social individuel est le plus important. En effet, les contraintes temporelles liées à l'éducation des enfants étant plus faibles, les parents peuvent consacrer plus de temps au développement du bénévolat formel (associations...). C'est également à cet âge que la reconnaissance socioprofessionnelle de l'agent est la plus importante puisqu'il possède un potentiel capitalistique recherché et qu'il a l'expérience relationnelle nécessaire pour limiter les coûts de transaction. De nombreux auteurs montrent ainsi que les agents ayant un fort capital humain et un statut socioéconomique important sont recherchés par les structures associatives, car leur capital social permet l'accès à de nombreuses ressources relationnelles et non relationnelles (Lin 2001, Bekkers et al 2004).

Outre l'importance du stock de capital social qui caractérise cette période, ce sont les parents qui réalisent le plus de transferts intergénérationnels.

Ils sont majoritairement *descendants* et destinés à leurs enfants (jeunes adultes ou jeunes parents) et permettent souvent de desserrer la contrainte de liquidité qui caractérise cette période du cycle de vie. Ils sont souvent matériels ou financiers, mais tendent à davantage s'apparenter à du bénévolat informel à la fin de cette période (55 – 65 ans).



(1) La première motivation conduit les parents à aider leurs enfants est la constitution d'une chaîne des solidarités intergénérationnelles descendantes (*propagation effect backward-looking*). Le transfert intergénérationnel de déterminants relationnels approprié lorsque les enfants sont "enfants" ou "jeunes adultes" permet aux parents de s'assurer que leurs enfants perpétueront la chaîne.

(2) La seconde motivation est plus égoïste puisqu'elle invite à considérer que les parents réalisent des transferts intergénérationnels descendants pour que leurs enfants les aident lorsqu'ils seront grands-parents (*propagation effect forward-looking*). En observant que l'augmentation du bénévolat informel parental à la fin de la période, nous expliquons que ces transferts ont pour objectif l'augmentation de l'attraction interpersonnelle enfants – parents (jeune adultes - parents ou jeunes parents - parents). Les parents espèrent ainsi inciter les enfants à augmenter leur potentiel capitalistique, lorsqu'ils seront eux-mêmes entrés dans la période "grands-parents". Les parents ont alors tout intérêt à transférer leur capital social à leurs enfants pour pouvoir profiter dans le futur de l'accumulation de ressources dans le présent.

Ils peuvent également être *ascendants* des parents vers les grands-parents. Ils relèvent alors essentiellement du bénévolat informel sous forme de services et attentions diverses. La littérature portant sur les transferts intergénérationnels distingue alors deux principales catégories de motivation :

(1) La première conduit les parents à aider les grands-parents en reconnaissance de l'aide qui leur ont apporté lorsqu'ils étaient plus jeunes (*rebound effect backward-*

*looking*). Des transferts intergénérationnels de capital social appropriés lorsque les parents étaient "enfants" ou "jeunes adultes", permet donc aux grands-parents de s'assurer que leurs enfants maintiendront une chaîne de solidarités intergénérationnelles ascendantes. Nous montrons alors que les solidarités informelles apparentées dispensées par les parents ayant entre 55 et 65 ans, permettent aux parents de rappeler aux enfants l'aide accordée dans le passé et d'augmenter l'attraction interpersonnelle pour faciliter cette reconnaissance.

(2) La seconde motivation est plus égoïste puisque nous considérons que les parents réalisent des transferts intergénérationnels ascendants pour que leurs enfants les aident lorsqu'ils seront grands-parents (rebound effect forward-looking). Ce mécanisme est également développé dans la théorie des transferts intergénérationnels sous le nom d'effet de démonstration. Chaque génération de parent montre ainsi l'exemple pour que leurs enfants fassent de même lorsqu'ils seront parents. Nous montrons qu'il peut être étudié comme un cas particulier d'une médiatisation de recommandation, tel que l'enfant assure les transferts ascendants parentaux (vers les grands-parents) en promettant de les aider lorsqu'ils auront leur âge.

Enfin, nous retrouvons dans la catégorie grands-parents des individus ayant plus de 65 ans et n'exerçant (ou ne souhaitant plus) exercer d'activité professionnelle. Nous observons que ces agents fournissent également des transferts intergénérationnels descendants mais sont également les principaux bénéficiaires des transferts intergénérationnels ascendants. Ces derniers relèvent principalement du bénévolat informel. Ils permettent de compenser la perte de revenu

qu'implique la cessation de l'activité professionnelle et sont plus importants lorsque les grands-parents sont en mauvaise santé.

Pour ces transferts, nous montrons qu'ils préparent la période grands-parents entre 55 et 65 ans en multipliant le bénévolat formel auprès d'associations en privilégiant la participation instrumentale. Cette activité leur permet de compenser la dépréciation du capital social qui est inhérente à la cessation d'activité qui survient par la suite. La contrainte de temps liée à l'éducation des enfants étant desserrée, les agents accumulent du capital social qui leur permettra de satisfaire les besoins spécifiques à la période grands-parents. C'est également pour cette raison qu'ils dispensent davantage à cette période de bénévolat informel parental envers leurs enfants. Ils espèrent ainsi accumuler des créances relationnelles auprès de leurs enfants qui seront incités à les aider par la suite. Cette attention a également comme intérêt d'augmenter l'attraction interpersonnelle des enfants envers leurs parents et de leur rappeler l'aide accordée par le passé (effet de démonstration).

## Principaux Résultats du 6<sup>ème</sup> Chapitre

En introduisant notre conception du capital social et nos résultats dans la théorie des transferts intergénérationnels, nous montrons l'importance des transferts des ressources et des déterminants relationnels parentaux ainsi que celle du capital social parental. Pour y parvenir, nous partons du cadre d'analyse des modèles dynastiques en considérant distinctement les quatre principales périodes qu'utilisent les modèles OLG: Kid (enfant jusqu'à 20 ans), Child (jeune adulte ayant quitté le foyer parental ayant entre 20 et 40 ans), Adultes (ayant entre 35 et 65 ans et nécessairement inscrits dans un modèle tri-générationnel) et Grands-Parents (étant à la retraite et ayant plus de 65 ans).

### Influence du transfert du potentiel capitalistique parental sur l'accumulation du capital social de l'enfant

À partir de diverses études portant sur la transmission intergénérationnelle des capacités humaines et sociales individuelles, nous montrons que :

1. Les parents transfèrent à leurs enfants une partie de leurs ressources et de leurs déterminants relationnels. Une partie de la valeur des ressources et des déterminants relationnels individuels est issue d'une transmission intergénérationnelle, l'autre est accumulée par l'agent à partir de ses expériences.
2. Le potentiel parental transféré permet d'augmenter l'utilité de l'enfant dans le présent (spécifique) ou le futur (générique), d'accumuler davantage de capital social apparenté et prépare l'accumulation du capital social non apparenté.

Pour l'enfance, nous distinguons les deux périodes "Kid" et "Child" car nous montrons que le potentiel capitalistique transféré dépend des expériences parentales et des besoins de l'enfant.

Les enfants "*kids*" sont ceux qui habitent chez leurs parents et dépendent d'eux tel que les transferts intergénérationnels sont essentiellement descendants. Nous supposons que les relations parent - enfant sont majoritairement mutuelles. La valeur des critères de cohésion et de coopération relationnels limités est donc négligeable et les seuils coopératifs individuels sont rarement

atteints. Ils n'apparaissent qu'à l'adolescence qui marque la période de transition Kid → Child.

3. Le transfert des ressources et des déterminants relationnels parentaux permet de limiter les coûts de transaction, puisqu'il augmente l'homophilie intrafamiliale et facilite le déroulement des étapes de révélation et d'incitation de la phase de mise à disposition.
4. Une médiatisation de recommandation accompagne nécessairement les ressources relationnelles parentales transmises à l'enfant. Elle peut également être accompagnée d'un média de proximité qui est rendu efficace par la transmission des ressources et des déterminants relationnels parentaux.
5. Une partie de l'accumulation du capital social apparenté de l'enfant est héritée telle qu'il existe un stock initial de capital social individuel.

Les enfants "*Childs*" sont de jeunes adultes ayant entre 20 et 35 ans, habitant chez leurs parents et n'ayant pas d'enfants. Après la phase de transition (K vers C) qui correspond à l'adolescence, l'individu peut désormais supporter le coût de ces transferts et possède un capital social non apparenté indépendant de celui de ses parents.

6. Son objectif est donc d'éviter que son capital social familial ne se déprécie tout en augmentant son capital social non apparenté.
7. Si le capital social transféré par ses parents est capitalistique, il va tenter d'augmenter la dimension relationnelle de son capital social apparenté pour profiter des ressources familiales. Il existe donc un effet non compensatoire des transferts intergénérationnels descendants pour les parents les plus pauvres (capital social relationnel dominant).
8. Si le capital social transféré par ses parents est relationnel, il va tenter d'augmenter la dimension capitalistique de son capital social en diversifiant son capital social non apparenté. Il existe donc un effet compensatoire des transferts intergénérationnels descendants pour les parents les plus riches (capital social capitalistique dominant).

Augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle et des créances relationnelles pour pallier la perte de capital social capitalistique occasionnée par la mise à la retraite

Les "*grands-parents*" sont des individus à la retraite, ayant plus de 65 ans (âge variant d'un pays à l'autre) et subissant une dépréciation de la valeur de leur capital social individuel (particulièrement le capital social capitalistique). Les études montrent qu'ils reçoivent plus qu'ils ne donnent et que les transferts les plus significatifs entre les grands-parents et leurs enfants sont temporels. Nous montrons que pour bénéficier des transferts temporels ascendants des pivots lorsqu'ils seront grands-parents, les parents font davantage de bénévolat informel apparenté lors de la période de transition (P → G, entre 55 et 64 ans).

Nous montrons que les transferts temporels descendants ont en partie pour but de compenser la perte de ressources qu'occasionne la situation de retraite et par conséquent de pallier la dépréciation du capital social capitalistique. Ils permettent en effet de:

9. Augmenter la valeur de l'attraction interpersonnelle de la relation parent - grands-parents pour faciliter les transferts ultérieurs de ressources.
10. Accumuler davantage de créances relationnelles sur leurs enfants pour pouvoir profiter de leurs ressources ultérieurement.

Nous montrons enfin que les parents préparent également la période grands-parents en réalisant davantage de bénévolat informel non apparenté et de bénévolat formel auprès d'associations. Cette participation instrumentale leurs permet de limiter la perte de la valeur de leur attraction capitalistique et de maintenir la valeur de leurs déterminants relationnels. Ces activités ont également pour objet d'adapter le capital social individuel aux nouveaux besoins individuels.

*Le transfert des ressources et déterminants relationnels parentaux comme condition d'accumulation du capital social non apparenté lorsque l'on est jeune parent*

Nous considérons que les *jeunes parents* ont entre 25 et 55 ans (avec un pic entre 25 et 45 ans). Ils le sont tant que leur premier enfant est "Kids" et en sortent dès qu'il devient "Child".

11. La relation symétrique (mutuelle) parent - enfant invite les parents à accompagner leurs ressources relationnelles d'un média de recommandation et d'un média de proximité. Le transfert des ressources et des déterminants relationnels parentaux aux enfants augmente alors les produits que retire chaque partenaire de ces transferts.
12. Les parents sont souvent contraints d'accumuler des ressources destinées à satisfaire des besoins spécifiques aux enfants. Cette contrainte les invite parfois à se les procurer auprès de la sphère marchande ou de la contourner grâce à la mobilisation de leur capital social.
13. Pour satisfaire des besoins spécifiques à leurs enfants, les parents ont intérêt à mobiliser leur capital social pour médiatiser leurs ressources relationnelles.
  - a. Même dans le cas d'une médiatisation marchande, le transfert des ressources et des déterminants relationnels parentaux limite les coûts de transfert.
  - b. La mobilisation du capital social et la médiatisation non marchande des ressources relationnelles permettent d'augmenter les produits de chaque partie puisque:
    - Lorsque le service est rendu par les grands-parents, la complémentarité des déterminants relationnels est importante, les parents récupèrent le coût monétaire lié au service marchand, les grands-parents accumulent du capital social apparenté et toutes les parties récupèrent les surplus d'interdépendance et le surplus relationnel lié à la médiatisation de la ressource relationnelle.

- Lorsque le service est rendu par un tiers non apparenté, il convient que les parents transmettent également leurs déterminants non apparentés à leurs enfants pour faciliter les transferts. Le bénévolat informel non apparenté est empiriquement important pour les jeunes parents, ce qui appuie l'idée d'une d'accumulation de capital social non apparenté.

*Une relecture des principales motivations de transferts intergénérationnels à partir de l'approche du capital social individuel et de sa transmission intergénérationnelle*

Nous considérons désormais la période "parent" qui regroupe des agents ayant entre 40 et 70 ans (avec un pic entre 45 et 64 ans), ayant de jeunes adultes et peut être même de jeunes parents. Nous avons montré que les transferts descendants, qu'ils ont réalisés à leurs enfants, pouvaient être compensatoires ou non compensatoires et deux motivations sont avancées :

14. *Propagation effect (backward-looking)* : les parents donnent à leurs enfants parce qu'ils ont été aidés par leurs parents lorsqu'ils étaient plus jeunes. La transmission des ressources et des déterminants relationnels parentaux participe à la constitution d'une chaîne des réciprocitys intergénérationnelles. Par ailleurs, la transmission du capital social parental influence parfois l'accumulation du capital social non apparenté de l'enfant (imitation pour le bénévolat formel).

15. *Propagation effect (forward-looking)* : les parents transfèrent des ressources à leurs enfants pour qu'ils soient plus à même de les aider lorsqu'ils seront plus vieux. Grâce au transfert du capital social, nous montrons qu'il est alors avantageux pour les deux parties de différer le contre-don afin que la contrainte de liquidité de l'enfant soit plus faible et que les parents bénéficient de ressources plus rares.

Concernant les transferts ascendants (principalement temporels) des parents aux grands-parents, la littérature identifie deux effets que nous discutons à partir de notre approche du capital social:



16. *Rebound effect (backward-looking)* : les parents donnent aux grands-parents en reconnaissance de l'aide qu'ils ont fournie et pour maintenir la chaîne intergénérationnelle des solidarités intrafamiliales. Nous montrons que ce ne sont pas tant les premières créances relationnelles (aide de P vers C) qui influencent l'importance des aides accordées par les pivots aux "grands-parents" mais bien la transmission des déterminants relationnels parentaux et les dernières créances relationnelles accumulées par les "grands-parents".

17. *Rebound effect (forward-looking)* : les pivots transfèrent des ressources à leurs parents (a) pour obtenir les faveurs d'un éventuel legs de fin de vie et (b) pour inscrire leurs enfants dans cette règle afin de recevoir une aide de leur part lorsqu'ils seront "grands-parents".

a. Il est possible d'envisager un legs de fin de vie de capital social tel que les ressources relationnelles proches d'un défunt utilisent son potentiel d'interaction coopérative pour satisfaire leurs besoins. Certaines de ses relations peuvent également souhaiter rembourser leurs dettes relationnelles auprès des proches du défunt.

b. La transmission intergénérationnelle des ressources et des déterminants relationnels parentaux ainsi que de leur capital social est une condition nécessaire à la reproduction intergénérationnelle de l'effet de démonstration.

– Il se présente comme un cas particulier de la médiatisation de recommandation dans lequel le premier fournisseur (enfant) est institutionnellement contraint de se porter garant du transfert entre le second fournisseur (pivots) et le bénéficiaire (grands-parents)

– Cette vision de l'effet de démonstration présente l'avantage de mettre en évidence que les partenaires retirent des surplus de coopérations et un surplus relationnel en complément des produits liés au transfert des ressources

## **Conclusion de la 3<sup>ème</sup> Partie : Concevoir et représenter les phases d'accumulation, de production, de dépréciation et de transfert du capital social individuel comme "un cycle de vie"**

Nous avons consacré notre 5<sup>ème</sup> chapitre à la transmission du capital social individuel, en montrant qu'elle ne consistait pas uniquement à la transmission d'une ressource relationnelle et que deux méthodes possibles : médiatisation de proximité et de recommandation. Nous avons alors montré que lorsque le fournisseur médiatisait sa ressource relationnelle, les produits retirés par chaque partenaire à l'issue du jeu étaient supérieurs à ceux qu'ils auraient obtenus si le fournisseur avait décidé de jouer un simple rôle d'intermédiaire (absence de médiatisation).

Dans le 6<sup>ème</sup> chapitre, nous avons montré qu'il existait de nombreuses similitudes entre notre approche du capital social et certains résultats portant sur les transferts intergénérationnels. En effet, les études empiriques montrent qu'il existait une transmission intergénérationnelle descendante des attributs individuels parentaux aux enfants (capital humain, statut socioéconomique, institutions...). Nous avons alors montré que les déterminants relationnels – et plus généralement le potentiel capitalistique individuel – était en partie hérité. Cette transmission de l'attraction interpersonnelle permettait à l'agent de profiter du capital social parental et de développer un capital social propre souvent proche de celui de ses parents.

Mais nous avons relevé que les agents ne se limitaient pas à une transmission intergénérationnelle des seuls déterminants du capital social et qu'il était possible d'identifier une transmission intergénérationnelle du capital social. Nous avons alors montré qu'il était

dans l'intérêt de chaque génération de transmettre (ou de bénéficier) du capital social apparenté et que certaines zones d'ombres de la théorie des transferts intergénérationnels pouvaient être revisitée avec notre approche. Nous avons ainsi repris la typologie des réciprocités intergénérationnelles indirectes d'Arrondel et Masson (2002) et nous avons montré que les transferts intergénérationnels de capital social permettaient d'expliquer les motivations et les comportements individuels des transferts intergénérationnels de ressources.

L'étude des relations et des transferts intergénérationnels familiaux à partir d'une approche par le capital social individuel, nous conduit à distinguer des temps d'accumulation (et de dépréciation) de capital social ainsi que des périodes pendant lesquelles la production et le transfert du capital social sont plus importants. Nous souhaitons ainsi proposer, en conclusion de cette 3<sup>ème</sup> partie, l'existence d'un cycle de vie du capital social rendant compte de ces phénomènes et traduisant l'intérêt qu'ont les agents à posséder un capital social adapté à chaque période du cycle de vie.

Cette idée a été soulevée par certains auteurs comme Glaeser (2001) qui explique que l'accumulation du capital social est liée à l'âge des agents ou Degenne, Lebeaux et Lemel (2003) qui rappellent que les agents tendent à accumuler leurs relations en début de cycle puis à perdre certaines d'elles en fin de cycle. Il explique qu'elle peut être représentée sous la forme d'une courbe concave (U inversé) dont l'optimum se situe entre 40 et 45 ans. Nous retrouvons alors ce résultat lorsque nous étudions les résultats relatifs au bénévolat informel (Prouteau et Wolff, 2003) ou formel (Prouteau et Wolff 2002, Bekkers et al. 2004).

La description dans le 6<sup>ème</sup> chapitre des cinq temps du capital social individuel dans le cycle de vie de l'individu, nous permet de présenter un cycle de vie du capital social de la manière suivante. Nous le

représentons dans un premier temps par une courbe en indiquant les phases d'accumulation et de dépréciation du capital social. Nous prenons alors soin de présenter chaque temps : enfant, jeune adulte, jeune parent, parent et grand-parent. Nous représentons ensuite la répartition du stock de capital social entre capital social apparenté / non apparenté. Nous complétons enfin notre analyse par la représentation des périodes pendant lesquelles les individus sont davantage bénéficiaire / fournisseur de capital social transféré. Ces représentations graphiques se veulent illustratives de notre propos et n'ont pas de correspondance empirique directe.

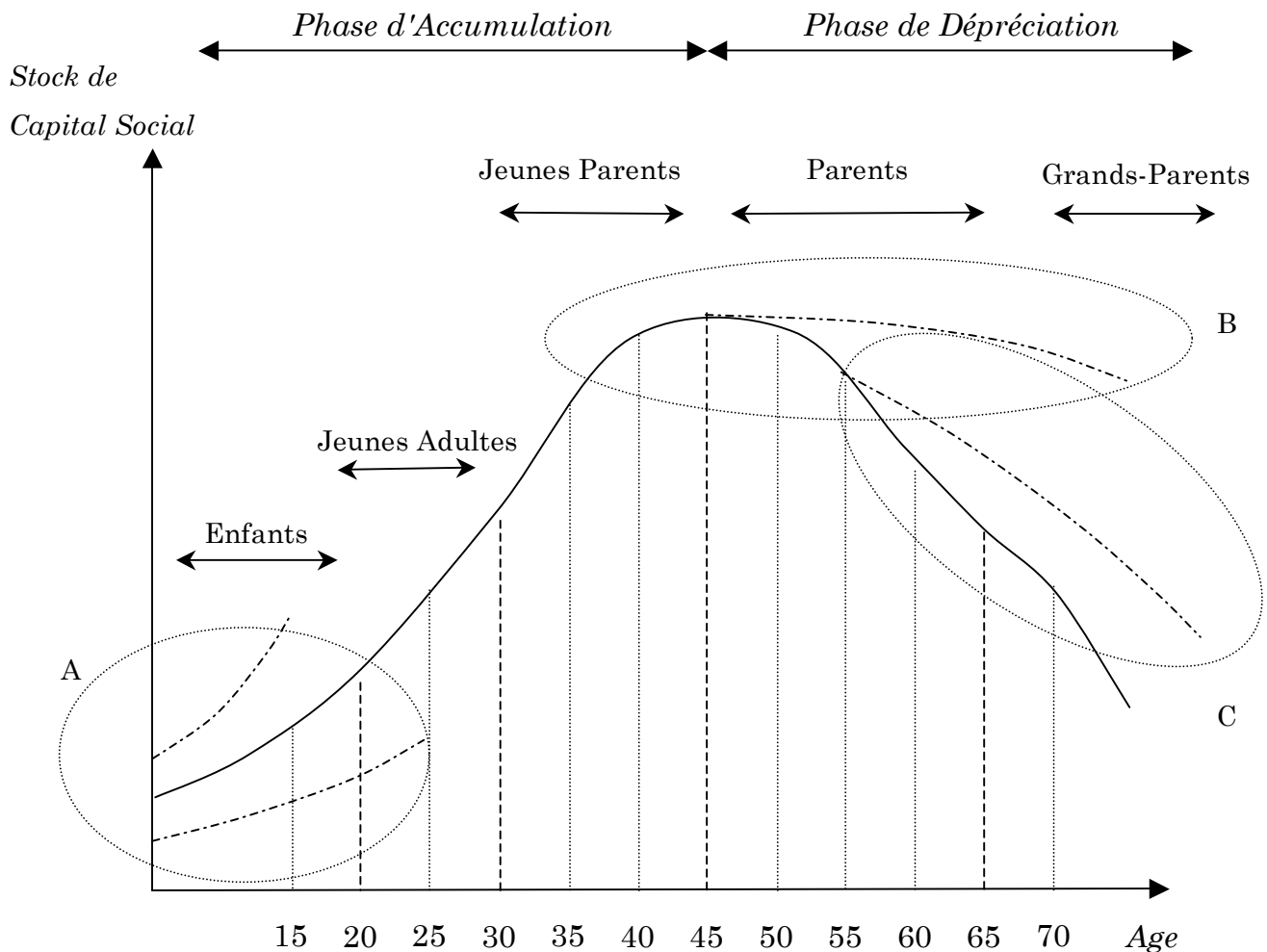
L'origine de la courbe n'est pas 0 puisque tout individu dispose dès sa naissance d'un stock initial de capital social. L'enfant commence à accumuler du capital social (essentiellement parental) jusqu'à l'adolescence. C'est à cette période que l'accumulation propre du capital social non apparenté augmente progressivement le niveau d'accumulation du capital social (phase d'accumulation). Comme nous l'avons noté dans le 6<sup>ème</sup> chapitre (Chapitre 6.2.1), le niveau stock initial de capital social que l'enfant possède dès sa naissance influence le rythme d'accumulation du capital social. La mobilisation du capital social permettant l'accumulation de capital social supplémentaire, nous montrons que plus le stock initial de capital social est important, plus l'accumulation du capital social de l'enfant est rapide (encadré A, Figure 6.2).

Le développement du capital social individuel propre aux périodes "jeune adulte" (construction du parcours professionnel) et "jeune parent" (capital social marchand et non marchand pour les besoins de l'enfant) augmente progressivement le taux d'accroissement du capital social jusqu'à l'âge de 40 – 45 ans environ. C'est lorsque leurs enfants deviennent de jeunes adultes que les parents recherchent un développement du capital social spécifiques à leurs propres besoins et que le taux d'accroissement du capital social diminue jusqu'à devenir négatif

(phase de dépréciation). Bien évidemment, nous devons prendre avec précaution cette interprétation qui varie d'un agent à l'autre en fonction de ses caractéristiques, de ses déterminants relationnels et de ses expériences. Nous pouvons par exemple penser que les membres de la Jet Set maintiennent un stock de capital social à un niveau important jusqu'à la fin de leur vie. Il en est de même pour de nombreux politiciens(es) qui débutent souvent leur carrière entre 40 et 50 ans et ne la terminent que bien plus tard (encadré B, Figure 6.2).

Enfin, le stock de capital social se déprécie progressivement jusqu'à l'âge de la retraite, qui marque le début d'une phase de forte dépréciation du stock de capital social non apparenté. Cette dépréciation est d'autant plus forte lorsque l'agent ne peut (ou ne souhaite) la compenser par la création de nouveaux liens (associations, syndicats...) ou par l'entretien des liens existants (éloignement géographique des membres de la famille, famille monoparentale, décès du concubin...) (encadré C, Figure 6.2).

Figure 6.2. Cycle de vie du capital social individuel



Il est alors intéressant de mettre en parallèle le cycle de vie du capital social et l'évolution de la part que représente le capital social apparenté / non apparenté dans ce stock (Figure 6.3).

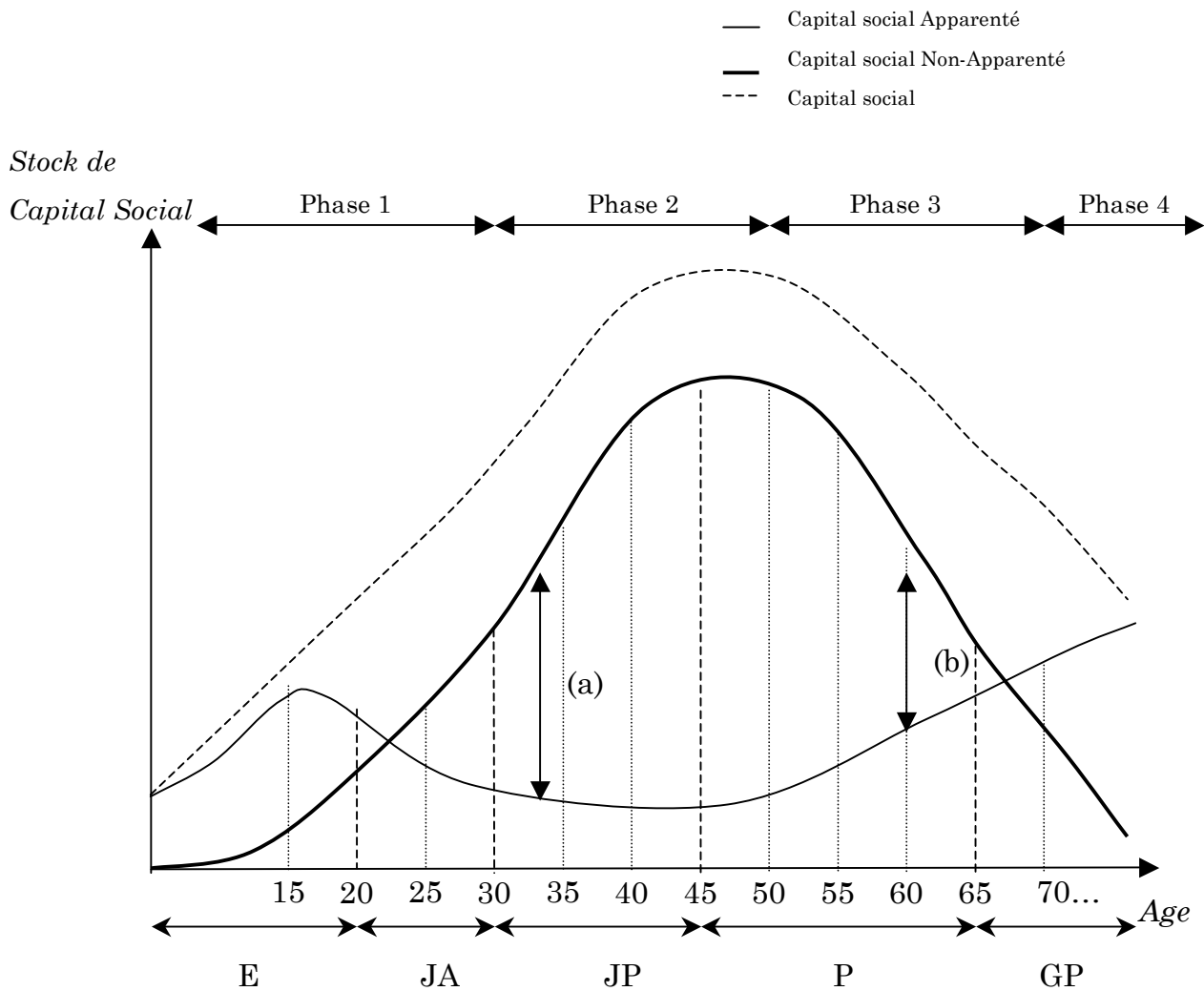
Nous observons dans un premier temps que l'accumulation du capital social apparenté est supérieure à celle du capital social non apparenté (*1<sup>ère</sup> phase*). Cette différence est en grande partie expliquée par l'importance des transferts du capital social parental à cette période. L'accumulation du capital social apparenté augmente plus rapidement que celle du capital social non apparenté jusqu'à l'adolescence. Lors de cette période de transition nous pouvons lier l'augmentation du taux

d'accroissement de l'accumulation du stock de capital social à celui du capital social apparenté. Dans un même temps, le capital social apparenté se déprécie progressivement.

Mais comme nous l'avons vu, les variations que nous pouvons observer sur cette *2<sup>ème</sup> phase* diffèrent d'un agent à l'autre. Nous avons notamment montré que les agents ayant bénéficié de transferts de capital social capitalistiques apparentés importants ont moins tendance à développer un capital social non apparentés que les autres. La différence (a) entre les deux courbes sera ainsi moins importante pour ces agents que pour ceux qui n'ont hérité que d'un capital social relationnel.

C'est lorsque les agents commencent à préparer la période "grands-parents" que le taux d'accroissement du capital social non apparenté devient négatif et que les individus favorisent l'accumulation du capital social apparenté (*3<sup>ème</sup> phase*). De la même manière, en fonction des efforts consentis par les agents à la fin de la période "parent", la différence (b) entre le capital social apparenté / non apparenté pourra être différente selon les comportements adoptés par les agents. Nous pouvons notamment supposer que la valeur du statut socio-économique, le niveau de capital humain et l'absence bénévolat informel apparenté sont positivement corrélés à l'augmentation de cet écart. Cette période détermine alors la répartition de la *4<sup>ème</sup> phase*.

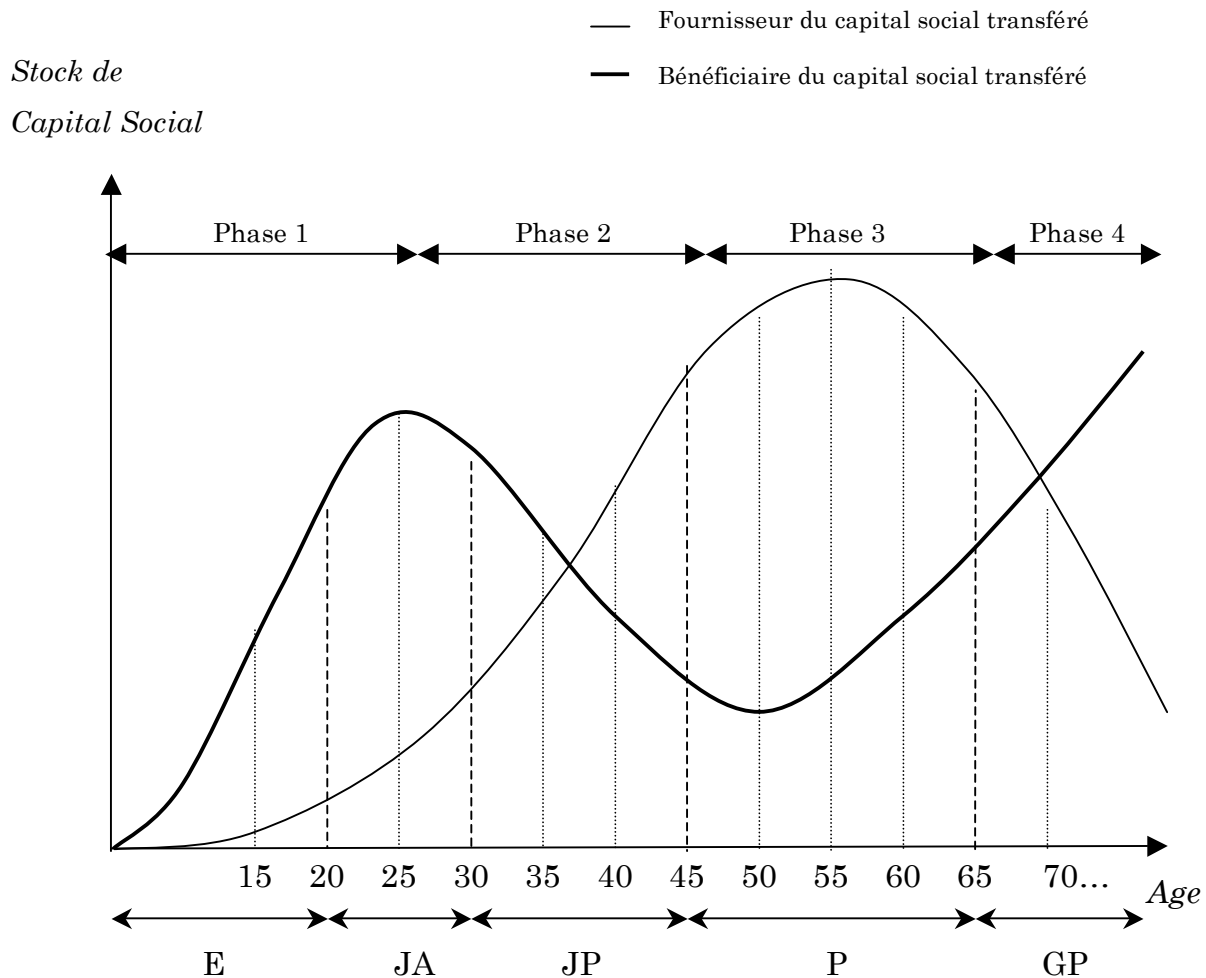
Figure 6.3. Répartition du capital social individuel entre capital social apparenté et non apparenté tout au long du cycle de vie



Il convient également de mettre en relation la répartition entre le capital social apparenté et le capital social non apparenté et les phases au cours desquelles les agents sont plus bénéficiaires / fournisseurs de transferts de capital social (Figure 6.4). Nous remarquons en effet que c'est lorsque les agents accumulent davantage de capital social non apparenté, qu'ils dispensent le plus de transferts intergénérationnels de capital social.



Figure 6.4. Identification des phases de transferts intergénérationnels de capital social



Nous avons ainsi montré qu'il était possible d'envisager un cycle de vie particulier pour le capital social et que nous pouvons y distinguer 5 phases différentes d'accumulation, de production, de dépréciation et de transfert du capital social individuel. De notre analyse, nous retiendrons essentiellement deux points.

Premièrement, les transferts intergénérationnels descendants de capital social apparenté des parents aux enfants et les déterminants

relationnels parentaux transmis, conditionnent en partie l'accumulation du capital social non apparenté des individus.

Deuxièmement, les transferts intergénérationnels ascendants des parents aux grands parents dépendent en partie des transferts intergénérationnels descendants passés, des déterminants relationnels transmis et accumulés ainsi que des efforts consentis par les grands-parents pour augmenter l'attraction relationnelle de leurs enfants.



# Conclusion Générale

Pour proposer une nouvelle approche du capital social individuel, répondant notamment aux diverses critiques qui ont été formulées à son égard, nous avons montré qu'il était indispensable de réaliser une analyse des relations interpersonnelles. Cette étude nous a conduit à redéfinir le capital social individuel à partir de ses composantes, à montrer qu'il était une forme de capital mobilisable par les agents, qu'il faisait l'objet d'une accumulation d'une production et d'une dépréciation et enfin que d'envisager sa transmission dans le cadre des relations intergénérationnelles familiales permettait de définir un cycle de vie du capital social.

Pour montrer qu'il était possible de proposer une définition du capital social individuel à partir de ces composantes et non de ses déterminants ou de ses effets, nous avons étudié les approches existantes portant sur le capital social individuel et nous avons montré qu'elles ne pouvaient répondre à cette première difficulté sémantique (Partie 1).

Dans le 1<sup>er</sup> Chapitre, nous avons étudié les approches dites "institutionnelles", qui le définissent et le conceptualisent comme un ensemble de normes et de valeurs mobilisables par l'agent. Bien que nous reconnaissons qu'elles sont indispensables pour le processus de socialisation et qu'elles permettent (ou facilitent) la coordination entre les agents, nous montrons qu'il est réducteur de définir le capital social individuel comme un ensemble d'institutions (et réciproquement). Nous poursuivons dans le 2<sup>ème</sup> chapitre par l'étude des approches relationnelle de la notion, qui le présente davantage comme l'ensemble des relations que nous possédons et des ressources qu'elles contrôlent. Mais définir le capital social comme le réseau de l'agent réduit la portée économique du concept. Par ailleurs, il est inconvenant de définir les ressources

individuelles (capital humain, culturel, financier, physique...) comme du capital social, sous prétexte qu'elles font l'objet d'un transfert interpersonnel.

Nous considérons ainsi que les approches existantes du capital social individuelle ne permettent pas de répondre à nos exigences sémantiques et nous développons une nouvelle approche du capital social individuel, en le définissant à partir de ses composantes et évitant toute contextualisation. Mais nous montrons également que le capital social individuel peut être considéré comme une forme de capital à part entière, c'est-à-dire qu'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation.

Pour développer une nouvelle approche du capital social, nous nous inspirons donc de la définition de Bourdieu (1980d, 1986), qui explique que le capital social individuel fait l'objet d'un investissement et doit être entretenu pour ne pas se déprécier. L'approche structurelle nous invite également à considérer que le capital social fait l'objet d'un transfert interpersonnel et plus particulièrement intergénérationnel. De ce constat, nous décidons de scinder notre étude en deux parties. Dans la première, nous définissons les composantes du capital social individuel et nous montrons qu'il peut être considéré comme une forme de capital (Partie 2). Dans la seconde, nous montrons qu'il peut faire l'objet d'un transfert et nous insistons sur l'importance de prendre en compte ce mécanisme pour l'étude des relations et des transferts intergénérationnels (Partie 3).

Bien que les définitions existantes du capital social individuelles ne nous satisfassent pas, nous pensons que les outils que ces approches mobilisent - et certains de leurs résultats - constituent une base de travail intéressante. À l'issue de la 1<sup>ère</sup> partie, nous réalisons que le cadre d'analyse utilisé par Coleman (1990) est fort intéressants pour l'étude du capital social, et nous décidons de nous en inspirer pour développer notre

approche. Nous envisageons ainsi les relations interpersonnelles sous l'angle de l'individualisme méthodologique et reprenons son idée de polarisation des relations ("*credit slip*"). Cette dernière est d'ailleurs reformulée dans l'étude de la Réciprocité, qui reste pour nous le système de transfert qui répond le mieux aux contraintes liées à l'étude du capital social. Nous reprenons enfin les outils et les résultats développés par les auteurs de l'analyse structurale, qui offre la possibilité de représenter les relations interpersonnelles (théorie des graphes) et développe des indicateurs mesurant la structure du réseau et la position structurale de ses membres (Chapitre 3.1).

Dans ce cadre d'analyse, nous choisissons de distinguer deux types de ressources transférées : les ressources non relationnelles qui sont contrôlées par les agents et font référence aux diverses formes de capital qu'ils peuvent posséder (humain, physique, naturel, financier...) et les ressources relationnelles qui correspondent aux relations que nous entretenons dans notre réseau. Pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés, il convenait en effet d'étudier en premier lieu *les transferts interpersonnels de ressources non relationnelles* (Partie 2), puis envisager *les transferts interpersonnels et intergénérationnels de ressources relationnelles* pour lesquelles un transfert de capital social peut être observé (Partie 3).

Au début de la deuxième partie (3<sup>ème</sup> chapitre), nous réalisons une introspection des relations et des transferts interpersonnels pour en dégager les déterminants et les effets économiques attendus. Nous considérons qu'une relation est une capacité d'accès aux ressources que contrôlent d'autres agents et nous inscrivons les transferts interpersonnels de ressources dans un cadre dynamique en distinguant deux phases : la phase de mise à disposition et la phase de transfert. La première conditionnant l'issue du jeu, nous choisissons de procéder selon

le principe de la récurrence vers l'amont, en étudiant en la phase de transfert puis la phase de mise à disposition.

À l'issue de l'étude de la phase de transfert (Chapitre 3), nous montrons que les partenaires du transfert réalisent tous les deux un produit (variation d'utilité) qui dépend de la valeur et de la performance de la ressource transférée, d'une variation de l'attraction interpersonnelle ainsi que d'un coût de transaction qui dépend de la valeur du capital social de l'agent. Nous expliquons alors que le produit que retire chaque partenaire à l'issue du jeu dépend positivement des trois premières variables et négativement de la dernière. Nous montrons également que tout transfert occasionne une variation du solde relationnel (créance ou dette relationnelle) que possède l'agents. Nous calculons le nouveau solde à partir du solde initial, auquel nous ajoutons (fournisseur) - ou nous retirons (bénéficiaire) - la valeur du produit de chaque participant. Nous montrons notamment que la valeur des soldes relationnels, nous permet d'apprécier la cohérence et la coopération entre les agents et de mettre en place des indicateurs nous informant des difficultés que peuvent rencontrer les agents à entretenir une relation (seuils d'égoïsme, seuil de culpabilité, seuil de l'exagération et seuil de vexation).

Dans le 4<sup>ème</sup> chapitre, nous expliquons les mécanismes inhérents à la phase de mise à disposition au cours de laquelle le capital social individuel est mobilisé par les agents. Au cours de cette phase, les individus tentent d'augmenter la valeur du produit qu'ils vont réaliser à l'issue de la phase de transfert. Pour cela, nous montrons qu'ils peuvent essayer d'augmenter la valeur des ressources que leur partenaire partage avec eux (potentiel capitalistique) ou d'en faciliter l'accès (potentiel relationnel). Nous définissons alors le capital social comme *un potentiel d'interaction coopérative* tel qu'il représente une ensemble de ressources qui permettent à un agent d'accéder aux ressources de son partenaire pour qu'elles puissent satisfaire ses besoins. Pour un agent considéré, il

correspond à l'ensemble des combinaisons {potentiel capitalistique ; potentiel relationnel} de toutes les relations qu'il entretient. La mobilisation du capital social lors des étapes de révélation et d'incitation, permet d'augmenter la valeur des produits de chaque partenaire et peut également occasionner une accumulation (ou une dépréciation) de capital social aux partenaires. Ces étapes sont suivies de l'étape de décision, au cours de laquelle les agents décident d'accepter (ou de refuser) le transfert de la ressource non relationnelle en fonction des conditions du transfert (produits, coût de transaction, soldes et situation relationnel). Là encore, nous montrons que la mobilisation du capital social facilite le choix rationnel des agents et conduit à éviter que leurs actions n'occasionnent une dépréciation de leur stock de capital social.

Les résultats que nous développons dans la deuxième partie permettent donc de répondre aux problèmes d'identification des composantes du capital social et de définition qu'ils suscitaient. Nous montrons que l'agent supporte un coût lorsqu'il souhaite acquérir davantage de capital social, ce qui justifie l'existence de l'accumulation de ce stock. Nous rendons compte de diverses productions, qui sont à la fois liées au transfert de la ressource, mais également à la modification du solde relationnel de chaque partenaire. Nous montrons également que toute erreur stratégique de la part de l'agent peut être sanctionnée par une dépréciation de son capital social, tel qu'il perd une partie de son potentiel d'interaction coopérative. Nous montrons enfin qu'il est possible de définir deux types de capital social correspondant à la dimension qui est la plus présente dans le capital social de l'agent : capital social capitalistique (fort potentiel capitalistique) et capital social relationnel (fort potentiel relationnel).

Dans la troisième partie, nous complétons cette étude en envisageant que le transfert intergénérationnel familial du capital social individuel. Pour cela, nous avons identifié et expliqué les transferts



interpersonnels de capital social, montré les motivations et les effets particuliers de ces transferts dans le cas des relations intergénérationnelles familiales, et enfin rendu compte de l'intérêt que peut susciter notre approche pour la compréhension des résultats et des modèles, qui sont développés dans la théorie des transferts intergénérationnels familiaux.

Pour y parvenir, nous modifions le cadre d'analyse que nous avons utilisé pour l'étude des transferts de ressources non relationnelles. Nous l'adaptions en considérant notamment qu'il est plus facile d'identifier un transfert de capital social individuel lorsqu'il accompagne celui d'une ressource relationnelle (principe de médiatisation). Nous ne considérons donc plus deux, mais trois agents et nous supposons que le bénéficiaire et le fournisseur de la ressource relationnelle (et donc du transfert de capital social) sont membres d'une même famille.

Dans un premier temps, nous précisons dans quelles conditions le parent a intérêt à présenter son enfant à son ami plutôt que de jouer le rôle d'intermédiaire<sup>266</sup>. Mais si le rôle d'intermédiaire n'est pas l'option choisie par le parent, le jeu se déroule ainsi en deux temps : médiatisation d'une ressource relationnelle du parent à l'enfant suivie du transfert d'une ressource non relationnelle de l'ami à l'enfant. Se concentrant principalement sur le premier transfert, nous montrons que deux types de médiatisations peuvent être envisagées : la médiatisation de proximité et la médiatisation de recommandation.

Pour la médiatisation de proximité, nous supposons dans un premier temps que *les produits liés à la médiatisation de la ressource relationnelle (parent – enfant) et ceux qu'occasionne le transfert de la*

---

<sup>266</sup> Nous montrons notamment que cette situation est avantageuse pour le parent si les coûts de transaction sont faibles ou s'il souhaite conserver de l'importance dans le réseau de ses partenaires.

*ressource non relationnelle (ami – enfant) sont indépendants*<sup>267</sup> (Chapitre 5.1). Dans ce premier cas, nous montrons que la valeur et la nature du capital social des trois agents permettent d'augmenter la valeur du produit qu'ils retirent du transfert de la ressource relationnelle. Nous montrons également que la valeur et la nature du média<sup>268</sup> influencent les produits respectifs du parent et de l'enfant. En effet, plus le média est important, plus l'enfant a de facilités à solliciter l'aide de l'ami lors de la phase de mise à disposition de la ressource non relationnelle, et à accumuler du capital social. Par ailleurs, nous montrons qu'il est intéressant pour l'enfant que la nature du média soit opposée à celle de son propre stock de capital social. Il est en effet plus avantageux pour le bénéficiaire d'obtenir un média capitalistique, s'il possède un capital social relationnel (ou inversement). Nous montrons cependant que la médiatisation de la ressource relationnelle est plus coûteuse dans ce cas que lorsque le capital social de l'enfant et de l'ami sont de même nature. Par ailleurs, la rencontre entre l'enfant et l'ami occasionne au parent une dépréciation de capital social, qu'il doit prendre soin de compenser pour que la médiatisation de la ressource relationnelle lui soit également profitable.

Dans un deuxième temps (Chapitre 5.2), nous supposons que *les produits liés aux transferts sont interdépendants*, tel que chaque individu connaît les relations qu'entretiennent les autres agents et connaît l'issue

---

<sup>267</sup> Nous supposons que l'enfant décide successivement d'accepter (ou de refuser) les transferts de ressources et que les agents qui ne participent pas au transfert de la ressource considérée (relationnelle ou non relationnelle) n'en retirent aucun produit (l'ami du père pour le transfert de la ressource relationnelle et le père pour celui de la ressource non relationnelle).

<sup>268</sup> Partie du capital social parental accompagnant le transfert de la ressource relationnelle

du jeu dès son début<sup>269</sup>. Nous montrons alors que cette hypothèse occasionne un avantage informationnel à l'enfant, que nous traduisons par l'obtention de surplus d'interdépendance (liés à la valeur et à la performance de la ressource relationnelle). Par ailleurs, chaque agent tire avantage de l'expérience commune que les trois agents partagent ensemble et retire donc un surplus relationnel à l'issue du jeu. Nous montrons alors que les résultats précédents sont toujours valables dans le cas de l'interdépendance, mais que les agents prennent davantage en compte la valeur du capital social que représente leurs partenaires (potentiel capitalistique, potentiel relationnel et capital social) dans leurs choix.

Ces résultats sont généralisables à toutes les relations que nous entretenons et pour lesquelles nous souhaitons médiatisation une ressource relationnelle. Mais dans le cas particulier des relations intergénérationnelles familiales, certains résultats complémentaires peuvent être apportés. Pour cela, nous distinguons deux types de relations : la relation parent - enfant (relation de référence) et la relation parent - jeune enfant.

Pour *la relation parent - jeune enfant*, nous montrons qu'il est intéressant pour les enfants, que le capital social de leurs parents ait une valeur importante pour que toute médiatisation de ressource relationnelle occasionne une forte variation d'utilité à l'enfant. Mais il ne suffit pas que la valeur soit importante, faut-il encore que la nature du capital social parental (et du média) soit différente de celles qu'ils

---

<sup>269</sup> Nous supposons que l'enfant décide simultanément d'accepter (ou de refuser) les transferts de ressources et que les agents qui ne participent pas au transfert de la ressource considérée (relationnelle ou non relationnelle) en tire avantage (l'ami du père pour le transfert de la ressource relationnelle et le père pour celui de la ressource non relationnelle).

possèdent. Cette dernière condition est souvent respectée lorsque l'enfant devient un "jeune adulte" et que ses parents sont dotés de déterminants relationnels importants (en particulier niveau de capital humain élevé et statut socioéconomique élevé). En effet, les jeunes adultes ont souvent un stock de capital social de type relationnel et manquent souvent de capital social capitalistique pour la construction de leur parcours socioprofessionnel. Une médiatisation de proximité appropriée peut être déterminante à cet âge et donner un avantage certain au bénéficiaire par rapport à ceux qui n'ont pas de parents dotés d'un capital social fortement capitalistique.

Nous montrons également que la proximité relationnelle que partagent l'enfant et le parent, facilite le transfert de la ressource relationnelle (coûts de transaction faibles). Le jeune adulte a alors intérêt à conserver cette proximité relationnelle avec ses parents, s'ils possèdent un capital social individuel important et fortement capitalistique.

Pour le transfert de la ressource non relationnelle, nous montrons que l'ami doit prendre en compte la dépréciation de capital social supplémentaire qu'occasionnerait tout refus de céder sa ressource à l'enfant, puisqu'il se couperait certainement du potentiel d'interaction coopérative que représente le parent.

Pour *la relation parent - jeune enfant*, nous montrons qu'elle doit faire l'objet d'une étude particulière, puisque ces agents entretiennent une relation dans laquelle ils ne prennent pas en compte la valeur de leurs soldes relationnels respectifs. En effet, les parents sont en partie responsables du bien être de l'enfant et n'envisagent pas de contre-don de sa part dans les premières années de sa vie. Les agents ne prennent donc pas en compte la variation de leur solde relationnel pour prendre leur décision et se limitent donc au produit qu'ils retirent du jeu dans le présent. Par ailleurs, leurs besoins et les ressources qu'ils partagent étant différents, nous considérons que la médiatisation d'une ressource

relationnelle par le parent ne lui occasionne aucune perte de capital social. Nous montrons enfin que la forte proximité relationnelle qu'entretiennent le parent et le jeune enfant facilite le transfert de la ressource non relationnelle.

Dans notre 6<sup>ème</sup> chapitre, nous confrontons notre approche et plus particulièrement les résultats obtenus dans le 5<sup>ème</sup> chapitre à la théorie des relations et des transferts intergénérationnels. Mais pour cela, nous devons restreindre notre analyse à certains modèles et certains résultats de ces approches. En effet, les transferts intergénérationnels familiaux ne peuvent être étudiés à partir des modèles dynastiques (et du modèle non myope ou du modèle du cycle de vie) sur la base du système de Réciprocité (et non celui de l'altruisme ou de l'échange). Par ailleurs, afin de valider empiriquement certains de nos résultats et justifier notre approche, nous nous sommes principalement intéressé aux transferts intergénérationnels temporels (et non financier). Pour intégrer le capital social individuel dans ce type de transferts, nous avons notamment utilisé les études portant sur le bénévolat informel et plus particulièrement celle de Prouteau et Wolff (2003).

Dans un premier temps, nous avons présenté les *fondements de la théorie des transfert intergénérationnels* et justifié notre cadre d'analyse (modèle dynastique, transfert temporels, réciprocité directe ou indirecte...). En nous basant sur des études empiriques existantes, nous avons également montré qu'une partie des déterminants relationnels individuels de l'enfant était hérités des parents : capital humain, statut socioéconomique et le cadre institutionnel (ou certains traits culturels). Nous avons alors montré que plus l'enfant était âgé, moins nous pouvions le considérer comme homophile avec ses parents.

Par ailleurs, il est intéressant de reprendre les modèles OLG (*OverLapping Generations*). Il convient cependant de distinguer non pas quatre, mais cinq temps générationnels : enfant (K), jeune adulte (C),

jeune parent (JP), parents (P), et grands-parents (G). À partir de ce découpage, nous avons étudié chaque temps générationnel dans le cas Français, en montrant quelles sont les particularités du capital social pour chaque période de la vie de l'agent et comment les transferts intergénérationnels familiaux de capital social permettent de donner un avantage (ou occasionnent un coût) à leur bénéficiaire.

Pour *les jeunes enfants* (0 – 20 ans), nous montrons qu'ils sont les principaux bénéficiaires des transferts intergénérationnels de déterminants parentaux. L'homophilie qu'ils ont avec leurs parents, leurs permet notamment d'accumuler davantage de capital social parental, à condition que ces derniers souhaitent leurs transférer. Par ailleurs, nous montrons que tout individu est doté, dès sa naissance, d'un stock initial de capital social individuel, qui correspond au potentiel d'interaction coopérative que leurs parents partagent nécessairement avec eux (famille, amis, voisins...). De ce constat, nous montrons que le capital social peut être à l'origine d'importantes disparités, sociales puisque l'une de ses particularités, est que l'importance de ce stock augmente son accumulation (Chapitre 4 et Chapitre 5). Nous montrons ainsi que l'héritage des déterminants relationnels parentaux et du stock initial de capital social, peuvent permettre à certains enfants – notamment à ceux qui ont des parents ayant un fort potentiel capitalistique, relationnel ou stock de capital social – d'avoir un avantage économique ou social sur leurs pairs. Pour les jeunes enfants, l'accumulation de capital social est principalement apparentée. Elle devient majoritairement "non apparentée" qu'à partir de l'adolescence, lorsque l'enfant remet en question une partie de l'héritage relationnel parental (déterminants relationnels parentaux et capital social apparenté). L'adolescence constitue ainsi l'étape de transition entre les générations "enfant" et "jeune adulte".

Comme dans la théorie des relations intergénérationnelles, nous considérons que l'enfant devient "*un jeune adulte*" lorsqu'il quitte le foyer parental. Il sort de cette période à la naissance du premier enfant (20 – 35 ans) et devient alors "jeune parent". Cette période du cycle de vie est marquée par la construction du parcours socioprofessionnel de l'enfant. Ayant une forte contrainte de liquidité et d'importants besoins, le capital social se révèle un élément important et son accumulation. Concernant cette dernière, nous montrons que deux stratégies s'offrent à l'agent en fonction de ses projets, de ses besoins, de sa dotation en capital social et de celle de ses parents. Nous montrons notamment que lorsque le capital social parental est faible et de type relationnel, l'enfant a intérêt à se détacher des déterminants relationnels parentaux pour accumuler davantage de capital social non apparenté. Réciproquement, lorsque le capital social parental est important et fortement capitalistique, les enfants ont intérêt à conserver une certaine proximité relationnelle avec leurs parents, pour pouvoir profiter de leur potentiel d'interaction coopérative. Dans ce cas, même si les jeunes adultes accumulent du capital social non apparenté, ils prennent soin de profiter du capital social de leurs parents.

Du point de vue des fournisseurs, nous avons distingué deux temps générationnels pour les pivots. Nous considérons que la naissance du premier enfant fait passer l'agent du stade de "jeune adulte" à celui de "jeune parent" (25 – 40 ans). Puis, lorsque ce premier enfant devient un jeune adulte, nous considérons alors que l'agent passe du stade de "jeune parent" à celui de "parent" (45 – 65 ans).

Les *jeunes parents* étant en pleine émancipation socioprofessionnelle, l'accumulation de capital social non apparenté est encore plus importante que lorsqu'ils étaient jeune adulte. Outre les besoins d'intégration sociale et professionnelle, nous montrons que cette nécessité d'accumulation de capital social non apparentée est alimentée

par la nécessité pour les jeunes parents de trouver les moyens de satisfaire les besoins de leurs jeunes enfants. Les études portant sur le bénévolat informel montrent notamment que les jeunes parents se rendent entre eux de nombreux services (garde d'enfants, courses...), évitant ainsi le secteur marchand, et allégeant donc la contrainte de liquidité qu'ils subissent souvent à cette période. Par ailleurs, nous montrons ainsi que les jeunes parents réalisent de nombreux transferts intergénérationnels descendants de capital social et transmettent également leurs déterminants relationnels. C'est également à cette période qu'ils jouent le plus le rôle d'intermédiaire entre leurs enfants et les adultes non apparentés. Ils récupèrent notamment des ressources spécifiques aux besoins de l'enfant auprès d'agents appartenant à leur réseau (capital social marchand ou non marchand) pour les transmettre à leur progéniture. C'est enfin pour ces mêmes besoins, que les parents médiatisent leurs ressources relationnelles et qu'ils sont souvent contraints d'accompagner la médiatisation de proximité d'une médiatisation de recommandation, pour davantage inciter leurs ressources relationnelles à aider l'enfant (Chapitre 5).

Lorsque les agents sont *parents*, la contrainte de temps qui était liée à l'éducation des enfants est plus limitée. Par ailleurs, c'est au début de cette période (environ 45 ans) que la valeur du capital social des agents est la plus importante. Pour maintenir le niveau de leur capital social et palier une éventuelle dépréciation de ce stock, nous montrons que les parents diversifient leurs activités et réalisent davantage de bénévolat formel (association, organisations caritatives...). Ces nouvelles activités ont également pour but de répondre aux propres besoins des parents, qui sont moins liés à l'éducation des enfants et davantage à leur épanouissement personnel. Nous montrons enfin que c'est à cette période, que les parents peuvent aider leurs enfants (jeunes adultes) en leur transférant leur capital social apparenté, à condition que ces derniers maintiennent une certaine proximité relationnelle avec eux.



Enfin, nous étudions les transferts intergénérationnels ascendant propres à la relation parent – grands-parents (plus de 65 ans). Il est en effet montré empiriquement que les *grands-parents*, sont les principaux bénéficiaires des transferts intergénérationnels ascendants et que ces derniers s'apparentent davantage à du bénévolat informel qu'à des transferts financiers. Lorsque les agents quittent la vie active, leur capital social individuel se modifie, puisqu'ils perdent souvent une grande partie de leurs relations professionnelles et qu'ils recentrent davantage leur réseau sur les relations familiales. Nous montrons alors que les grands-parents anticipent cette période, en dispensant davantage de bénévolat informel à leurs enfants lorsqu'ils sont "parents". En effet, ce comportement leur permet d'accumuler des créances sociales auprès de leurs enfants et d'augmenter la proximité relationnelle de la relation parent – jeune adulte (ou jeune parent). Cette accumulation de capital social familial leur permet de solliciter l'aide de leurs enfants (jeunes parents ou parents), lorsqu'ils entrent dans la période grands-parents. Par ailleurs, nous reprenons l'effet de démonstration et nous montrons que la transmission intergénérationnelle des déterminants relationnels et du capital social parental, est une condition nécessaire à la reproduction intergénérationnelle de ce mécanisme. Nous le rapprochons enfin de la médiatisation de recommandation en offrant une nouvelle interprétation de ce modèle. Nous montrons que la contrainte institutionnelle exercée par les relations intergénérationnelles familiales sur l'enfant, conduit ce dernier à garantir les transferts ascendants des parents aux grands-parents et à déduire les produits de ces transferts de son solde relationnel.

En conclusion de cette 3<sup>ème</sup> partie, nous montrons qu'il est possible d'identifier un cycle de vie du capital social qui reste propre à chaque agent, en fonction de son parcours socioprofessionnel, familial et relationnel, mais qui peut être représenté par une courbe en forme de U inversé. Ce cycle est notamment marqué par la succession d'une phase

d'accumulation et d'une phase de dépréciation avec un maximum aux environs de 45 ans. Nous montrons également qu'il est possible d'identifier les phases d'accumulation et de dépréciation du capital social apparenté et capital social non apparenté. Nous représentons enfin les temps générationnels au cours desquels l'agent est majoritairement bénéficiaire de transferts intergénérationnels familiaux (enfant, jeune adulte et grands-parents) ou en est le fournisseur (jeune parent, parent).

Nous avons précédemment montré avantages et les limites inhérentes aux approches fonctionnelles et structurelles du capital social individuel. Partir de l'idée qu'il ne peut être appréhendé comme un ensemble d'institutions, de relations ou de ressources individuelles, permet de dépasser les problèmes posés par la contextualisation des études et des résultats qui ont été menés à partir de ces conceptions. En effet, appréhender le capital social comme un potentiel d'interaction coopérative permet d'envisager tout type de relation, quel que soit le contexte de l'étude, la situation des agents ou encore leurs caractéristiques. Le capital social doit donc être appréhendé comme une ressource permettant à l'agent d'atteindre les ressources que contrôlent les membres de son réseau. L'envisager de la sorte n'enlève en rien l'importance des études qui ont jusqu'ici étaient menées pour préciser les déterminants relationnels qui influencent sa valeur ou les effets (directs et indirects) qu'il produit.

Par ailleurs, de nombreux auteurs, comme Ponthieux, Portes ou Ritaine doutent que le capital social puisse être considéré comme une forme de capital, mais nous montrons qu'il répond à toutes les exigences d'une telle caractérisation. En effet, l'appréhender par ses composantes nous permet de justifier son accumulation en démontrant que l'augmentation de ce stock occasionne un coût à l'agent qui souhaite y investir. Notre approche permet également de démontrer que la

production du capital social permet de limiter les coûts inhérents aux transferts interpersonnels et facilite la prise de décision des agents économiques. Elle confirme également l'idée que, comme le capital humain, l'une des production du capital social est son auto-accumulation. L'idée d'un stock de capital social négatif devient ainsi absurde, même si nous montrons qu'il est possible que ses effets puissent occasionner une perte d'utilité. Nous montrons enfin que, comme tout stock de ressources, le capital social doit être entretenu pour éviter toute dépréciation de sa valeur.

Elle permet enfin de rendre compte de la transmission de ce stock, caractéristique peu étudiée dans la littérature et qu'il convenait d'appréhender concernant le capital social individuel. En effet, en plus d'être mobilisable par l'agent pour satisfaire ses propres besoins, le capital social peut être transféré à un tiers, puis mobilisé pour qu'il puisse accéder à des ressources qui lui étaient jusqu'ici inconnues ou dissimulées. Conceptualiser le capital social comme transférable permet d'appréhender économiquement le développement des réseaux relationnels, c'est-à-dire comme la conséquence d'un investissement individuel<sup>270</sup>.

Mais en quoi cette approche permet de mieux comprendre l'importance du capital social pour la compréhension des systèmes économiques et sociaux ? Pendant longtemps, les économistes ont renoncé à étudier la question des relations interpersonnelles en dehors de la conception néoclassique qui les appréhende avec une vision utilitariste et monétaire. Mais depuis une trentaine d'année, les approches qui sont proposées pour appréhender les problèmes de la croissance, du

---

<sup>270</sup> En effet, toute médiatisation de ressource relationnelle occasionne pour celui qui en bénéficie un coût de transaction, qui est par ailleurs souvent compensé par les avantages que procure le média.

développement ou des inégalités dépassent la vision atomisée de l'homo economicus, et proposent d'autres voies pour répondre aux enjeux sociétaux. Disposer d'une définition et d'une conception économique du capital social individuel, l'envisageant notamment comme une forme de capital, permet d'intégrer les relations et les transferts interpersonnels dans cette dynamique et de pouvoir expliquer des mécanismes qui étaient jusqu'ici considérés comme *ad hoc*.

Ainsi, bien que notre approche propose une "nouvelle" définition du concept, notre démarche se justifie par les nombreuses réponses qu'elle donne aux critiques qui étaient formulées à l'encontre des précédentes propositions.

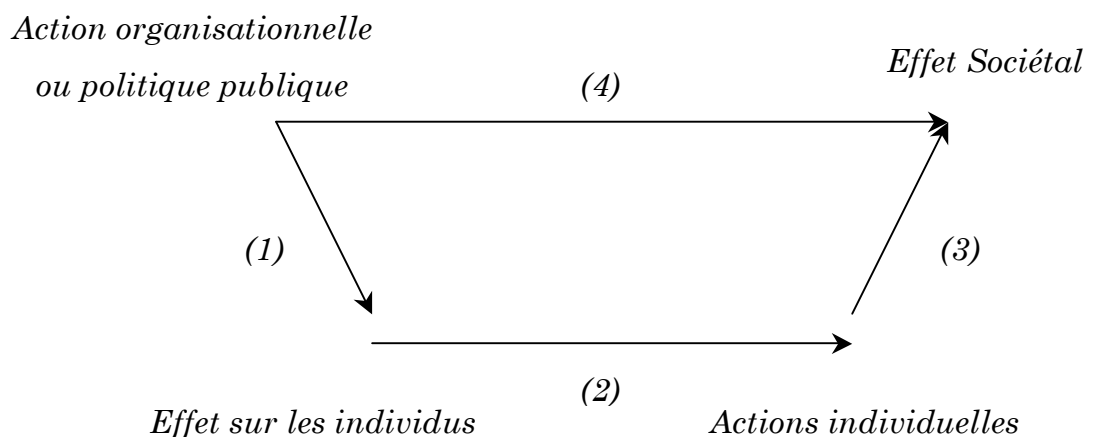


# Annexes

## Annexe 1 - Articulation des niveaux micro et macro à travers le schéma du "Coleman's boat"

Bien avant son ouvrage de 1990, Coleman avait présenté ce schéma appelé "Coleman's Boat" qui expliquent les liens qui existent entre le niveau micro et le niveau macro (Coleman, 1986, p 1321 - 1324). En effet, alors que les approches fonctionnalistes et culturalistes ne rattachent que les niveaux macro entre eux, Coleman – à l'aide de la théorie de l'action qui permet une analyse des comportements individuels à partir de l'individualisme méthodologique -, développe l'axe (4) en 3 dimensions et montre que les actions collectives:

- (1) ont une influence sur les croyances et les préférences individuelles (axe macro-micro)
- (2) agissent sur les comportements individuels (axe micro-micro)
- (3) produisent des résultats macrosociaux (axe micro-macro).



## Annexe 2 - Les Structures d'actions chez Coleman (1990)

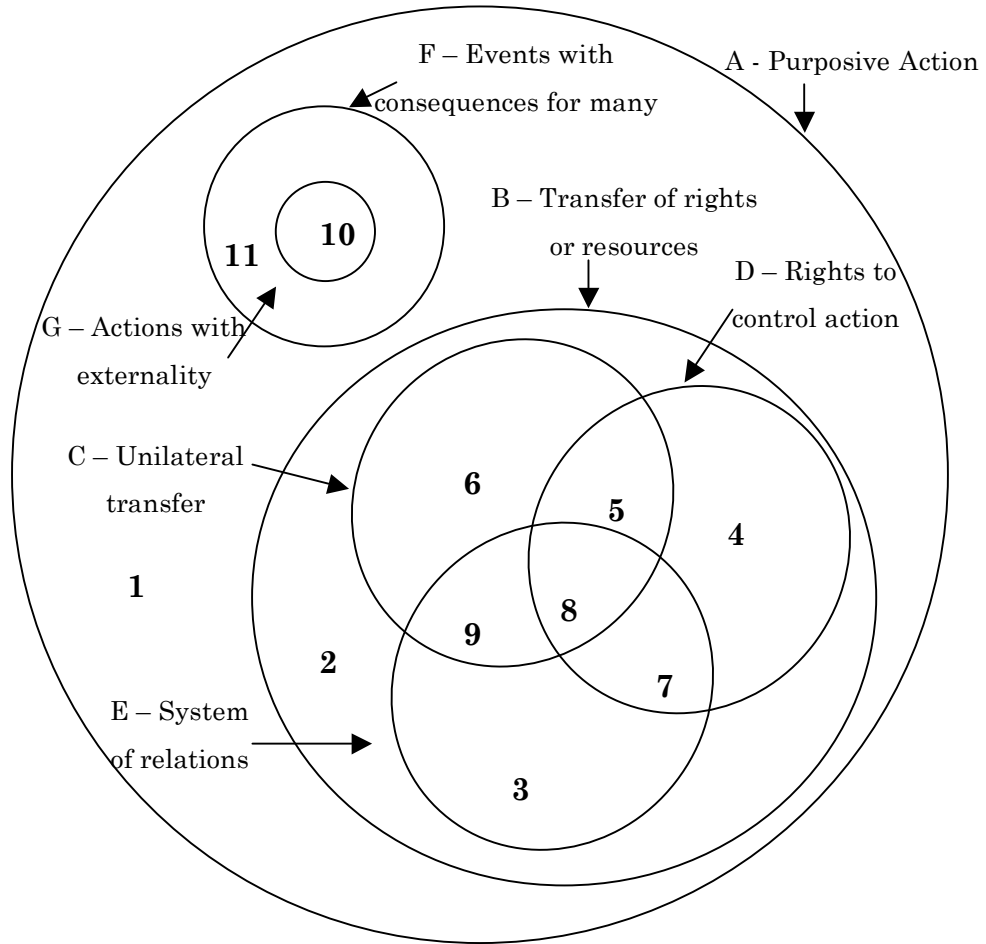
Plusieurs types de structures peuvent être identifiés en fonction des actions que l'on prend en compte, des ressources nécessaires à ces actions et du contexte dans lequel ces actions sont effectuées (Copie du schéma de Coleman, 1990, Chapitre 2, p 35).

### Le détail par zone<sup>271</sup>

La zone 3 est un marché, mais pas au sens monétaire puisque c'est une zone d'échange de ressources de toutes sortes. Les zones 4 et 5 sont des formes d'autorité sur les actions qui sont entreprises. Dans les zones 7 et 8, le pouvoir que l'on a sur une action est l'une des ressources que l'on peut échanger. Les différences entre les zones 7 (4) et 8 (5), sont telles que dans le premier cas, l'individu qui cède un droit de contrôle en attend une compensation alors que dans le 2<sup>o</sup> cas, la cession est unilatérale sans retour. La région 10 représente les actions desquelles peuvent être mises en place les normes. La région 11 étant celle de l'action concertée et des actions qui ont une implication pour d'autres individus.

---

<sup>271</sup> voir Coleman (1990, p 36 – 37) pour avoir les chapitres dans lesquels chacune de ces zones est étudiée dans l'ouvrage



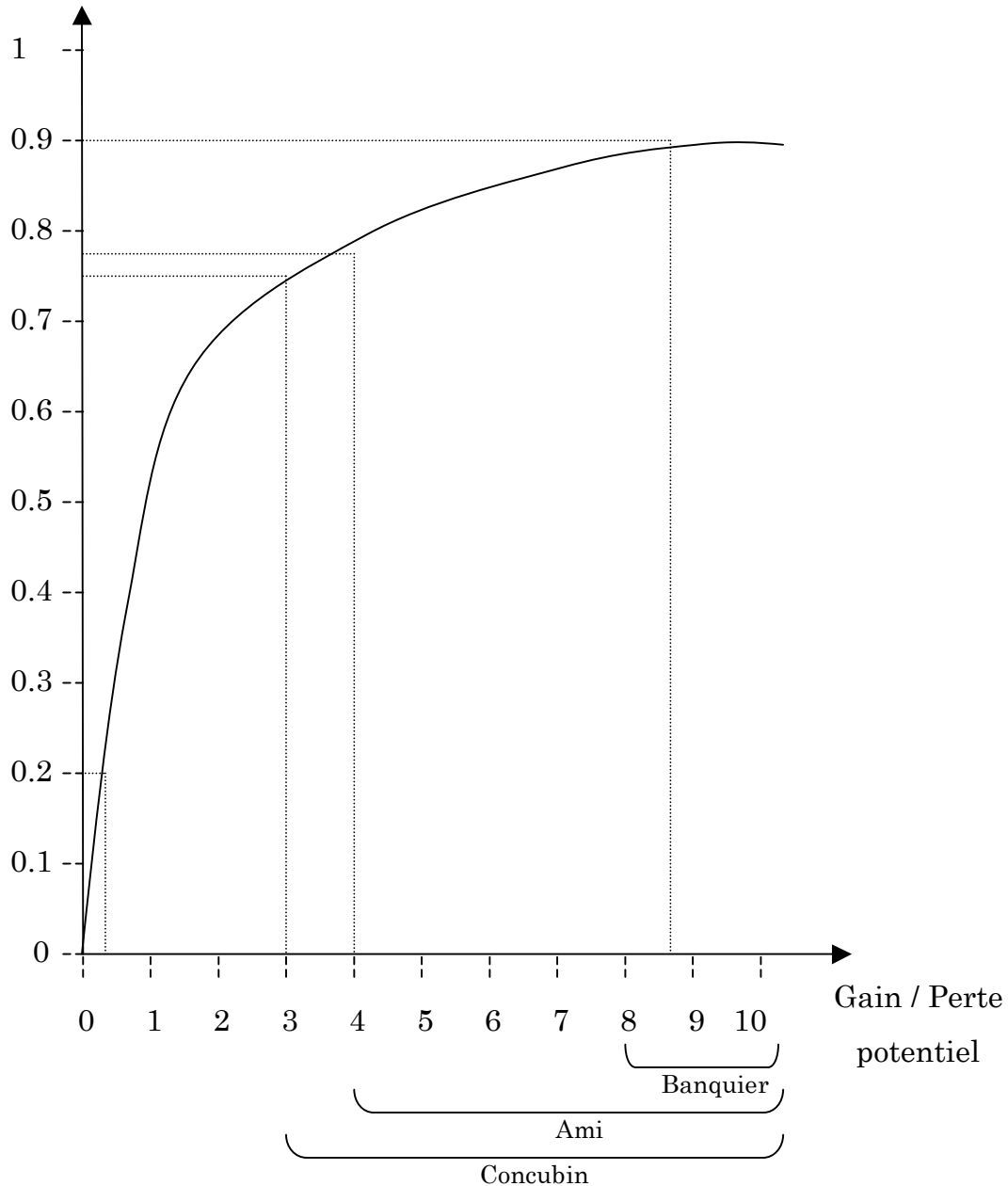
- 1. Disjoint authority systems
- 2. Conjoint authority system
- 3. System of trust, collective behavior
- 4. Norm-generating structure
- 5. Collective-decision

- 6. Private actions
- 7. Exchange relations
- 8. Market
- 9. Disjoint authority relations
- 10. Conjoint authority relations

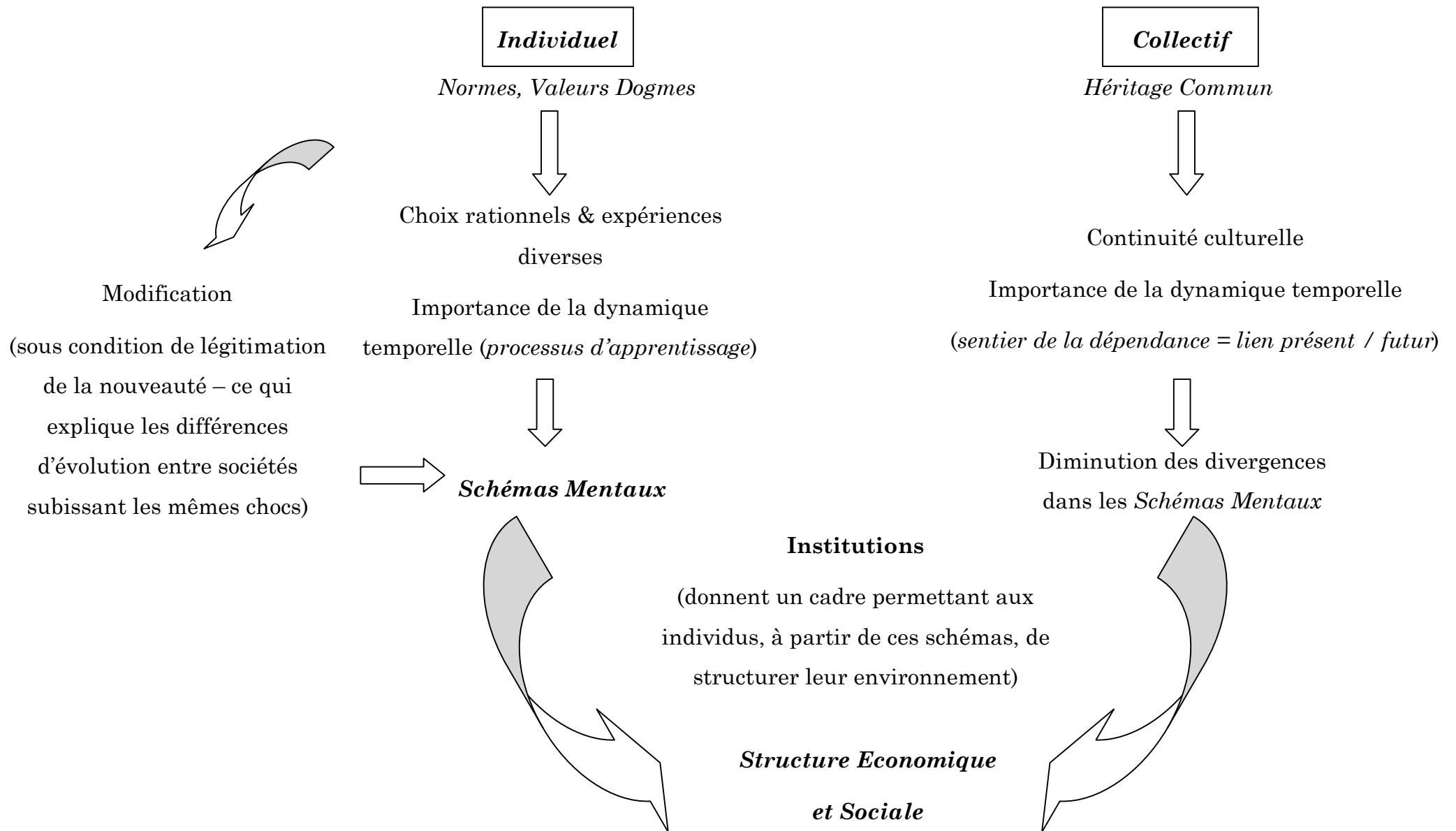


Annexe 3 - Relation entre le ratio perte potentielle / gain potentiel lors d'un échange et la probabilité que l'échange se réalise (graphe copié dans Coleman, 1990, chapitre 5, p 101)

Probabilité de  
réalisation de l'échange



Annexe 4 - Schéma général de la théorie institutionnelle de North (1994)



## Annexe 5 - "Gains et pertes - effectifs ou potentiels - dans les transactions médiées par le capital social" (Portes, 1998)

Dans certaines approches économiques, on considère l'individu comme non socialisé et par conséquent son capital social comme une accumulation d'obligations que l'individu respecte en vertu d'une certaine norme de réciprocité. Les individus sont donc incités à donner accès à leurs ressources parce qu'ils savent qu'ils recevront en retour les ressources dont ils auront besoin (Simmel 1964, Homans 1961, Schiff 1992 ou Coleman 1994).

Aussi, la solidarité qui peut survenir entre des individus dans un même groupe n'est pas le fait de l'assimilation par l'individu de normes de solidarité au cours de son enfance (*value introjection*), mais plutôt de la volonté de faire émerger un produit commun. Ainsi, l'action de solidarité ne peut plus être dissociée de son contexte puisqu'elle est liée au groupe auquel appartient l'individu (*bounded solidarity*).

Enfin, l'origine du capital social chez Coleman - comme chez beaucoup d'autres auteurs - est inspirée par la théorie de l'intégration sociale de Durkheim ((1893) 1994) qui explique l'importance de la sanction du groupe sur le respect des règles. Mais dans le cas de l'échange réciproque (*reciprocity exchanges*), c'est moins la pression collective qui incite l'individu à échanger que le fait que les partenaires soient tous deux intégrés au groupe. D'une part le groupe sert de garant à la transaction et plus particulièrement au remboursement de la dette, d'autre part, la dette peut être considéré comme collectivement partagée et la nature du remboursement peut être diversifiée (statut, honneur, approbation). Par conséquent, dans le cas de l'échange au sein d'un groupe, les transferts sont contraints par le pouvoir qu'exerce la communauté sur les relations (*enforceable trust*).

Dans la plupart des cas, ces deux effets ne sont pas dissociés puisque l'individu échange si le groupe approuve son geste et s'il est assuré du remboursement de sa dette. Ainsi, *"as a source of social capital, enforceable trust is hence appropriable by both donors and recipients: For recipients, it obviously facilitates access to resources; for donors, it yields approval and expedites transactions because it ensures against malfeasance"* (Portes, 1998, p 9).

"Gains et pertes - effectifs ou potentiels - dans les transactions médiées par le capital social" (Portes, 1998, p 8)<sup>272</sup>

<i>Sources</i>	<i>Définitions</i>	<i>Conséquences</i>
<i>Consummatory</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>"Value introjection"</i></li> <li>- <i>"Bounded solidarity"</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Respect des normes (contrôle social)</i></li> <li>- <i>Soutien familial</i></li> <li>- <i>Bénéfices médiés par le réseau</i></li> </ul>
<p><i>Capacité à assurer les bénéfices au travers de l'appartenance à un réseau ou à d'autres structures sociales</i></p>		
<i>Instrumental</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Echanges Réciproques</i></li> <li>- <i>Confiance Obligatoire</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Accès réduit aux opportunités</i></li> <li>- <i>Restrictions de la liberté individuelle</i></li> <li>- <i>Excès de revendication sur les membres du groupe</i></li> <li>- <i>Nivellement à la baisse des normes</i></li> </ul>

<sup>272</sup> Traduction de "Actual and potential gains and losses in transactions mediated by social capital"

## Annexe 6 - Structures de l'altruisme et de ses 12 types distingués entre Altruisme Hédoniste et Altruisme Normatif (Kolm, 2006a)

*"Altruistic view of a person is a view that values positively and for itself what is good for another person or what it deems to be so (...). An altruistic view leads its holder to give when this person finds that the valuable consequences according to this view more than compensate the costs for her"* (Kolm 2006a, p 54).

*"Giving is an unconditional action of a person, purposefully favourable in some way to another and costly in some way for the actor"* (Kolm 2006a, p 54).

Deux types de visions altruistes peuvent être distingués: *altruisme hedoniste (ou naturel) et altruisme normatif*. Le premier concerne la satisfaction émotionnelle et sentimentale que provoque l'acte et le second renvoie aux valeurs morales et aux normes.

La principale raison qui pousse un individu à avoir un comportement altruisme et à réaliser un don, est la satisfaction qu'en retire le bénéficiaire. Cette satisfaction peut alors être évalué directement sur le bénéficiaire ou d'un point de vue "paternaliste", c'est-à-dire en considérant que le donneur sait ce qui est bon pour le bénéficiaire et réalise lui-même l'évaluation de son action.

Mais qu'il soit donneur ou bénéficiaire, il faut être prudent dans l'évaluation car la satisfaction est dépendante des motivations présentes ou futures de l'individu, du contexte dans lequel il bénéficie du don, de sa volonté d'être reconnu ou non par ses pairs.

Altruismes Hédoniste (naturel)

" *When you are happier because someone is happier, or because she is in a situation that you think is better for her, then your own eudemonism or hedonism makes you value the pleasure or lesser pain of the other, or the relevant improvement in her situation* " (ibid, p 57).

David Hume montre qu'il existe, chez les hommes comme chez les animaux, une contagion affective aussi appelée "imitatio affectuum" même si cette répercussion est d'une intensité plus faible que chez le bénéficiaire direct:

L'empathie : La substitution consiste à se mettre à la place d'un autre individu pour évaluer sa satisfaction et donc l'empathie<sup>273</sup> que vous avez pour cette personne, ce qui incite l'individu à agir (don, altruisme...). Les trois types d'empathie peuvent être combinées notamment entre les 2 premières:

- *Direct empathy* : on tente de percevoir les émotions et sentiments d'autrui en fonction de son expression (physique, verbale)
- *Assumed empathy* : on tente de percevoir les émotions et sentiments d'autrui en fonction de la situation dans laquelle elle se trouve
- *Own empathy* : on tente de percevoir les émotions et sentiments d'autrui en fonction de la manière dont on réagirait si on était dans la même situation que cette personne (empathie utilisée par A. Smith).

L'affection ou la sympathie: Elle est relative au lien que vous avez avec une personne et à ce que vous estimez comme bon pour elle. Elle peut être associée à l'empathie et à la contagion émotionnelle, mais se distingue comme une caractéristique particulière de l'altruisme puisqu'elle en est à l'origine directement.

---

<sup>273</sup> Terme utilisé par Max Scheler

La compassion et la pitié: Elles sont liées à la situation défavorable (matériellement ou psychologiquement) d'autrui qui nous affecte et provoque (par sympathie ou affection) un comportement altruiste.

Mais on peut relativiser l'altruisme hédoniste en expliquant que *"natural altruism can easily be seen as genuine and proper altruism, but it can also be seen, on the contrary, as an extension of egoism, because it rests on one's pleasure, notably in the case of empathy and emotional contagion, and because it is, in the case of affection and to some extent of sympathy, in essence an extension of the ego to one's family or friends"* p (ibid, 60).

Nous pouvons distinguer trois types d'altruismes normatifs:

- *L'altruisme normatif moral* qui est relatif aux normes et aux valeurs intrinsèques de l'individu (cf. raisons de la *self-image* p 66).
- *L'altruisme normatif social* qui est relatif aux normes et aux valeurs dictées et respectées par les membres d'une société. Il est donc motivé par le regard que pose autrui sur notre comportement. Mais il faut alors prendre avec précaution ce type d'altruisme qui peut ne pas en être un si le don est contraint sous la pression sociale ou sous le respect d'une certaine tradition. Ainsi, *"mutual approval can thus be a powerful factor of giving in the society, inducing it or increasing it as a multiplier of individual altruism"* (p 66).
- L'altruisme normatif moral est à distinguer de l'altruisme normatif social dans le sens où les normes et les valeurs socialement partagées ont été internalisées par l'individu est comportent désormais une dimension autonome (cf autres différences p 63).

- *L'altruisme normatif rationnel* fait l'objet d'un raisonnement logique et moral basé sur des éléments contrefactuels<sup>274</sup>. Ils sont bien évidemment motivés par des aspects moraux, mais dans le but de coller au mieux à la théorie de Kant qui explique que l'on doit considérer que lorsqu'on traite les individus comme l'on se traite, c'est une fin en soi et non un moyen de parvenir à ses fins. On distingue plusieurs formes d'altruisme normatif rationnel :

- *Substitution*: "Imagine you were in her situation". On se met à la place d'autrui pour tenter de comprendre ce dont il a besoin.
- *Putative reciprocities*: "we should help them because they would help us if this had happened to us". C'est un cas certain de décision contrefactuelle et revient à considérer ce que l'on nomme "balance reciprocity" qui se focalise plus sur le besoin du bénéficiaire que sur l'objet qui est transféré. Généralement, cette forme de réciprocité est accentuée par le fait que lorsqu'on est aidé, on est d'avantage incité à aider autrui même s'il ne nous a pas initialement aidé (*generalized putative reciprocity*) ou si vous savez que la personne que vous aidez aurait aidé un tiers dans une situation équivalente (*reverse putative reciprocity*).
- *Justice*: vous agissez en fonction de votre propre opinion de la justice et de l'équité. C'est un peu l'idée développée par Adam Smith concernant la main invisible ou ce que les classiques nomment "impartial spectator" ou encore le "social contract" développé par les classiques également

---

<sup>274</sup> éléments imaginés par l'individu sur ce qui pourrait exister et qui influencent ses choix et ses comportements.



qui défini les conditions optimales dans lesquelles les relations et les échanges doivent être réalisés. Cet arbitrage est également motivé par la probabilité d'être dans la situation concernée (risque moral). Cette dernière motivation étant enfin reprise dans la théorie de l'assurance.

<i>Altruisme</i>	<i>Sentiments</i>		<i>Application</i>
<i>Hédoniste / naturel</i>	<i>Affectif</i>	Affection (1) Sympathie (2)	(1) Famille (2) Amis, relations Intimité Cas général, Besoin, souffrance
	<i>Pure hédoniste</i>	Empathie Contagion émotionnelle	Amis, relations Intimité Cas général, Besoin, souffrance
	<i>Hédoniste moral</i>	Compassion Pitié	Besoin, souffrance Cas général
<i>Normatif</i>	<i>Normes et valeurs</i>	Intuition morale Normes sociales	Besoin, souffrance, Proximité, communauté Mérite Bénéficiaires particuliers Normes de justice
	<i>Rationnel</i>	Égoïste (substitution, réciprocité putative) Socialement rationnelle (impartialité, justice, universalisation)	Besoin, souffrance, Mérite Inégalité

## Annexe 7 - Typologie des motivations non-altruistes incitant au don (Kolm, 2006a)

Les raisons qui peuvent pousser un individu à réaliser un don sont nombreuses et variées. Nous pouvons déjà faire une distinction entre les raisons altruistes et les autres. Les raisons altruistes ont déjà été évoquées (altruisme hédoniste et normatif) et évoquent déjà une douzaine de motivations au don.

Les autres ainsi qualifiées de non-altruistes peuvent être découpées en trois catégories (Traduction de la table 3 - p 82, dans Kolm 2006a) :

<b>Motivation pour un don non-altruiste</b>		
<b>Institutions non-altruistes</b>	<i>Propriété Satisfaction personnelle Habitude Tradition</i>	
<b>Effets Sociaux</b>	<i>Opinion d'autrui</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estime</li> <li>• Relation</li> <li>• Gratitude</li> <li>• Vertu</li> </ul>
	<i>Situation sociale du bénéficiaire</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De la part ou envers un statut hiérarchique (meilleur ou moins bien)</li> <li>• Création ou suppression d'une certaine supériorité (ou infériorité)</li> </ul>
	<i>Relation sociale</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maintenir ou initier une relation</li> <li>• Réaliser un accord</li> <li>• Montrer ou prouver de l'amour ou du lien</li> <li>• Apprécier le processus du don</li> </ul>
<b>Intérêt Individuel</b>	<i>Effets indirects (marchands ou autres)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marchands ou autres</li> </ul>
	<i>Contre-don</i>	
	<i>Récompense (d'institutions, d'autrui ou dans le futur)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Institutions</li> <li>• Autrui</li> <li>• Vie future</li> </ul>
	<i>Avantage tirés de la situation ou du statut</i>	

Les effets sociaux du don sont au nombre de trois avec:

- *L'opinion d'autrui* puisque les individus qui connaissent le bénéficiaire peuvent avoir un bon sentiment à l'encontre du donneur qui, anticipant ce sentiment, est incité à donner. Ce résultat n'est pas lié à l'effet du don sur la situation du bénéficiaire mais bien au don lui-même. Néanmoins on sait bien qu'il est difficile d'évaluer un don sans prendre en compte son impact sur la situation du bénéficiaire.

- *La situation finale du donneur et parfois du bénéficiaire* puisque le don le conforte dans une certaine position sociale et ce, en fonction du statut (supérieur ou inférieur) du bénéficiaire. On montre une certaine soumission s'il est supérieur et une certaine supériorité s'il est inférieur. La situation de l'individu est révélée par sa propre opinion, celle du bénéficiaire mais également celles des individus qui entourent leur relation.

- Les relations sociales puisque comme nous l'avons précédemment évoqué, le don conduit à initier, maintenir ou conforter une relation.

*Les motivations intrinsèques normatives non-altruistes* définies telles que "*Giving is also sometimes a norm or value without full altruism of the giver, yet which she can feel as moral or simply social, as a duty or as proper action, and which can induce praise (or blame) by the giver herself or by other people*" (p 81). Ce peut être une tradition, une habitude ou toute autre institution non altruiste conduisant ou incitant au don<sup>275</sup>.

*L'intérêt individuel* qui se traduit comme "*favour the giver's self-interest in various ways, through indirect effects of various types (...), in inducing a return gift or maintaining a sequential exchange, in inducing a reward,*

---

<sup>275</sup> Voir Annexe 7 : " Typologie des motivations non-altruistes incitant au don (Kolm, 2006a)".

*or in inducing a return gift or maintaining a social situation or status that provide some tangible advantage"* (p 81) (cf. détail de ces raisons p 86).

Un don peut alors produire des effets avantageux pour le donneur ou défavorables pour le receveur (ou les deux). Mais il faut également faire attention au point de vue que l'on prend car le donneur peut considérer la transaction comme uniquement avantageuse pour lui alors que le receveur la considèrera comme uniquement avantageuse pour lui également. Aussi, le donneur réalisera le transfert si le bénéfice qu'il va percevoir est suffisant et le receveur va (s'il le peut) refuser le don s'il considère que les effets directs ou indirects du don affectent négativement sa satisfaction. Ce dernier considère alors que le donneur a fait preuve de malveillance.

## Annexe 8 - Détermination des soldes relationnels des partenaires à l'issue de l'échange

Nous considérons l'ensemble des situations relationnelles initiales possibles ( $L_{ij}$ ,  $L_{ji}$  et  $LS_{ij}$ ) et observons quelles sont les valeurs de soldes relationnels possibles à l'issue de l'échange.

Nous pouvons donc déterminer la valeur et le signe du solde relationnel des individus  $i$  et  $j$  en  $t+1$  à partir de la valeur des soldes relationnels initiaux et des produits de l'échange et ainsi identifier les situations relationnelles possibles. Pour structurer notre démarche, nous allons partir de la variation du produit de l'échange et déterminer la valeur des soldes relationnels en  $t+1$  en fonction de chaque type de situation relationnelle initiale ( $L_{ij}$ ,  $L_{ji}$  et  $LS_{ij}$ ).

Nous supposons par ailleurs que l'échange se fait de l'individu  $j$  vers l'individu  $i$ , tel que c'est la ressource  $r_j$  qui est cédée par l'individu  $j$  à l'individu  $i$  pour satisfaire un besoin  $b_i$ .

Rappelons qu'à ce stade de notre analyse, les individus  $i$  et  $j$  appartiennent au même réseau et évaluent donc de la même manière  $V^t r_j$  et  $V^t E r_j$ . Par ailleurs, nous supposons également qu'ils s'octroient le même niveau de confiance (ou de sympathie) tel que :  $\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij} = \Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$ . Nous supposons enfin que  $c_i(V^t PIC_i) = c_j(V^t PIC_j)$ .

Rappelons également que:

Si la ressource transférée est $r_j$ $n_j \rightarrow n_i$	Bénéficiaire ( $n_i$ )	$V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij} - V^t P_i(r_j) + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ij}$
	Fournisseur ( $n_j$ )	$V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} + V^t P_j(r_j) + 2c_j(V^t PIC_j)$
Si la ressource transférée est $r_i$ $n_i \rightarrow n_j$	Bénéficiaire ( $n_j$ )	$V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} - V^t P_j(r_i) + 2\Delta_t^{t+1} V^t A_{ji}$
	Fournisseur ( $n_i$ )	$V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij} + V^t P_i(r_i) + 2c_i(V^t PIC_i)$

Ces précisions étant faites, voyons l'influence de la valeur de  $V^t P(r_j)$  sur celles de  $V^t SR_{ij}$  et de  $V^t SR_{ji}$  à l'instant  $t$  en fonction du type de relation qu'entretenaient les individus  $i$  et  $j$  en  $t$  :

- 1) *Soit  $V^t P(r_j)$  est faible* (nous la supposons égale à 0 pour simplifier l'écriture) et les individus  $i$  et  $j$  conservent donc leurs solde relationnel initial,  $V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij}$  et  $V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji}$  tel que :

- Si  $L_{ij}$  en t ( $V^t SR_{ij} > 1$  et  $V^t SR_{ji} < -1$ )
  - $V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij} = V^{t+1} C_{ij}$
  - $V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} = V^{t+1} D_{ji}$
- Si  $L_{ji}$  en t ( $V^t SR_{ij} < -1$  et  $V^t SR_{ji} > 1$ )
  - $V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij} = V^{t+1} D_{ij}$
  - $V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} = V^{t+1} C_{ji}$
- Si  $LS_{ij}$  en t ( $V^t SR_{ij} = V^t SR_{ji} = 0$ )
  - $V^{t+1} SR_{ij} = V^t SR_{ij} = 0$
  - $V^{t+1} SR_{ji} = V^t SR_{ji} = 0$

2) Soit  $0 < V^t P(r_j) < |V^t SR_{ij}|$  (avec  $|V^t SR_{ij}| = - |V^t SR_{ji}| \forall t$ ) et on peut se trouver dans trois situations :

- Si  $L_{ij}$  en t ( $V^t SR_{ij} > 1$  et  $V^t SR_{ji} < -1$ )
  - $V^{t+1} SR_{ij} = V^t C_{ij} - V^t P(r_j) > 0$ 
    - si  $|V^t SR_{ij}| - 1 < V^t P(r_j) \leq |V^t SR_{ij}|$ ,  
 $V^{t+1} SR_{ij} = 0$
    - si  $V^t P(r_j) < |V^t SR_{ij}| - 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ij} = V^{t+1} C_{ij}$
  - $V^{t+1} SR_{ji} = V^t D_{ji} + V^t P(r_j) < 0$ 
    - si  $|V^t SR_{ij}| - 1 \leq V^t P(r_j) < |V^t SR_{ij}|$ ,  $V^{t+1} SR_{ji} = 0$

- si  $V^t P(r_j) < |V^t SR_{ij}| - 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ji} = V^{t+1} D_{ji}$

- Si  $L_{ji}$  en t ( $V^t SR_{ij} < -1$  et  $V^t SR_{ji} > 1$ )

- $V^{t+1} SR_{ij} = V^t D_{ij} - V^t P(r_j) < -1$  donc  $V^{t+1} SR_{ij} = V^{t+1} D_{ij}$

- $V^{t+1} SR_{ji} = V^t C_{ji} + V^t P(r_j) > 1$  donc  $V^{t+1} SR_{ji} = V^{t+1} C_{ji}$

- Si  $LS_{ij}$  en t ( $V^t SR_{ij} = V^t SR_{ji} = 0$ )

- $V^{t+1} SR_{ij} = -V^t P(r_j) < 0$

- si  $0 < V^t P(r_j) \leq 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ij} = 0$

- si  $V^t P(r_j) > 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ij} = V^{t+1} D_{ij}$

- $V^{t+1} SR_{ji} = V^t P(r_j) > 0$

- si  $0 < V^t P(r_j) \leq 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ji} = 0$

- si  $V^t P(r_j) > 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ji} = V^{t+1} C_{ji}$

3) Soit  $V^t P(r_j) = |V^t SR_{ij}|$  (avec  $|V^t SR_{ij}| = -|V^t SR_{ji}| \forall t$ )

quelle que soit la situation de la relation entre les individus  $i$  et  $j$  en t, nous aurons nécessairement  $V^{t+1} SR_{ji} = V^{t+1} SR_{ij} = 0$ .

4) Soit  $V^t P(r_j) > |V^t SR_{ij}|$  (avec  $|V^t SR_{ij}| = -|V^t SR_{ji}| \forall t$ ) et on

peut également se trouver dans trois situations :

- Si  $L_{ij}$  en t ( $V^t SR_{ij} > 1$  et  $V^t SR_{ji} < -1$ )

- 
- $V^{t+1}SR_{ij} = V^tC_{ij} - V^tP(r_j) < 0$ 
    - Si  $|V^tSR_{ij}| < V^tP(r_j) \leq |V^tSR_{ij}| + 1$ ,  
 $V^{t+1}SR_{ij} = 0$
    - Si  $V^tP(r_j) > |V^tSR_{ij}| + 1$ ,  $V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}$
  - $V^{t+1}SR_{ji} = V^tD_{ji} + V^tP(r_j) > 0$ 
    - Si  $|V^tSR_{ij}| < V^tP(r_j) \leq |V^tSR_{ij}| + 1$ ,  
 $V^{t+1}SR_{ji} = 0$
    - Si  $V^tP(r_j) > |V^tSR_{ij}| + 1$ ,  $V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}$
  - Si  $L_{ji}$  en t ( $V^tSR_{ij} < -1$  et  $V^tSR_{ji} > 1$ )
    - $V^{t+1}SR_{ij} = V^tD_{ij} - V^tP(r_j) < -1$  donc  $V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}$
    - $V^{t+1}SR_{ji} = V^tC_{ji} + V^tP(r_j) > 1$  donc  $V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}$
  - Si  $LS_{ij}$  en t ( $V^tSR_{ij} = V^tSR_{ji} = 0$ )
    - $V^{t+1}SR_{ij} = V^tP(r_j) < 0$ 
      - si  $0 \leq V^tP(r_j) \leq 1$ ,  $V^{t+1}SR_{ij} = 0$
      - si  $V^tP(r_j) > 1$ ,  $V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}$
    - $V^{t+1}SR_{ji} = V^tP(r_j) > 0$



- si  $0 \leq V^t P(R_j) \leq 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ji} = 0$
- si  $V^t P(r_j) > 1$ ,  $V^{t+1} SR_{ji} = V^{t+1} C_{ji}$

Nous pourrions également reprendre ces résultats dans le cas où les individus  $i$  et  $j$  n'appartiennent pas au même réseau relationnel et qu'ils déterminent chacun une valeur de la ressource, de sa performance, du produit de l'échange et par conséquent une valeur de leur solde relationnel qui ne suit plus la règle précédente:  $|V^t SR_{ij}| = |V^t SR_{ji}|$  avec le signe de  $V^t SR_{ij}$  opposé à celui de  $V^t SR_{ji}$  et  $V^t P_i(r_j) = V^t P_j(r_j) = V^t P(r_j)$ . Il faudrait également réintégrer la valeur des variations de proximité interpersonnelles et des coûts de transaction dans les équations.



Pour l'individu i :

	$(V^{t+1}SR_{ij}, V^{t+1}SR_{ji})$	$L_{ij}$ en t-1	$L_{ji}$ en t-1	$LS_{ij}$ en t-1
<b>Cas 1</b>	$V^t P_i(r_j) \rightarrow 0$	$V^{t+1}SR_{ij} = V^t C_{ij}$	$V^{t+1}SR_{ij} = V^t SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}$	$V^{t+1}SR_{ij} = V^t SR_{ij} = 0$
<b>Cas 2</b>	$0 < V^t P_i(r_j) < V^t SR_{ij}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si <math> V^t SR_{ij}  - 1 &lt; V^t P_i(r_j) \leq  V^t SR_{ij} </math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = 0</math></li> <li>- si <math>V^t P_i(r_j) &lt;  V^t SR_{ij}  - 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}C_{ij}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><math>V^{t+1}SR_{ij} = V^t D_{ij} - V^t P(R_j) &lt; -1</math></li> <li>donc <math>V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si <math>0 &lt; V^t P(r_j) \leq 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = 0</math></li> <li>- si <math>V^t P(r_j) &gt; 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}</math></li> </ul>
<b>Cas 3</b>	$V^t P_i(r_j) = V^t SR_{ij}$	$V^{t+1}SR_{ij} = 0$	$V^{t+1}SR_{ij} = 0$	$V^{t+1}SR_{ij} = 0$
<b>Cas 4</b>	$V^t P_i(r_j) > V^t SR_{ij}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si <math> V^t SR_{ij}  &lt; V^t P(r_j) \leq  V^t SR_{ij}  + 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = 0</math></li> <li>- Si <math>V^t P(r_j) &gt;  V^t SR_{ij}  + 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><math>V^{t+1}SR_{ij} = V^t D_{ij} - V^t P(r_j) &lt; -1</math></li> <li>donc <math>V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si <math>0 \leq V^t P(r_j) \leq 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = 0</math></li> <li>- si <math>V^t P(R_j) &gt; 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ij} = V^{t+1}D_{ij}</math></li> </ul>

*Pour l'individu j :*

	$(V^{t+1}SR_{ij}; V^{t+1}SR_{ji})$	$L_{ij}$ en $t-1$	$L_{ji}$ en $t-1$	$LS_{ij}$ en $t-1$
<b>Cas 1</b>	$V^t P_j(r_j) \rightarrow 0$	$V^{t+1}SR_{ji} = V^t SR_{ji} = V^t D_{ji}$	$V^{t+1}SR_{ji} = V^t SR_{ji} = V^t C_{ji}$	$V^{t+1}SR_{ji} = V^t SR_{ji} = 1$
<b>Cas 2</b>	$0 < V^t P_j(r_j) < V^t SR_{ji}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si <math> V^t SR_{ji}  - 1 \leq V^t P(r_j) &lt;  V^t SR_{ji} </math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = 0</math></li> <li>- si <math>V^t P(r_j) &lt;  V^t SR_{ji}  - 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}D_{ji}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><math>V^{t+1}SR_{ji} = V^t C_{ji} + V^t P(r_j) &gt; 1</math> donc <math>V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si <math>0 &lt; V^t P(r_j) \leq 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = 0</math></li> <li>- si <math>V^t P(r_j) &gt; 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}</math></li> </ul>
<b>Cas 3</b>	$V^t P_j(r_j) = V^t SR_{ji}$	$V^{t+1}SR_{ji} = 0$	$V^{t+1}SR_{ji} = 0$	$V^{t+1}SR_{ji} = 0$
<b>Cas 4</b>	$V^t P_j(r_j) > V^t SR_{ji}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si <math> V^t SR_{ji}  &lt; V^t P(r_j) \leq  V^t SR_{ji}  + 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = 0</math></li> <li>- Si <math>V^t P(r_j) &gt;  V^t SR_{ji}  + 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><math>V^{t+1}SR_{ji} = V^t C_{ji} + V^t P(r_j) &gt; 1</math> donc <math>V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si <math>0 \leq V^t P(r_j) \leq 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = 0</math></li> <li>- si <math>V^t P(r_j) &gt; 1</math>, <math>V^{t+1}SR_{ji} = V^{t+1}C_{ji}</math></li> </ul>



# Table des Figures

Figure 1.1. Les systèmes d'action chez Coleman (1990).....	62
Figure 1.2. Influence des relations interpersonnelles pour la sanction des comportements déviants.....	69
Figure 1.3. Coleman place le capital humain dans les individus et le capital social dans leurs relations.....	77
Figure 2.1. Influence du degré de fermeture d'un réseau sur le pouvoir de ses membres .....	96
Figure 2.2. Représentation d'un pont structural entre deux réseaux	129
Figure 2.3. Influence de la configuration des réseaux sur la redondance des informations .....	130
Figure 2.4. Pont structural inter cliques et positions structurales dominantes	132
Figure 2.5. Contraintes exercées sur les agents et degré d'autonomie individuel: l'influence des trous structuraux.....	135
Figure 2.6. Influence de la position structurale sur les rôles que peut prendre un individu dans un cercle.....	144
Figure 2.7. Définir le capital social par ses composantes et non par ses déterminants ou ses effets.....	172
Figure 3.1. Représentation de la polarité des relations: un réaménagement du "credit slip".....	201
Figure 3.2. Orientation d'un graphe à partir du credit slip des agents pour révéler l'importance de chaque agent dans le réseau	202
Figure 3.3. Déroulement de la phase de transfert et représentation de ses trois étapes dans le cas général de l'obtention de produits positifs à l'issue du transfert.....	226
Figure 3.4. Déroulement simplifié de la phase de transfert lorsque au moins l'un des produits à l'issue du transfert est négatif (ou nul).....	236

Figure 4.1. Représentation de l'attraction capitaliste d'un agent	295
Figure 4.2. Représentation des attractions interpersonnelles individuelles comme la combinaison de proximités relationnelles	300
Figure 4.3. Représentation d'un graphe permettant de calculer les potentiels relationnels individuels limités.....	313
Figure 4.4. Représentation d'un graphe permettant de calculer les potentiels relationnels individuels limités (situation initiale)	316
Figure 4.5. Évolution de l'orientation des relations dans un réseau et modification des soldes relationnels de chaque membre sur trois périodes .....	318
Figure 4.6. Choisir la proximité relationnelle que l'on va choisir d'influencer dans le cas d'une incitation relationnelle en fonction de son attraction interpersonnelle .....	343
Figure 4.7. Modifier ses déterminants ou ceux de son partenaire pour augmenter la valeur de son attraction interpersonnelle: le cas de l'attraction institutionnelle .....	345
Figure 5.1. Transferts successifs d'une ressource relationnelle et d'une ressource non-relationnelle : déroulement du jeu .....	398
Figure 5.2. Produits individuels obtenus à l'issue des transferts successifs d'une ressource relationnelle et d'une ressource non relationnelle	401
Figure 5.3. Déroulement du jeu lorsqu'un individu souhaite jouer le rôle d'intermédiaire.....	406
Figure 5.4. Phasage détaillé du jeu lorsqu'un individu souhaite jouer le rôle d'intermédiaire .....	410
Figure 5.5. Déroulement du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : cas de l'indépendance des produits .....	419
Figure 5.6. Phasage détaillé du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : cas de l'indépendance des produits .....	420

Figure 5.7. Représentation de la situation relationnelle d'agents homophiles et appartenant au même réseau dans le cas de la médiatisation d'une ressource relationnelle.....	423
Figure 5.8. Représentation de la situation relationnelle d'agents différenciés et appartenant à des réseaux distincts.....	433
Figure 5.9. Déroulement du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : le cas de l'interdépendance des produits.....	447
Figure 5.10. Phasage détaillé du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de proximité : le cas de l'interdépendance des produits.....	449
Figure 5.11. Déroulement du jeu lorsque le fournisseur de la ressource relationnelle l'accompagne d'un média de recommandation.....	477
Figure 6.1. Découpage du cycle de vie de l'individu en cinq phases différentes d'accumulation, de production, de dépréciation et de transmission du capital social individuel.....	582
Figure 6.2. Cycle de vie du capital social individuel.....	599
Figure 6.3. Répartition du capital social individuel entre capital social apparenté et non apparenté tout au long du cycle de vie.....	601
Figure 6.4. Identification des phases de transferts intergénérationnels de capital social.....	602



## Table des Tableaux

Tableau 2.1.Types et Motivations de Réciprocité.....	162
Tableau 3.1.Détermination des soldes relationnels respectifs des individus $i$ et $j$ à l'issue du transfert d'une ressource non relationnelle	245
Tableau 3.2.Ensemble des situations relationnelles possibles à l'issue du transfert d'une ressource non relationnelle et de l'observation de la situation relationnelle initiale : le cas d'agents homophiles	249
Tableau 3.3.Ensemble des situations relationnelles possibles à l'issue du transfert d'une ressource non relationnelle et à partir de la situation relationnelle initiale : le cas d'agents homophiles..	256
Tableau 3.4.Évolution différente de 7 couples relationnels à partir d'une même situation initiale.....	266
Tableau 3.5.Evolution de la variation des soldes relationnels respectifs des individus $i$ et $j$ pour les 7 situations précédentes considérées	267
Tableau 3.6.Calcul des critères de cohésion et de coopération pour les individus $i$ et $j$ dans 7 situations relationnelles différentes .	268
Tableau 4.1.Typologie des attractions interpersonnelles individuelles à partir de la répartition des proximités relationnelles	302
Tableau 4.2.Détermination des situations relationnelles à partir du graphe ci-dessus.....	313
Tableau 4.3.Évolution de 7 relations différentes sur 4 périodes	317
Tableau 4.4.Évolution de la variation des soldes relationnels respectifs des membres du réseau $W$ .....	319
Tableau 4.5.Calcul des critères de cohésion et de coopération pour les individus $i$ et $j$ dans 7 situations relationnelles différentes .	319
Tableau 4.6.Calcul des critères de cohésion et de coopération étendus pour chaque membre du réseau $W$ .....	320

Tableau 4.7. Typologie des relations à partir de la distinction du capital social relationnel et du capital social capitalistique.....	383
Tableau 5.1. Détermination des soldes relationnels dans le cas de l'interdépendance des transferts.....	471
Tableau 5.2. Produits des partenaires à l'issue du jeu : transfert d'une ressource relationnelle accompagnée d'un média de recommandation suivi du transfert d'une ressource non relationnelle	479
Tableau 5.3. Détermination des soldes relationnels lorsque la ressource relationnelle est accompagnée d'un média de recommandation .....	483
Tableau 6.1. Influence de l'âge sur les services informels destinés aux apparentés et aux non apparentés <sup>(A)</sup> .....	557
Tableau 6.2. Influence de l'âge sur le bénévolat informel selon la nature des services rendus <sup>(B)</sup> .....	557
Tableau 6.3. Les types de réciprocités indirectes intergénérationnelles intrafamiliales <sup>(C)</sup> .....	569



# Bibliographie

ACCARDO A. et CORCUFF P. (1986) "La Sociologie de Bourdieu : textes choisis et commentés", aux *Editions Le Mascaret*, 223 pages.

ADANGNIKOU N. et MURDOCH J. (2002) "Evaluation de la valeur ajoutée des formations supérieures", au XV<sup>e</sup> colloque international de l'ADMEE - EUROPE et Congrès de SSRE – IREDU.

ADLER A. (1964) "The individual psychology of Alfred Adler", dans *The individual psychology of Alfred Adler*, de H.I. Ansbacher H.I. et Ansbacher R.R. (Eds.), New York : Harper & Row.

ADLER P.S. et KWON S.W. (2000) "Social Capital : The Good, the Bad and the Ugly", dans *Knowledge and Social Capital*, p 89 - 115.

AJZEN I. (1991) "The theory of planned behavior", dans *Organizational Behavior and Human Decision Process*, n° 50, p 179 - 211.

ALESINA A. et LA FERRARA E. (2002) "Who trusts others", dans *Journal of Public Economics*, vol. 85, Issue 2, p 207 - 234.

ALEXANDER R. (1987) "The Biology of moral system", New York: Adline de Gruyter.

ALLEN M. (2004) "The varieties of capitalism paradigm: not enough variety?", dans *Socio-Economic Review*, vol. 2, Issue 1, p 87 - 107.

ALTIG D. et DAVIS S.J. (1993) "Borrowing constraints and two-sided altruism with an application to social security", dans *Journal of Economics Dynamics and Control*, vol. 17, p 467 - 494.

ALTONJI J.G., HAYASHI F. et KOTLIKOFF L.J. (2000) "The effects of income and wealth on time and money transfers between parents and children", dans *Sharing the Wealth*, de Mason A. et Tapinos G., Editions Oxford University Press, Oxford.

AMERICO P. (1989) "Activité cognitive et activation émotionnelle", dans *"Perspectives cognitives et conditions sociales : représentation et processus cognitif"*, de Beauvois J.L., Joule R.V et Monteil J.M., Tome II, Ed Deval, Cousset (Fribourg) Suisse, p 67 – 94.

ANTONUCCI T.C. et JACKSON J.S. (1990) "The role of reciprocity in social support", dans *Social Support: An Interactional View*, de Sarason, B.R., Sarason, I.G., Pierce Ž ., aux Editions. Wiley, New York, p 173 – 198.

ARRONDEL L. et LAFERRERE A. (1991) "Successions et héritiers à travers les données fiscales", dans *Economie et Prévision*, vol. 100 – 101, p 137 – 159.

ARRONDEL L. et LAFERRERE A. (1992) "Les partages inégaux des successions entre frères et soeurs", dans *Economy et Statistique*, vol. 250, p 29 – 42.

ARRONDEL L. et MASSON A. (1991) "Que nous enseignent les enquêtes sur les transferts patrimoniaux en France", dans *Economie et Prévision*, vol. 100 – 101, p 93 – 128.

ARRONDEL L. et MASSON A. (2002) "Altruism, Exchange or Indirect Reciprocity: What Do the Data on Family Transfers Show?", Working Paper DELTA n° 2002-18, dans *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, L. Gerard-Varet, J. Mercier-Ythier J. et S. C. Kolm (eds.), North-Holland, Amsterdam.

ARRONDEL et MASSON (2003) "Le patrimoine et ses logiques d'accumulation", Working Paper DELTA n° 26, dans "*Les avatars du lien social*", Alain Supiot (2004).

ARRONDEL L., MASSON A. et PESTIEAU P. (2003) "Épargne, assurance vie et retraite", aux *Editions Economica*.

ARRONDEL L. et WOLFF F.C. (1998) "Les transferts inter vivos en France: investissements humains, aides financiers et transmission de patrimoine", dans *Economie et Prévision*, vol. 135, p 1 – 27.

ATTIAS-DONFUT C. (1995) "Les solidarités entre générations. Vieillesse, familles, État", Paris, Nathan

ATTIAS-DONFUT C., LAPIERRE N. et SEGALLEN M. (2002) "Le nouvel esprit de famille", Paris, Odile Jacob.

ATTIAS-DONFUT C. et WOLFF F.C. (2007) "Les comportements des transferts intergénérationnels en Europe", dans *Economie et Statistique*, vol. 403 -404, p 117 - 141.

**B**ABEAU A. (1989) "Le patrimoine des français", dans la collection *Repères*.

BABEAU A. et STRAUSS-KAHN D. (1977) "La richesse des français : épargne, plus-value et héritage", dans la collection *Presses Universitaires de France*.

BAGNASCO A. (2006) "Le capital social dans un capitalisme en mutation", dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Bevort A. et Lallement M., Edition *La Découverte*, MAUSS, p 51 - 70.

BALLET J. et GUILLON R (2003) "Regards Croisés sur le Capital Social", dans la collection *Ethique Economiques*, aux Editions *l'Harmattan*, 184 pages.

BANKS J. and TANNER S.(1998) "Modelling voluntary labour supply", dans *Institute for Fiscal Studies*, Working Paper 98/17.

BARNES J.A. (1954) "Class and committees in a Norvegian island parish", dans *Human Relations*, vol. 7, Issue 1, p 39 - 58

BARNES J.A. (1972) "Social Networks", *an Addison-Wesley Module in Anthropology*, Module 26, p 1 – 29.

BARRO R.J. (2001) "Education et Croissance Economique", dans J.F. Helliwell (dir.pub.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, Développement des Ressources Humaines Canada et OCDE.

BAUDASSE T. et MONTALIEU T. (2005) "Le capital social : un concept utile pour la finance et le développement", Communication aux Journées de l'AFSE (Clermont-Ferrand), 19-20 mai 2005 et aux Journées Scientifiques de l'AUF (Cluj, Roumanie), 1-4 juin 2005.

BAUDELLOT C. et CLAUDE M. (1989) "Les diplômés se dévaluent-ils en se multipliant", dans *Economie et Statistique*, vol. 225, INSEE, octobre.

- BAUM S., WESTERN J., STIMSON R. et VAN GELECUM Y. ( 2005) "Measuring community strength and social capital", dans *Regional Studies I*, vol. 39, Issue 8, p 1095 - 1109.
- BAVELAS A. (1948) "A mathematical model for group structure", dans *Human Organizations*, vol. 7, p 16 – 30.
- BAVELAS A. (1950) "Communication patterns in task-oriented groups", dans *Journal of the Acoustical society of America*, vol. 22, p 271 – 282.
- BEAUVOIS J.L., DUBOIS N. et DOISE W. (1999) "La construction sociale de la personne", *Presses Universitaires de Grenoble*.
- BEAUVOIS J.L., JOULE R.V et MONTEIL J.M (1989) "Perspectives cognitives et conditions sociales : représentation et processus cognitif", Tome II, *Editions Deval*, Cousset (Fribourg) Suisse.
- BECKER H. (1956) "Man in reciprocity", New York : Prager.
- BECKER G.S. (1964) "Human Capital : A theoretical and empirical analysis, with special reference to education", 1<sup>ère</sup> ed. *University of Chicago Press*, Chicago et Londres.
- BECKER G.S. (1974) "A theory of social interactions", dans *Journal of Politival Economy*, vol. 82, Issue 6, p 1063 - 1093.
- BECKER G.S. (1988) "Family economics and macro behavior", dans *American Economic Review*, vol. 78, Issue 1, p 1 - 13.
- BECKER G.S. (1991) "A treatise on the family", Enlarged Edition, *Harvard University Press*.
- BECKER G.S. (1993) "The economic way of looking at beavior", dans *Journal of Political Economy*, vol. 101, Issue 3, p 385 - 409.
- BEHRMAN J., JERRE R. et TAUBMAN P. (1989) "Is schooling mostly in the genes", dans *Journal of Politival Economy*, vol. 97, Issue 6, p 1425 - 1446.
- BEHRMAN J., POLLACK R. et TAUBMAN P. (1982) "Parental preferences and provision for progeny", dans *Journal of Politival Economy*, vol. 90, Issue 1, p 52 - 73.

BEHRMAN J., POLLACK R. et TAUBMAN P. (1995) "From parent to child: intrahousehold allocations and intergenerational relations in the U.S.", *Chicago University Press*.

BEKKERS R. (2001) "Participation in voluntary associations: resources, personality, or both? ", Paper presented at *the 5th Conference of the European Sociological Association*, Helsinki, August 28 - September 1.

BEKKERS R., VÖLKER B., Van DER GAAG M.P.J. et FLAP H.D. (2004) "Social networks of participants in voluntary associations", dans *Social capital: advances in research*, de Lin, N. et Erickson, B. (eds.).

BELIN-MICHINOV E. et MONTEIL J.M. (2001) "Attraction et Relations Interpersonnelles", dans *La psychologie sociale : des compétences pour l'application*, de Monteil J.M. et Beauvois J.L. (2001), Grenoble PUG, p 107 - 120.

BENNET S.K. (1990) "Economic and non-economic factors motivating bequest patterns", *Mimeo*, Trinity University.

BEN-NER A., PUTTERMAN L., KONG F. et MAGAN D. (2004) "Reciprocity in a two-part dictator game", dans *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 53, Issue 3, p 333 – 352.

BERGER P. et LUCKMANN T. (1966) "The Social construction of reality", dans *La construction sociale de la réalité*, de Doubleday et Company Inc., version traduite française par Pierre Taminiaux Editions Armand Colin (1996), 289 pages.

BERGSTROM T.C. (1989) "A fresh look at the Rotten Kid Theorem and other household mysteries", dans *The Journal of Political Economy*, vol. 97, Issue 5, 1139 - 1159.

BERNHEIM B.D, SHLEIFER A. et SUMMERS L.H. (1985) "The strategic bequest motive", dans *The Journal of Political Economy*, Vol. 93, 1045 – 1076.

BEVORT A. (2003) "A propos des theories du capital social : du lien social à l'institution politique", dans *Sociologie du Travail*, vol. 45, Issue 3.

BEVORT A. et LALLEMENT M. (2006) "Le capital social : performance, équité et réciprocité", Editions *La Découverte*, 254 pages.



- BIDART C. (1997) "L'amitié, un lien social", Paris, La Découverte.
- BIDART C. et LAVENU D. (2005) "Evolution of personal networks and life events", dans *Social Networks*, vol. 27, Issue 4, p. 359 - 376.
- BISIN A. et VERDIER T. (1998) "On the cultural transmission of preferences for social status", dans *Journal of Public Economics*, vol. 70, p 75 - 97.
- BISIN A. et VERDIER T. (2000) "Beyond the melting pot: cultural transmission, marriage and the evolution of ethnic and religious traits", dans *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, p 955 - 988.
- BISIN A. et VERDIER T. (2001) "The economics of cultural transmission and the dynamics of preferences", dans *Journal of Economic Theory*, vol. 97, p 298 - 319.
- BISIN A. et VERDIER T. (2005) "Cultural transmission", préparé pour *The New Palgrave dictionary of Economics*, 2<sup>o</sup> Edition.
- BJÖRKLUND A. et JÄNTTI M. (1999) "Intergenerational mobility of socioeconomic status in comparative perspective", *Stockholm University and Abo Akademi University*.
- BJÖRKLUND A., JÄNTTI M. et SOLON G. (2003) "Influence of nature and nurture on earning: an early progress report on a study of various sibling types in Sweden", dans *Unequal chances: family background and Economic Success* de Bowles S., Gintis H. et Osborne M, New York: Russel Sage Foundation.
- BJORNSKOV C. et SVENDSEN G.T. (2003) "Measuring Social Capital. Is There a Single Underlying Explanation?", Department of Economics, Aarhus School of Business.
- BLANCHET J. (1990) "Gestion du bénévolat", Paris, *Economica*.
- BONACICH P. (2003) "Social capital in exchange networks: a simulation study of network evolution", dans *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, de Flap H. et Völker B., aux éditions Routledge Advances in Sociology, p 104 - 116.

- BONEIN A. (2007) "La réciprocité en économie: trois études expérimentales", These de doctorat en sciences économiques, Université Montpellier I.
- BORJAS G. (1992) "Ethnic capital and intergenerational income mobility", dans *Quarterly Journal of Economics*, vol. 57, p 123 – 150.
- BORNSTEIN M.H. et BRADLEY R.H. (2003) "Socioeconomic Status, Parenting, and Child Development", *LEA publishers*, 288 pages.
- BOUDON R. (2003) "La conversion de Coleman à la théorie du choix rationnel : impressions et conjectures", dans *La Revue Française de Sociologie*, vol. 44, Issue 2, p 389 – 398.
- BOURDIEU P. (1970) "La Reproduction", aux *Editions de Minuit*, Paris.
- BOURDIEU P. (1972) "Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trios études d'ethnologie kabyle", *Droz*, Genève.
- BOURDIEU P. (1979) "La Distinction: critique sociale du jugement", aux *Editions de Minuit*, Paris.
- BOURDIEU (1980a) "Le sens pratique", aux *Editions de Minuit*, Paris.
- BOURDIEU P. (1980b) "Questions de Sociologie", aux *Editions de Minuit*, Paris.
- BOURDIEU P. (1980c) "Les trois états du capital culturel", dans *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 30.
- BOURDIEU P. (1980d) "Le Capital Social", dans *Actes de Recherche en Sciences Sociales I*, vol. 31, p 2 – 3.
- BOURDIEU P. (1982a) "Entretien avec Didier Eribon", *Libération* (19 octobre 1982).
- BOURDIEU P. (1982b) "Ce que parler veut dire", *Editions Fayard*.
- BOURDIEU P. (1985) "The social space and the genesis of groups", dans *Social Science Information*, vol. 24 Issue 2, p 195 – 220.
- BOURDIEU P. (1986) "The Forms of Capital", dans *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J.G. Richards, (éd.), New York : Greenwood Press, p. 241-258.
- BOURDIEU P. (1997) "Méditations pascaliennes", Paris, *Le Seuil*.

BOURDIEU P. (2000) "Les structures sociales de l'Economie", Paris, *Le Seuil*.

BOURDIEU P. et COLEMAN J.S. (1991) "Social theory for a changing society", New York, *Russell Sage Foundation*, Boulder, Colo. : Westview, 389 pages.

BOURDIEU P. et PASSERON J.C. (1970) "La reproduction: éléments pour une théorie du système d'enseignement", Paris, *Editions de Minuit*, 283 pages.

BOURDIEU P. et WACQUANT (1996 (1992)) "An invitation to reflexive sociology", University of Chicago Press, 332 pages.

BOURDON J. (1999) "Peut-on définir une lecture comparative sous l'angle qualitatif de la dépense éducative?", dans le colloque *Eléments d'analyse de l'efficacité des systèmes éducatifs et de formation* – IDEP Marseille.

BOUVIER A. (2003) "Dans quelle mesure la théorie sociale de James S. Coleman est-elle trop parcimonieuse?" dans la *Revue Française de Sociologie*, vol. 44, Issue 2, p 331 – 356.

BOWLES S. et GINTIS H. (2000) "The Inheritance of Economic Status: Education, Class, and Genetics", *Working Papers* 01-01-005, Santa Fe Institute.

BOWLES S. et GINTIS H. (2001) "Intergenerational Inequality", *Journal of Economic Perspective*, vol. 16, Issue 3, p 3 - 30.

BOWLES S. et GINTIS H. (2002) "The Inheritance of Inequality", *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 16, Issue 3, pages 3 - 30.

BOWLES S., GINTIS H. et OSBORNE M. (2001) "The Determinant of Earnings: a behavioral approach", dans *Journal of Economic Literature*, vol. 39, Issue 4, p 1137 - 1176.

BOYD R. (1969) "The algebra of group kinship", dans *Journal of Mathematical Psychology*, vol. 6, p 139 – 167.

BOYD R. et RICHERSON P.J. (1985) "Culture and the evolutionary process", Chicago: University of Chicago Press.

BRAMOULLE T. et KRANTON R. (2007) "A network model of public goods: experimentation and social learning", dans *Journal of Economic Theory*, vol. 135, Issue 1, p 478 - 494.

BROOK K. (2005) "Labour market participation: the influence of social capital", dans *Labour Market Trends*, vol. 113, Issue 3, p 113 - 123.

BROWN E. and LANKFORD H. (1992) "Gifts of money and gifts of time: estimating the effects of tax prices and available time", dans *Journal of Public Economics*, vol. 47, p 321 - 341.

BUCOLO E. et LAVILLE J.L. (2006) "Capital social et économie solidaire", dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Bevort A. et Lallement M., édition La Découverte MAUSS, p 263 – 278.

BURT R.S. (1992) "Structural Holes: the social structure of competition", Cambridge, MA: Harvard University Press.

BURT R.S. (2000a) "The Social capital of structural Holes", dans *The New Economic Sociology : Developments in an Emerging Field* De Guillén M.F., New York: Russell Sage Foundation, 2002, p 148 - 190.

BURT R.S. (2000b) "The Network Structure of Social Capital", dans *Research in Organizational Behavior*, de Sutton R.I. et Staw B.M. (edt), Greenwich, Jai Press, p 345 - 423.

BURT R.S. (2001a) "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital", dans *Social capital: Theory and Research*. de Lin, N., Cook, C.S. et Burt, R.S., de Gruyter A. (eds), p 31 – 56.

BURT R.S. (2001b) "Attachment, decay and social network", dans *Journal of Organizational Behavior*, vol. 22, p619 - 643.

BURTON R.S. et JARRETT R.L. (2000) "In the mix, yet on the margins: the place of families in urban neighborhood and child development research", dans *Journal of Marriage and the family*, vol. 62, p 1114 - 1135.

CALOIS J.M. (2006) "Capital social et performance économique", dans *Revue d'Economie Régionale Urbaine*, vol. 2, p 227 - 244.

CHWE M.S-Y. (2000) "Communication and Coordination in Social Networks", dans *Review of Economic Studies*, vol. 67, p 1 - 16.

- CIGNO A. (1993) "Intergenerational transfers without altruism: family, market and State", dans *European Journal of Political Economy*, vol. 7, p 505 - 518.
- COASE R. (1937) "The nature of the firm", *Economica*, vol. 4, p 386 - 405.
- COASE R. (1960) "The problem of social cost", dans *Journal of Law and Economics*, vol. 3, Issue 1, p 1 – 44.
- COHEN ZADA D. (2004) "Preserving religious identity through education: economic analysis and evidence from the U.S.", *mimeo*, Ben Gurion Univeristy.
- COLEMAN J.S. (1984) "Introducing social structure into economic analysis", dans *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 74, p 84 – 88.
- COLEMAN J.S. (1986) "Social Theory, social research, and a theory of action", dans *American Journal of Sociology*, vol. 91 -, p 1309 - 1335.
- COLEMAN J.S. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital", dans *American Journal of Sociology*, vol. 94 (suppl. 1988), p S95 à S120.
- COLEMAN J.S. (1990) "Foundation of Social Theory", *Cambridge, MA: Harvard University Press*, 994 pages.
- COLEMAN J.S. (1994) "A rational choice perspective on economic sociology" dans *Handbook of economic sociology*, de Smelser N.J., Swedberg R. (eds.), Princeton (NJ), Princeton University Press, New York, Russel Sage Foundation, p 166 - 180.
- COLEMAN J.S. et HOFFER T. (1987) "Public and Private Schools : the impact of communities", *New York*.
- COLEMAN J.S., HOFFER T. et KILGORE S. (1982) "High school achievement : Public, catholic and private schools compared", *Basic Books*.
- COLIN J.P (1990) "Regard sur l'institutionnalisme américain", dans *Cahier des Sciences Humaines*, n° 26, Issue 3, p 365 - 377.
- COLLIER P. (1998) "Social Capital and Poverty", dans *Miméo*, Center for the study of African Economics, Oxford.

COMMONS J.R. (1965) "A sociological view of Sovereignty", introduction de Joseph Dorfman, *New York: Augustus Kelley*.

COOK K. et EMERSON R. (1978) "Power equity and commitment in exchange networks", dans *American Sociological Review*, vol. 43, p 721 - 739.

COOK K. et HARDIN R. (2001) "Norms of Cooperativeness and Networks of Trust", dans *Social Norms*, de Hechter M. et Opps K.D., p 327 - 247.

CÔTE S. (2001) "La contribution des capacités humaines et sociales", dans *ISUMA* vol. 2, Issue 1, p 28 - 33, ISSN 1492 – 0611.

COSTEY P. (2003) "Fiche de lecture sur Foundation of Social Theory de J. Coleman", Proposée par l'Ecole Normale Supérieure de Lettres et Sciences Humaines (<http://socio.ens-lsh.fr/>), dans le cadre de la préparation à l'agrégation de sciences économiques et sociales, 7 pages.

COX D. (1987) "Motives for private income transfers", dans *Journal of Political Economy*, vol. 95, p 508 - 546.

COX D. (1990) "Intergenerational transfers and liquidity constraints", dans *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, p 187 - 218.

COX D. et JAPPELI T. (1990) "Credit rationing and private transfers: evidence from survey data", dans *Review of Economics and Statistics*, vol. 72, p 445 - 454.

COX D. et RANK M.R. (1992) "Inter vivos transfers and intergenerational exchange", dans *Review of Economics and Statistics*, vol. 74, p 305 - 314.

COX D et STARK O (1998) "Financial transfers to the elderly and the demonstration effect", *Mimeo*, Boston College, Harvard University.

CRENNER E. (1999) "Famille, je vous aide ", dans *Insee Première*, n° 631.

**D**ASGUPTA P. (2005) "Economics of Social Capital", dans *Economic Record*, vol. 81, S2 – S21.

DASGUPTA P. et SERAGELDIN I. (2000) "Social Capital: a multifaceted perspective", édité par *La Banque Mondiale*, 424 pages.

DAVIS A.B. et ALDRICH H.E. (2003) "Who are voluntary associations bringing together? Voluntary association's contingent value for network

diversity", Papier présenté au Colloque Annuel de *American Sociological Association*, Atlanta.

DEGENNE A., FORSE M (1998) "Vers une sociabilité négociée", dans *La nouvelle société française*, de Galland O. et Lemel Y., Paris, Armand Colin, collection Universitaire.

DEGENNE A. et FORSE M. (2004) "Les réseaux sociaux", aux *Editions Armand Colin*, 2<sup>o</sup> édition, 295 pages.

DEGENNE A., LEBEAUX M.O. et LEMEL Y. (2003) "Does social capital offset social and economic inequalities? Social capital in everyday life", dans *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, de Flap H. et Völker B., aux Editions *Routledge Advances in Sociology*, p 51 - 74.

DEMELENAERE P. (1994) "Compte rendu de James S. Coleman *Foundations of social theory*", dans *l'Année Sociologique*, vol. 44, p 404 - 411.

DENNY K. (2003) "The effects of human capital on social capital : a cross-country analysis", pour *Institute for Fiscal Studies*.

DENZAU A.T. et NORTH D.D. (1994) "Shared mental models: ideologies and institutions", dans *Kyklos*, vol. 47, Issue 1, p 3 - 31.

DEQUECH D. (2002) "The demarcation between the "Old" and the "New" institutional economics: recent compilation", dans *Journal of Economic Issues*, vol. 36, Issue 2, pages 565 - 572.

DESMARTEAU R.H. (2000) "Le Point: la valeur stratégique du capital social", Actes du Congrès ASAC-IFSAM, Montréal, Québec.

DEVLIN B., DANIELS M. et ROEDER K. (1997) "The heritability of IQ", dans *Nature*, vol. 388, p 468 - 471.

DIJKSTRA A.B., VEENSTRA R. et PESCHAR J. (2003) "Social capital in education: functional communities around high schools in the Netherlands", dans Flap H. et Völker B., *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, aux éditions Routledge Advances in Sociology p 119 - 144.

DORAI M. (1989) "Représentations sociales et stéréotypie", dans *"Perspectives cognitives et conditions sociales : représentation et processus cognitif"*, de Beauvois J.L., Joule R.V et Monteil J.M. (1989), Tome II, Ed. Deval, Cousset (Fribourg) Suisse, p 97 – 116.

DUCHESNE D. (1989) "Donner sans compter: les bénévoles au Canada", Rapport Analytique sur le Travail n° 4, Ottawa, Statistique Canada.

DUGGER W.M. (1995) "Douglass C. North's New Institutionalism", dans *Journal of Economic Issues*, vol. 29, Issue 2, p 453 – 458.

DUNN J. et BROWN J. (1994) "Affect expression in the family, children's understanding of emotions, and their interaction with others", dans *Developmental Psychology*, vol. 40, p 120 – 137.

DUNN J. et PLOMIN R. (1990) "Separate lives: why siblings are so different", New York: Basic Books.

DURLAUF S.N. (1999) "The case against social capital", focus 20, 1 – 4.

DURKHEIM E. (1984 (1894)) "The division of labor in society", New York: free press.

**EISENBERG** A.R. (1992) "Conflict between mothers and their young children", dans *Developmental Psychology*, vol. 38, p 21 - 43.

ELIASSON (2001) "Le rôle du savoir dans la croissance économique", dans *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, de Helliwell J.F. (dir. pub.), Développement des Ressources Humaines Canada et OCDE.

ELSTER J. (2006) "Altruistic behavior and altruistic motivations", dans *Handbook of the Economics of giving, altruism and reciprocity*, de Kolm S.C. et Ythiers J.M., aux Editions Elsevier (vol. 1), p 183 - 207.

ENSMINGER M.E. et FOTHERGILL K. (2003) "A decade of measuring SES : What it tells us and where to go from here", dans *Socioeconomic Status, Parenting, and Child Development*, de Bornstein et Bradley, LEA publishers, 288 pages, p 13 - 28.



ENWISLE D.D. et ASTONE N.M. (1994) "Some practical guidelines for measuring youth's race-ethnicity and socioeconomic status", dans *Child Development*, vol. 65, p 1521 – 1540.

ERICKSON B.H. (2003) "The ditribution of gendered social capital in Canada", dans Flap H. et Völker B., *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, aux éditions Routledge Advances in Sociology p 27 - 50.

EVE M. (1992) "Deux traditions dans l'analyse des réseaux", dans *Réseaux*, vol. 115.

ECKSTEIN D. et BARUTH L. (1996) "The theory and practive of lifestyle assessment", New York : Kendall / Hunt.

EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLEAN A., SALAIS R. et THEVENOT L. (2004) "L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociaux", dans *Problèmes Economiques*, issu du Colloque *Conventions et Institutions*, de Paris X (Nanterre) p 1 - 8.

FALK (2000) "Human Capital and Social Capital : What's the Difference", dans *Adult Learning Commentary*, n° 28.

FAUST K. et WASSERMAN S. (1994) "Social Network Analysis", Cambridge: *Cambridge University Press*, 825 pages.

FAVEREAU O. (2003) "La pièce manquante de la sociologie du choix rationnel", dans la *Revue Française de Sociologie*, vol. 44, Issue 2, p 275 – 295.

FAVRE B. et JAEGGI J.M.(2006) "Capital social et performance scolaire", dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Bevort A. et Lallement M. (2006), Edition *La Découverte*, p 146 - 160

FELD (2000) "Structural Embeddedness and Stability of Interpersonal Relations", dans *Social Networks*, vol. 19, p 91 - 95.

FELDMAN M.W., OTTO S.P. et CRISTIANSSEN F.B. (2000) "Genes, culture and inequality", dans *Meritocracy and economic inequality* de Arrow K., Bowles S. et Durlauf S., Princeton University Press, p 61 - 85.

FERGUSON F.D. (1989) "Adlerian therapy : an introduction", Vancouver, British Columbia, Canada : Adlerian Psychology Association of British Columbia.

FERNANDEZ R. et FOGLI A. (2004) "Culture: an empirical investigation of beliefs work and fertility", *NBER working paper* 11268.

FIORI S. (2002) "Alternative visions of change in Douglass North's new institutionalism", dans *Journal of Economic Issues*, n° 36, issue 4, p 1025 - 1043.

FLAMENT C. (1965) "Théorie des graphes et structure sociale", Paris, La Haye, Mouton-Gauthier-Villars..

FLAP, H.D. (2002) "No man is an island: the research programme of a social capital theory". dans *Conventions and Structures. Markets, Networks and Hierarchies*, de Favereau O. and Lazega E. (eds), Cheltenham : Edward Elgar, p 29 - 59.

FLAP H.D. (2003) "Creation and returns of social capital: a new research program", dans Flap H. et Völker B., *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, aux éditions Routledge Advances in Sociology p 3 - 24.

FLAP H.D. et De GRAAF (1986) "Social capital and attained occupational status", dans *Netherlands Journal of Sociology*, vol. 22, p 145 – 161.

FLAP H.D. et WOLKER B. (2004) "Creation and returns of social capital", Routledge Advance in Sociology.

FONTAINE F. (2005) "Inégalités sociales et inégalités salariales : le rôle des réseaux de relations", dans *Revue Economique*, vol. 56, Issue 3, p 605 - 614.

FORSE M. (1984) "Les créations d'associations un indicateur de changement social", dans *Observations et Diagnostics Economiques*, Revue de l'OFCE vol. 6, p 125 – 145.

FORSE M. (1993a) "Les créations d'associations progressent selon un rythme ralenti", dans *Chroniques des tendances de la société française*,

*Observation et diagnostics économiques*, de Louis Dirn, Revue de l'OFCE, vol. 46, 272 – 274.

FORSE M. (1993b) "La fréquence des relations de sociabilité : typologie et évolution", dans *L'année sociologique*, vol. 43, p189 - 212.

FORSE M. (2002) "Les réseaux sociaux chez Simmel : les fondements d'un modèle individualiste et structural", dans *La sociologie de Georg Simmel*, de Deroche Gurcel L. et Watier P., Paris, Presses Universitaires de France.

FORSE M. (2003) "Role and rise of social capital", dans *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, de Flap H. et Völker B., aux Editions Routledge Advances in Sociology, p 254 - 275.

FRANCOIS P. (2002) "Social capital and economic development", New York, Routledge.

FRANK J. (2003) "Faire du capital social une notion utile pour les politique publiques", dans *Horizons, Projet de Recherche sur les Politiques*, vol. 6, Issue 3, p 3 - 6.

FREEMAN L.C. (1977) "A set of measures of centrality based on betweenness" dans *Sociometry*, vol. 40, p 35 – 41.

FREEMAN L.C. (1979) "Centrality in social networks: conceptual clarification" dans *Social Networks*, vol. 1, p 215 - 239.

FRIEDKIN N.E. (1991) "Theoretical foundations for centrality measures", dans *American Journal of Sociology*, vol. 96, p 1478 – 1504.

FUKUYAMA F. (1995) "Trusts : the social virtues and the creation of prosperity", The Free Press, New York.

FUKUYAMA F. (2001) "Social Capital, civil society and development", dans *Third World Quaterly*, vol. 22, Issue 1, p 7 - 20.

FURSTENBERG F.F. (2003) "Growing up in american society : income, opportunities and outcome.", dans *Social Dynamics of the life course: transitions, instutions and interrelations* de Heinz W.R. et Marshall V.W., New York: Aldine de Gruyter, p 211 – 233.

FURSTENBERG F.F. (2005) "Banking on Families: how families generate and distribute social capital", dans *Journal of Marriage and Family*, vol. 67, p 809 – 821.

GADREY J. (2001) "Sur le livre de Robert Putnam, *Bowling Alone, The collapse and Revival of American Community* et sur son utilisation éventuelle dans un programme de recherches sur des indicateurs macro-socio-économiques alternatifs", pour le *Séminaire du Groupe Service*, du CLERSE.

GALLAND O. (1993) "La jeunesse en France, un nouvel âge de la vie", dans *L'allongement de la jeunesse*, de Cavalli A. et Galland O. (sous la direction), Arles, Actes Sud, p 19 – 40.

GIBSON J. (2001) "Unobservable family effects and the apparent external benefits of education", dans *Economics of Education Review*, vol. 20, p 225 - 233.

GIULIANO P. (2005) "On the determinants of living arrangements in western europe: does cultural origin matter?", dans *Mimeo*, IMF.

GLAESER EL (2001) "La Formation du Capital Social", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, p 38 - 45, ISSN 1492 - 0611.

GLAESER E.L., LAIBSON D. et SACERDOTE B. (2000) "The Economic Approach to Social Capital", *NBER Working Paper Series*, n° 7728, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

GLAESER E.L. et SCHEINKMAN J.A (2000) "Nonmarket Interactions", dans *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Eighth World Congress*, de Dewatripon M., Hansen L.P. et Turnovsky S.J., vol. 1, Cambridge University Press.

GLAESER E., LAIBSON D., SCHEINKMAN J. et SOUTTER C. (2000) "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, Issue 3, p 811 - 846.

GLASS T.A. et Co (2004) "Experience Corps : Design of an Intergenerational Program to Boost Social Capital and Promote the Health of an Aging Society", *Journal of Urban Health: Bulletin of New York Academy of Medicine*, vol. 81, Issue 1, p 94 - 105.

GOLDIN C. et KATZ L. (1999) "Human Capital and Social Capital : the Rise of Secondary Schooling in America. 1910 to 1940," dans *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 29, p 683 - 723.

GOULDNER A. (1960) "The norm of reciprocity: a preliminary statement", dans *American Sociology Review*, vol. 25, Issue 2, p 161 - 178.

GOUX D. et MAURIN E. (1994) "Education, expérience et salaire", dans *Education et Formation*, n° 45 (numéro spécial - "Formation professionnelle et enseignement technologique"), Ministère de l'Education nationale, Direction de l'Evaluation et de la Prospective (DEP).

GRANOVETTER M.S. (1973) "The strength of weak ties", dans *American Journal of Sociology*, vol. 78, p 1360 – 1380.

GRANOVETTER M.S. (1985) "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", dans *American Journal of Sociology*, vol. 91, Issue 3, p 481 - 510.

GREVE A. et BENASSI M. (2004) "Exploring the contributions of human and social capital to productivity", paper prepared for *Hawaii International Conference on System Sciences*, HICSS - 37, du 5 au 8 janvier, Hilton Waikoloa Village, Big Island Hawaii.

GROOTAERT C (1998) "Capital Social: The Missing Link", dans *Social Capital Initiative*, Working Paper n°3.

GROOTAERT C. et SERAGELDIN I. (2000) "Defining social capital: an Integrating View", dans *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, de Dasgupta P. et Serageldin I. (eds), The World Bank, Washington.

GRIS (2003) "Le Capital social", *Actes du Colloque organise par le GRIS* (Groupe de recherche Innovation et sociétés), Université de Rouen, 6 Février 2003, Cellule gris, n°10, Mars 2004, 251 pages..

GUELLEC D. (1992) "Croissance Endogène : Les Principaux Mécanismes", dans *Economie et Prévision*, n° 106

GYARMATI D. et KYTE D. (2003) "Le capital social, la formation des réseaux et le projet d'innovation en emploi communautaire", dans *Horizons, Projet de Recherche sur les Politiques*, vol. 6, Issue 3, p 19 - 24.

HAMILTON W. H. (1919) "The Institutional Approach to Economic Theory", dans *American Economic Review*, vol. 9 (supplément), p 309 - 318.

HANN C. (2006) "The gift and reciprocity: perspectives from economic anthropology", dans *Handbook of the economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Foundation*, de Kolm S.C et Ythier J.M., Elsevier/ North Holland, Amsterdam, Chapitre 4 (vol. 1), p 207 - 223.

HANNEMAN A. (2001) "Introduction to Social Network Methods", Université de Californie, disponible sur le site <http://www.faculty.ucr.edu/~hanneman/>.

HAUSER R.M. (1994) "Measuring socioeconomic status in studies of child development", dans *Child Development*, vol. 65, p 1541 - 1545

HAYES B. et PITTELKOW Y. (1993) "Religious belief, transmission and the family: an Australian study", dans *Journal of Marriage and the Family*, vol. 55, p 755 - 766.

HECHTER M. et OPP K.D. (2001) "Social Norms", aux *Editions Russel Sage Foundation*, New York, 430 pages.

HELLIWELL (2001) "Introduction to The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report", dans *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*, de Helliwell J.F. (dir.pub.), Développement des Ressources Humaines Canada et OCDE.

HELLIWELL J.F. et PUTNAM R. (1999) "Education and Social Capital", document de travail n° 7121 du NBER, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.

HERAN F. (1988) "La sociabilité : une pratique culturelle", dans *Economie et Statistique*, vol. 216, p 3 – 22.

HERNANDEZ D.J. (1997) "Child development and the social demography of childhood", dans *Child Development*, vol. 68, p 149 – 169.

HERPIN N. et VERGER D (1997) "Les étudiants, les autres jeunes, leur famille et la pauvreté", dans *Economie et Statistique*, vol. 308,309,310, p 211 – 228.

HOBHOUSE L.T. (1906 (1956)) "Morals in evolution: a study in comparative ethics", London : Chapman et Hall.

HOCHGUERTEL S. et OHLSSON H. (2000) "Compensatory inter vivos gifts", Working paper, vol. 31, *Department of Economics*, Göteborg University.

HODGSON G.M. (1999) "Structures and Institutions: Reflection on institutionalism, structuration theory, and critical realism", présenté à la *Conférence de l'EAEPE*, à Prague.

HODGSON G.M. (2000) Sur l'ouvrage "Institutional Economics : social order and public policy", de Wolfgang Kasper et Manfred E. Streit. Cheltenham, U.K. and Northampton (Mass.: Edward Elgar, 1998, 544 pages) dans *Journal of Economic Issues*, vol. 34, Issue 3, p 751 - 755.

HODGSON G.M. (2000) "What is the essence of institutional economics", dans *Journal of Economic Issues*, vol. 34, Issue 2, p 317 - 329.

HORNE C. (2000) "Community and the State: the relationship between normative and legal controls", dans *European Sociological Review*, vol. 16, Issue 3.

HORNE C. (2001) "Sociological perspective on the emergence of social norms", dans "Social Norms", de Michael Hechter et Karl-Dieter Opp aux *Editions Russel Sage Foundation*, New York, p 3 – 34.

HUMMON N.P. (2000) "Utility and dynamic in social networks", dans *Social Networks*, vol. 22, Issue 3, 221-249.

IKKINK K.K. et VAN TILBURG T.G. (1999) "Broken ties: Reciprocity and other effects on the ending of older adult's relationships", dans *Social Networks*, vol. 21, 131 - 146.

INGLEHART R. (1999) "Trust, Well-Being and Democracy", dans *Democracy and Trust*, ed M.E. Warren, Cambridge, Cambridge University Press Chap. 4, p 88 - 121.

IMMERGUT E.M. (1998) "The theoretical core of the New Institutionalism", dans *Politics and Society* vol. 26, Issue 1, p 5 - 34.

JACKSON M.O. (2003a) "A Strategic Model of Social and Economic Networks", *Journal of Economic Theory*, vol. 71, p 44 - 74.

JACKSON M.O. (2003b) "A survey of models of network formation: Stability and Efficiency", dans *Group formation of Economics, Networks, Clubs and Coalition*.

JACKSON M.O. et WOLINSKY A. (1996) "A survey of Models of Network Formation : Stability and Efficiency", dans *Group Formation of Economics : Networks, Clubs and Coalitions*, édité par Demange G. et Wooders M., Cambridge University Press.

JAEGGI J.M. OSIEK F. (2003) "Famille Ecole et Quartier – De la solitude au sens : échec ou réussite scolaire d'enfants en milieu populaire", pour *le Service de la Recherche en Education*.

JAROUSSE J.P. et MINGAT A. (1986) "Un réexamen du modèle de gains de Mincer", dans *Revue Economique*, vol. 6.

JASSO G. (2001) "Rule finding about rule making: comparison process and the making of rules", dans *Social Norms* de Hechter M. et Opp K.D., Editions *Russel Sage Foudation*, New York , p 349 – 393.

JELLAL M. et WOLFF F.C. (2002a) "Aides aux parents âgés et allocation intra-familiales", au *Laboratoire d'Economie de Nantes – Cahier de Recherche*, JEL : D64, J2.

JELLAL M. et WOLFF F.C. (2002b) "Cultural evolutionary altruism : theory and evidence", dans *European Journal of Political Economy*, vol. 18, p 241 – 262.

JELLAL M. et WOLFF F.C. (2003) "Solidarités familiales par la démonstration", dans *Revue Economique*, vol. 54, Issue 4, p 785 - 810.

JELLAL M. et WOLFF F.C. (2005) "Dynamique des transferts intergénérationnels et effet de démonstration» dans *Annales d'Economie et de Statistiques*, vol. 77, p 81 - 107.

JOHNSON C.A. (2000) "Social Capital and Conventions : a Social Networks Perspective", Thèse soutenue à l'Université Polytechnique de



Virginie, pour l'obtention du grade de docteur en Economie et en Philosophie.

JOSSERAND E. et GRIMA F. (2000) "Organisation en réseau et apprentissage: une analyse inter-individuelle de la dynamique relationnelle", dans *Actes du Congrès ISAC-IFSAM*, Montréal, Québec.

JUDGE R. (2003) "Le capital social : établir les fondements de la recherche et de l'élaboration des politiques", dans *Horizons*, Projet de Recherche sur les Politiques, vol. 6, Issue 3, p 7 - 12.

KADUSHIN C. (2004) "Too much investment in social capital", dans *Social Networks*, vol. 26, p 75 – 90.

KAMANZI P.C. (2006) "La théorie du Capital Humain", Thèse, Université Laval, 2006.

KATZ L. (1953) "A new status index derived from sociometric analysis", dans *Psychometrika*, vol. 18, p 39 – 43.

KAWACHI I., KIM D., COUTTS A. et SUBRAMANIAN S.V. (2004) "Commentary : Reconciling the three accounts of social capital", dans *International Journal of Epidemiology*, vol. 33, p 1 – 9.

KEEFER P. et KNACK S. (1997) "Does social capital have an Economic Payoff? A cross-country investigation", dans *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, Issue 4, p 1251 - 1288.

KEMENADE S., PARADIS S. et JENKINS E. (2003) "Le capital social peut-il être l'objet des politiques publiques?", dans *Horizons*, Projet de Recherche sur les Politiques, vol. 6, Issue 3, p 31 - 33.

KERKA S. (2003) "Intergenerational learning and social capital", dans *ERIC*, vol. 244.

KESSLER D., MASSON A et PESTIEAU P. (1991) "Trois vues sur l'héritage: la famille, la propriété, l'Etat", dans *Economie et Prévision*, vol. 100 - 101, p 1 - 29.

KING P. et WALDEGRAVE C. (2003) "Le capital social, les réseaux sociaux et l'accès à l'emploi: une enquête sur la participation au marché du travail en Nouvelle Zélande", dans *Horizons*, Projet de Recherche sur les Politiques, vol. 6, Issue 3, p 13 - 18.

KLOVDAHL A.S. (1986), "View-Net: a new tool for network analysis", dans *Social Networks*, vol. 8, p 313 - 342.

KNACK S. et ZAK P.J. (2001) "Trust and Growth", dans *Economic Journal*, vol. 111, p 295 - 321.

KNOKE D. et BURT R.S. (1983) "Prominence", dans *Applied Network Analysis*, de Burt R.S. et Minor M.J. (Eds.), Newbury Park, CA : Sage.

KOHLI M. (1999) "Private and public transfers between generations : linking the family and the state", dans *European Society*, vol. 1, Issue 1, p 81 – 104.

KOHN S.C. (1984) "La bonne économie : la réciprocité générale", aux *Presses Universitaires de France*.

KOLM M.L. (1977 (1969)) "Class and conformity : a study in values", Chicago : *University of Chicago Press*.

KOLM J.C. (2006a) "Introduction of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity", dans *Handbook of the Economics of giving, altruism and reciprocity*, de Kolm S.C. et Ythiers J.M., aux Editions *Elsevier* (vol. 1), p 1 - 108.

KOLM J.C. (2006b) "Reciprocity: It's scope, rationale and consequences", dans *Handbook of the Economics of giving, altruism and reciprocity*, de Kolm S.C. et Ythiers J.M., aux Editions *Elsevier* (vol. 1), p 371 - 541.

KOLM S.C. et YTHIER J.M. (2006a) "Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Foundations", aux *Editions Elsevier*, vol. 1.

KOLM S.C. et YTHIER J.M. (2006b) " Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Applications ", aux *Editions Elsevier*, vol. 2.

KOTLIKOFF L. et SPIVAK A. (1981) "The family as an incomplete annuities market", dans *Journal of Political Economy*, vol. 89, p 372 - 391.

LACHAUD J.P. (1994) "Marché du travail et exclusion sociale en Afrique francophone", dans *Social Capital Initiative*, working paper n° 13, The World Bank, Washington.

LAFERRERE A. (2004) "Altruisme et économie de la famille", dans *Editorial du CREST*, vol. 53.

LAFERRERE A. et WOLFF (2006) "Microeconomic models of family transfers", dans *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, de Gerard-Varet L., Mercier-Ythier J. et Kolm S. C. (eds.), North-Holland, Amsterdam, p 890 - 970.

LAREAU A. (2001) "Embedding capital in a broader context: the case of family-school relationships", dans *Social class, poverty, and education*, de Biddle B. et Hall P. (ed.), London: Routledge Falmer, p 77 – 100.

LAZEGA E. (1992) "Analyse de réseaux d'une organisation collégiale : les avocats d'affaires", dans *Revue Française de Sociologie*, vol. 33, Issue 4, p 559 - 589.

LAZEGA E. (1994) "Analyse de réseaux et sociologie des organisations", dans *Revue Française de Sociologie*, vol. 35, Issue 2, p 293 - 320.

LAZEGA E. (1996) "Arrangements contractuels et structures relationnelles", dans *Revue Française de Sociologie*, vol. 37, Issue 3, p 439 - 456.

LAZEGA E. (1999)

LAZEGA E. (2002) "Réseaux et capacité collective d'innovation : l'exemple du brainstorming et de sa discipline sociale", dans *Les logiques de l'innovation*, sous la direction de Alter N., Paris, *La Découverte*, Collection Recherches.

LAZEGA E. (2006) "Capital social, processus sociaux et capacité d'action collective", dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Bevort A. et Lallement M., édition La Découverte, MAUSS, p 213 – 225.

LAZEGA E. et LEBEAUX M.O. (1995) "Capital social et contraintes latérales", dans *Revue Française de Sociologie*, vol. 36, Issue 4, p 759 - 777.

LECOUTRE M. (2006) "Le capital social dans les transitions entre l'école et l'entreprise", dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Bevort A. et Lallement M., édition La Découverte MAUSS, p 177 – 192.

LEGROS F. (2002) "Huit approches des transferts intergénérationnels", dans *Revue Economique*, vol. 53, Issue 4, p 711 - 718.

LEMIEUX V. (1999) "Les réseaux d'acteurs sociaux", Paris : Presses Universitaires de France, 133 pages.

LEMIEUX V. (2000) "A quoi servent les réseaux sociaux", Sainte-Foy : *Les Éditions de l'IQRC* (Diagnostic, 27), 109 pages.

LEMIEUX V. (2001) "Le capital social dans les situations de coopération et de conflit", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, p 82 - 86, ISSN 1492 – 0611.

LEMYRE L. et ORPANA H. (2002) "Intégrer la santé des populations dans l'écologie sociale : le rôle des chercheurs en médecine familiale", dans *Canadian Family Physician*, vol. 48 , p 1351 - 1353.

LEVESQUE M. (2000) "Compte-Rendu de *A quoi servent les réseaux sociaux ?* de Lemieux V. (2000)", Sainte-Foy, Les Éditions de l'IQRC, 109 p. (Diagnostic, 27), dans *Comptes Rendus de Recherches Sociographiques*.

LIBERATOS P., PINK B.G. et KELSEY J.L. (1988) "The measurement of social class in epidemiology", dans *Epidemiologic Reviews*, vol 10, p 87 – 121.

LIN N. (1982) "Social Resource and instrumental action", dans *Social structure and network analysis*, édité par Marsden P.V. et Lin N, Beverly Hills, CA Sage, p 131 – 145.

LIN N. (1995) "Les ressources sociales : une théorie du capital social", dans *Revue Française de Sociologie*, vol. 26, Issue 4, p 685 - 704.

LIN N. (1999) "Building a network theory of social capital", dans *INSNA*, vol. 22, Issue 1, p 28 - 51.

LIN N. (2001) "Social capital, a theory of social structure and action", Cambridge, *Cambridge University Press*.

LIN N., COOK K. et BURT R.S (2001) "Social capital: theory and research", *Aldine Transaction Edition*, 333 pages.

LIN N. et DUMIN M. (1986) "Access to occupations through social ties" dans *Social Networks*, vol. 8, p 365 - 385.

LOURY G. (1981) "Intergenerational transfers and the distribution of earnings", in *Econometrica*, vol. 49.

LUCAS R. (1988) "On the Mechanics of Economic Development", dans *Journal of Monetary Economics* – N°22.

MACHIN S. (1998) "Intergenerational Mobility and Childhood Disadvantage", dans *Exclusion, employment and opportunity*, de Atkinson A.B. et Hills J. (editor).

MAILATH J.G. et POSTLEWAITE A. (2002) "The Social Context of Economic Decisions", dans *Journal of the European Economic Association*, 1 (April-May 2003), 354 - 362.

MAILATH J.G. et POSTLEWAITE A. (2004) "Social Assets", dans *Penn Institute for Economic Research*, Working Paper n°04 - 025.

MAISONNEUVE J. (1991) "L'attraction personnelle", article encyclopédique (sous la direction de S. Moscovici), *Grand Dictionnaire de Psychologie*, Paris : Larousse.

MAISONNEUVE J. et LAMY L. (1998) "Les relations électives", dans *Psychologie sociale*, de Moscovici S. (7ed), Paris : P.U.F., p 167 – 191.

MALINOWSKI B. (1932) "Crime and custom in savage society", London: Paul, Trench, Trubner.

Mc MAHON W.W. (2001) "Les répercussions du capital humain sur les résultats non commerciaux et les rétroactions sur le développement économique", dans *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, J.F. Helliwell (dir.pub.), Développement des Ressources Humaines Canada et OCDE.

MARPSAT M. (1991) "Les échanges au sein de la famille. Héritages, aides financiers, garde des enfants, visites au grands-parents", dans *Economie et Statistique*, vol. 239, p 59 - 66.

MARTENS P.L. (1981) "Socioeconomic Status, Family Structure and Socialization of Early Adolescent Children", Collection *Project Metropolitan from The Bank of Sweden Tercentenary Foundation*, Stockholm, Research Report n° 16.

MASSON A. (2002) "Economie des transferts entre générations : altruisme, équité, réciprocité indirecte, ambivalence...", in *Démographie et Economie*, Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, n° 35, p. 241-256.

MASSON A. (1999) "Quelle solidarité générationnelle? ", *Revue Française d'Economie*, XIV, 1, (1999), p. 27-9 ; (aussi Note de la Fondation Saint-Simon, 103, janvier 1999).

MASSON A. (2001) "Economie du débat intergénérationnel: points de vue normatif, comptable, politique", in *Le contrat social à l'épreuve des changements démographiques*, J. Véron, J. Legaré, S. Pennec et M. Digoix (eds.), *Dossiers et Recherches de l'Ined*, (2001), 104, p. 15-51 (à paraître en 2003 dans un ouvrage collectif).

MAUSS M. (1924 (1966)) "The gift: forms and functions of exchange in archaic societies", London: Cihne et West Ltd.

MATTHEWS R. (2003) "Comprendre le développement social et économique dans une perspective de capital social", dans *Horizons, Projet de Recherche sur les Politiques*, vol. 6, n° 3, p 25 - 30.

MC CALLISTER L. et FISCHER C. (1978) "A procedure for surveying personal networks", dans *Sociological Methods and Research*, vol. 7, p 131 - 148.

MC GARRY K.et SCHOENI R.F. (1995) "Transfer behavior in the health and retirement study: measurement and the redistribution of resources within the family", dans *Journal of Human Resources*, vol. 30, p S185 – S 226.

MC GARRY K.et SCHOENI R.F. (1997) "Transfer behavior within the family: results from the asset and health dynamics survey", dans *Journal of Gerontology*, vol. 52B, p 82 - 92.

MELNIK E. (2004) "Les dynamiques associatives et le marché : une étude des sites Internet associatifs", Working Paper GREQAM.

MENCHIK P.L. (1979) "Intergenerational transmission of inequality: an empirical study of wealth mobility", dans *Economica*, vol. 46, p 349 – 362.

MENCHIK P.L., IRVINE F.O., et JIANAKOPLIS N.A. (1986) "Determinant of intended bequests", Discussion Paper A-197, Michigan State University.

MEURET D. (2002) "Ce que j'ai pu saisir de la recherche sur les politiques éducatives au colloque de l'AERA 2002", Université de Bourgogne – IREDU.

MICHINOV E. (2001) "L'attraction interpersonnelle : un concept en évolution", dans *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, n° 50, p 11 – 26.

MILES D. (1999) "Modelling the impact of demographic change upon the economy", dans *The Economic Journal*, n° 109, p 1 - 36.

MODIGLIANI F. (1986) "Life Cycle, Individual thrift and the wealth of Nations", (Nobel Lecture) dans *American Economics review*, vol. 76, n° 5, p 297 - 313.

MONTGOMERY J.D. (1991) "Social networks and labor-market outcomes: toward an economic analysis", dans *American Economics review*, vol. 81, n° 5, p 1408 - 1418.

MORENO J.L. (1934) "Who shall survive? Tr. Fr. Fondements de la sociométrie", Paris, PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE.

MORENO J.L. et JENNINGS H.H. (1938) "Statistics of social configurations" dans *Sociometry*, vol. 1, p 342 - 374.

MORGAN S.L. (2000) "Social capital, social goods, and the production of learning", dans *Journal of socio-economics*, n° 29, p 591 - 595.

MULLER H.P. et SINTOMER Y. (2006) "Pierre Bourdieu: théorie et pratique", aux Editions *La Découverte*, collection *Recherche*.

MULLIGAN C. (1997) "Parental priorities and economic inequality", Chicago: University of Chicago Press.

NAGAKAWA S. (1999) "Why has Japan's household savings rate remained high even during the 1990s ?", dans *Bank of Japan Monthly Bulletin*.

NAVARO V. (2004) "Commentary : Is capital the solution or the problem", dans *International Journal of Epidemiology*, vol. 33, p 672 – 674.

NEUFELD A. et HARRISON M.J. (1995) "Reciprocity and social support in caregivers relationships : variations and consequences", dans *Qualitative Health Research*, vol. 5, p 348 – 365.

NEWCOMB (1960) "Varieties of interpersonal attraction", dans *Group dynamics. Research and theory de D. Cartwright et A Zander, New York: Harper et Row*, 2ème édition, p 104 - 109.

NICHOLS T.M. (1996) "Russian democracy and social capital", dans *Social Science Information*, vol. 35, Issue 4, p 629 - 642.

NORTH (1990) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", *Cambridge: Cambridge University Press*.

NORTH D.C. (1992) "Institution and Economic Theory", dans *American Economist*, vol. 36, issue 1, p 3 - 6.

NORTH D.C. (1994) "Economic performance through time", dans *The American Economic Review*, vol. 84, Issue 3, p 359 – 368.

NORTH D.C. (2005) "Understanding the Process of Economic Change", *Princeton: Princeton University Press*, 187 pages.

NORTHWAY M.L. (1940) "A method for depicting social relationships obtained by sociometric testing", dans *Sociometry*, vol. 3, p 144 - 150.

NOWAK M. et SIGMUND (1998a) "The dynamics of indirect reciprocity", dans *Journal of Theoretical Biology*, vol. 194, Issue 4, p 561 - 574.

NOWAK M. et SIGMUND (1998b) "Evolution of indirect reciprocity by image scoring", dans *Nature*, vol. 393, p 573 - 577.

**O**BERLE D. (1995) "L'attraction interpersonnelle", dans *Relations humaines, groupes et influences sociales*, de Mugny G., Oberlé D. et Beauvois J.L., Grenoble: PUG, p 59 - 73.

OREOPOULOS P., PAGE M. et STEVENS A.H. (2003) "Does Human capital transfert from parents to child? The intergenerational effects of compulsory schooling", dans *NBER Working Paper Series*, n° 10164.



**PALDAM, M.** (2000) "Social Capital. One or Many? Définition and Measurement", dans *Journal of Economic Surveys*, vol. 14, Issue 5, p 629 - 653.

PAQUET G. (1999) "La résilience dans l'économie", dans *Agora*, vol. 17, Issue 9, p 14 - 18.

PARSONS T. (1967) "Sociological theory and modern society", New York: *The Free Press*.

PATACCHINI E. et ZENOU Y. (2005) "Intergenerational education transmission: neighborhood quality and/or parents' involvement?", dans *Mimeo*, IUI.

PAXTON P. (2002) "Social capital and democracy : An interdependent relationship", dans *American Sociological Review*, vol. 67, Issue 2, p 254 - 277.

PELUSO P.R., PELUSO J.P., WHITE J.F., KERN R.M. (2004) "A Comparison of Attachment Theory and Individual Psychology: a Review of the Literature", dans *Journal of Counseling and Development*, JCD, vol. 82, Issue 2, p 139 - 145.

PERRET B. (2006) "De la valeur des structures sociales : capital ou patrimoine ?" dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Brevort A. et Lallement M., Editions La Découverte, p 293 - 315.

PERRIN P. (2003) "Proximité cognitive et répartition dynamique des liens forts et faibles, le cas de la diffusion d'une convention sociale", dans *Territoires et diffusion des règles sociales : vers une théorie de la coexistence et de la convergence institutionnelles*, de Perrin P. , Thèse pour le Doctorat de l'Université d'Aix-Marseille 3 en Sciences Economiques, Aix-en-Provence.

PETARD J.P. et Co (1999) "Psychologie sociale", *Collection Grand Amphi*, Breal Edition.

PONTHIEUX S. (2003) "Que faire du capital social", document de travail de la *Direction des Statistiques Démographiques et Sociales*, INSEE.

PONTHIEUX (2004) "Le Concept de Capital Social: analyse critique", Contribution au 10<sup>o</sup> colloque de l'ACN (Paris en janvier 2004).

PONTHIEUX (2006) "Le capital social", *La Découverte*, collection Repères.

PORTES A. (1998) "Social capital : it's origins and applications in modern sociology", dans *Annual Review of Sociology*, vol. 24, p 1 - 24.

PORTES A. (2000) "The two meanings of social capital", *Sociological forum*, vol.15, Issue 1, p 1 - 12.

PORTES A. et SENSENBRENNER J. (1993) "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", dans *American Journal of Sociology*, vol. 98, Issue 6, p 1320-1350.

PROUTEAU L. (2006) "La mesure et l'évaluation du bénévolat", au *Colloque ADDES*, 10 pages.

PROUTEAU L. et WOLFF F.C. (2002) "La participation associative au regard des temps sociaux", dans *Economie et Statistique*, vol. 352 - 353, p 57 - 80.

PROUTEAU L. et WOLFF F.C. (2003) "Les services informels entre ménages : une dimension méconnue du bénévolat", dans *Economie et Statistique*, vol. 368, p 3 - 31.

PROUTEAU L. et WOLFF F.C. (2004) "Donner son temps : les bénévoles dans la vie associative", dans *Economie et Statistique*, vol. 372, p 3 - 39.

PRP (2003) "Atelier sur le Capital Social : Les concepts, la mesure et les incidences sur les politiques", par le *Projet de Recherche sur les Politiques*, Canada.

PUTNAM R. (1993) "Making democracy work: civic traditions in modern Italy", Princeton : Princeton University Press.

PUTNAM R. (1995) "Bowling alone : America's declining social capital", dans *Journal of Democracy*, vol. 6, Issue 1, p 65 - 78.

PUTNAM R. (2000) "Bowling alone : the collapse and revival of American community", New York, Simon et Schuster.

PUTNAM R. (2001) "Mesure et Conséquences du Capital Social", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, p 47 - 59, (ISSN 1492 – 0611).

PUTNAM R. (2004) "Commentary : Health by association : some comments", dans *International Journal of Epidemiology*, vol. 33, pages 1 – 4.

**R**ARESHIDE M. et KERN R. (1991) "Social interest : the haves and the haves not", dans *Individual Psychology*, vol. 47, p 464 - 476.

REBOK G.W., CARLSON M., GLASS T.A. et al. (2004) "Effect of Experience Corps Baltimore participation on young children, teachers, and schools: Results from a randomized pilot trial", *J. Urban Health*, vol. 81, p 79 – 93.

REQUIER-DESJARDIN D. (2000) "On some contribution on the definition and relevance of social capital", dans les *Cahier du C3ED*.

REQUIER-DESJARDIN D. (2003) "Le capital social dans la théorie économique : actif privé ou bien public? Le point sur quelques contributions récentes", dans *Regards croisés sur le capital social*, de Ballet J. et Guillon R., Paris, Harmattan, Ethique Economique, p 15 - 39.

REYNAUD B. (2003) "Qu'est ce qu'interpréter une règle? les règles économiques et leurs usages", contribution au Colloque *Conventions*, Paris, 10 – 12 décembre 2003, extrait de l'ouvrage *Les règles économiques et leurs usages*, Odile Jacob (2004).

REY-VALETTE H. (2005) "Economie des institutions", rappels de cours pour la *Faculté de Sciences Economiques de l'Université de Montpellier I*

REY-VALETTE H. et MATHE S. (2006) "Note méthodologique sur l'étude des systèmes de régulation", Working Paper LAMETA - CEP.

RIBAR D.C. et WILHELM M.O. (2002) "Socialization, exchange and the intergenerational transmission of elder support attitudes: evidence from three generations of Mexican-American", dans *Mimeo*.

RIELD A. et VAN WINDEN F. (2003) "Information and the creation and return of social capital: an experimental study", dans *Creation and Returns of Social Capital: a new research program*, de Flap H. et Völker B., aux éditions Routledge Advances in Sociology, p 77 - 103.

ROKEACH (1973) "The nature of human values", New York: basic books.

RITAINE E. (2001) "Cherche capital social, désespérément", dans *Critique Internationale*, vol. 12, p 48 - 59.

RUSBULT C.E., BUUNK A.P. (1993) "Commitment processes in close relationships : an interdependence analyses", dans *Journal of Social and Personal Relationships*, vol. 10, p 175 – 204.

SCHIFF (1998) "Trade, Migration and Welfare: The impact of social capital", working paper, World Bank.

SCHOKKAERT E. (2006) "The empirical analysis of transfer motives", dans *Handbook of the Economics of giving, altruism and reciprocity*, de S.C. Kolm et J.M. Ythiers, aux Editions Elsevier (vol. 1), p 127 - 182.

SCHULLER T. (2001) "Complémentarité du Capital Humain et du Capital Social", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, p 20 - 27, ISSN 1492 – 0611.

SCHULLER G. (2004) "Economie et Confiance: la confiance: un facteur indispensable, mais complexe", dans *Actes de la section des Sciences Morales et Politiques*, Institut grand-ducal, Luxembourg.

SCHULTZ T.W. (1961) "Investment in Human Capital", dans *The American Economic Review*, vol. 51, Issue 1, p 1 - 17.

SEN A. (1993 (1987)) "Éthique et économie", aux *Presses Universitaires de France*, Paris.

SEN A. (2000a) "Un nouveau modèle économique : développement, justice, liberté", Paris, Odile Jacob.

SEN A. (2000b) "Repenser l'inégalité", Editions du *Seuil*.

SIISIAINEN M. (2000) "Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam", Working Paper présenté à ISTR Fourth International Conference "The Third Sector: For What and for Whom?", Trinity College, Dubin, Ireland.

SIMMEL G. (1991) "Sociologie et épistémologie ?", PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE, coll. *Sociologies*, traduit de l'allemand par Gasparini L, Introduction de Freund J.

SIMON H. (1986) "Rationality in Psychology and Economics", dans Robin M. Hogarth et Melvin W. Reder, eds., "*Rational choice: the contrast*

*between economics and psychology*", Chicago: University of Chicago Press, p 25 – 40.

SIRVEN N. (2000) "Capital Social et Développement: Quelques Eléments d'Analyse", version adaptée du mémoire de DEA d'Economie du Développement intitulé "Le capital social: concepts, théorie et mesures", soutenu en septembre 2000, Université Montesquieu Bordeaux IV.

SMITH A. (1759) "The theory of moral sentiments", London : A. Millar.

SMITH T.E. et GRAHAM P.B. (1995) "Socioeconomic stratification in family research", dans *Journal of Marriage and the Family*, vol. 57, p 930 – 941.

SNIJDERS T.A.B. (1999) "Prologue to the measurement of social capital", dans *La Revue Tocqueville*, vol. 1, p 27 - 44.

SOBEL J. (2002) "Can we trust social capital?", *Journal of Economic Literature*, vol. 40, Issue 1, p 139 - 155.

SONNEMANS J., Van DIJK F. et Van WINDEN F. (2002) "Social ties in a public good experiment", dans *Journal of Public Economics*, vol. 85, p 275 – 299.

SONNEMANS J., Van DIJK F. et Van WINDEN F. (2004) "On the dynamics of social ties structures in groups", working paper.

STEINER P. (1998) "La nouvelle sociologie économique, l'analyse structurale et la théorie économique", dans *Cahiers d'Economie Politique*.

STEINER P. (2003) "Les Foundations de James S. Coleman : une introduction", dans la *Revue Française de Sociologie.*, vol. 44, Issue 2, p 205 - 229.

STONE A.W., LEVY B. et PAREDES R. (1992) "Public institutions and private transactions : the legal and regulatory environment for business transactions in Brazil and Chile", dans *Policy Research Working Paper*, n° 891, World Bank, Washington, D.C.

STONE A.W. (2000) "Bonding, bridging and linking with social capital", dans *Stronger Families Learning Exchange*, vol. 4, p 13 - 16.

STONE A.W. et HUGHES J. (2000) "What role of social capital in family policy", dans *Family Matters* de l'Australian Institute of Family Studies, vol. 56, p 20 - 27.

STONE A.W. et HUGHES J. (2002) "Measuring social capital: toward a standardised approach", paper presented at the 2002 *Australasian Evaluation Society International*, Conference October / November 2002, Wollongong Australia dans le cadre de l'Australian Institute of Family Studies, p 2 - 8.

SUCHAUT (2002) "La lecture au CP : diversité des acquisitions des élèves et rôle des facteurs socio-démographiques et scolaires", texte préparatoire au Colloque *Vers la maîtrise de l'écrit pour tous* organisé par l'AFPEE (Association pour favoriser une école efficace) le 19 octobre 2002.

SVENDSEN G.L.D. et SVENDSEN G.T. (2003) "The wealth of nations : Bourdieueconomics and social capital", dans *Theory and Society*, vol. 32, Issue 5-6, p 607 – 631).

SVENDSEN G.L.D. et SVENDSEN G.T. (2004) "The creation and destruction of social capital : entrepreneurship, co-operative movements and institutions", aux Editions Edward Elgar Publishing, 207 pages.

SZRETER S. et WOOLCOCK M. (2004) "Health by association: Social capital, social theory, and the political economy of public health", dans *International Journal of Epidemiology* , vol. 33, p 1 – 18

**TAKAHASHI N.** et MASHIMA R. (2006) "The importance of subjectivity in perceptual errors on the emergence of indirect reciprocity", dans *Journal of Theoretical Biology*, vol. 243, Issue 3, p 418 - 436.

TOMES N. (1981) "The family, inheritance and the intergenerational transmission of inequality", dans *Journal of Political Economy*, vol. 89, Issue 5, p 928 – 958.

TOMES N. (1988) "Inheritance and Inequality within the Family: Equal Division among Unequals, or do the Poor Get More? ", dans *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth*, de D. Kessler and A. Masson (Eds.), London (Oxford University Press), p 79 - 104.

TURNER J.C. (1985) "Social categorization and the self concept: a social cognitive theory of group behavior", dans *Advances in group processes: Theory and research*, de Lawler E.J., Greenwich, CT: JAI, vol. 2, p 77 – 121.

TURNER J.H. (2000) "The Formation of Social Capital", dans Dasgupta, P. et Serageldin, I. (eds), *"Social Capital. A Multifaceted Perspective"*, The World Bank, Washington.

VANDENBERG P. (2002) "North's institutionalism and the prospect of combining theoretical approaches", dans *Cambridges Journal of Economics*, vol. 26, Issues 2, p 217 – 235.

Van Der GAAG M.P.J. et SNIJDERS T.A.B. (2004) "Proposals for the measurement of individual social capital", dans *Creation and returns of Social Capital*, de Flap, H.D. et Völker B. (eds.), London : Routledge. (Sketches a theoretical outline from which to start fruitful measurement, starting with Snijders (1999), p 199 – 218.

Van Der GAAG M.P.J. et SNIJDERS T.A.B. (2003) "A comparison of measures for individual social capital", Paper presented at the conference *Creation and returns of Social Capital*; october 30-31, Amsterdam, The Netherlands. (Discusses the relationships between 20 measures from Name Generator, Position Generator and Resource Generator instruments, and shows their relative predictive values for some returns to social capital).

Van DIJK, F. et Van WINDEN, F. (1997) "Dynamics of social ties and public good provision", dans *Journal of Public Economics*, vol. 64, p 323 – 341.

Van ROOY A. (2001) "Bowling Alone : The Collapse and Revial of American Community", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, p 149 - 153, ISSN 1492 – 0611.

VEBLEN (1919) "The place of science in modern civilisation and other essays", New York : Huebach.

VEENSTRA G. et Co (2004) "Who you know, where you live : social capital, neighbourhood and health", dans *Social Science and Medecine*, vol. 60, p 2799 - 2818.

- WACQUANT L.J. et CALHOUN C.J. (1989) "Intérêt, rationalité et culture", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 78, p 41 - 60.
- WALKER B., HOLLING C.S, CARPENTIER S.R. et KINZIG A. (2004) "Resilience, adaptability and transformability in social-ecological systems", dans *Ecology and Society*, vol. 9, Issue 2, article 5.
- WELLMAN B. (1982) "Studying personal communities" dans *Social structure and network analysis*, de Marsden P.V. and Lin N., eds., (Sage).
- WELLMAN B. (2001) "Ties and Bonds", dans *INSNA* vol. 25, Issue 2.
- WELLMAN B (1988) "Structural Analysis: from method and methaphor to theory and substance", dans Wellman B. et Berkowitz S. *Social structures: a network approach*, Cambridge University Press.
- WELLMAN B. et BERKOWITZ S.D (1988) "Social structures. A network approach", Cambridge, *Cambridge University Press*, 513 pages.
- WESTERN J., STIMSON R., BAUM S. et VAN GELLECUM Y. (2005) "Measuring Community Strength and Social Capital", dans *Regional Studies*, vol. 39, Issue 8, p 1095 - 1109.
- WHITE H.C. (1963) "An anatomy of kinship", Englewood Cliffs, NJ; Prentice-Hall
- WILHEM M.O. (1996) "Bequest behavior and the effect of Heirs' Earning: testing the altruistic model of bequests", dans *American Economic Review*, vol. 86, p 874 – 892.
- WILLMS, J.D. (2001) "Three Hypotheses about Community Effects", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, ISSN 1492 – 0611, p 61 – 71
- WILLMS, J.D. (2003) "Ten hypotheses about socioeconomic gradients and community differences in children's developmental outcomes",.
- WILSON J. et MUSICK M.A. (1997) "Who Cares? An integrated theory of volunteer work", dans *American Sociological Review*, vol. 62, p 694 - 713.
- WOLFF F.C. (1998) "Altruisme, échange et réciprocité : les transferts inter vivos entre deux et entre trios générations", Thèse de doctorat ès Sciences Economiques, Université de Nantes.



WOLFF F.C. (2000) "Transferts monétaires inter vivos et cycle de vie", dans *Revue Économique*, vol. 51, Issue 6, p 1419 - 1452.

WOLFF F.C. (2001) "Private intergenerational contact in France and the demonstration effect", dans *Applied Economics*, vol. 33, p 143 - 153.

WOOLCOCK M. (1998) "Social Capital and economic development: toward a theoretical sunthesis and policy framework", dans *Theory and Society*, vol. 27, p 151 – 208.

WOOLCOCK M. (2001) "Le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques", dans *ISUMA*, vol. 2, Issue 1, p 11 - 18, ISSN 1492 – 0611.

WORMS J.P. (2006) "Le capital social associatif en France hier et aujourd'hui", dans *Le capital social : performance, équité et réciprocité*, de Bevort A. et Lallement M., Edition *La Découverte MAUSS*, p 227 - 245.

WRONG D. (1994) "The problem of order: what United states and divides a society", New York : Free Press.

**Z**ELENY L.D. (1941) "Measurement of socialisation", dans *American Sociological Review*, vol. 6, p 173 – 188.

ZELENY L.D. (1960) "Status : its measurement and control in education", dans *The Sociometry Reader*, de Moreno J.L. (Eds.), Glencoe I.L. : Free Press, p 261 – 265.

**VU et PERMIS D'IMPRIMER**

A Montpellier, le

La Présidente de l'Université Montpellier I

**Dominique Deville de Perière**

---

Le Capital Social comme un Potentiel d'Interaction Coopérative : Le cas des Relations Intergénérationnelles Familiales

**Résumé :**

A partir d'outils et d'approches issus de différentes disciplines, nous proposons une étude économique du capital social individuel permettant de révéler les enjeux économiques et comportementaux de l'introduction de ce concept dans les modèles économiques. Nous le définissons ainsi comme un potentiel d'interaction coopérative, c'est-à-dire un ensemble de ressources permettant aux agents d'accéder aux ressources de leurs partenaires. A partir d'une investigation de description du lien, nous montrons qu'il constitue une forme de capital puisqu'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation. Il permet ou facilite les transferts interpersonnels de ressources en diminuant notamment les coûts de transactions qu'ils impliquent. Nous montrons également qu'il peut faire l'objet d'un transfert en médiatisant une ressource relationnelle et particulièrement dans le cas des relations intergénérationnelles familiales. Les transferts descendants de capital social parental à l'enfant et le stock de capital social initial dont il dispose à sa naissance, lui permettent d'accumuler davantage de capital social non apparenté et de disposer d'avantages socioéconomiques certains. En transférant leur capital social, les parents s'assurent du bien être de leurs enfants et accumulent des créances relationnelles qu'ils pourront mobiliser à la fin de leur vie, pour bénéficier de transferts intergénérationnels temporels ascendants. Notre investigation doit être comprise comme un outil permettant de comprendre ce qui se passe dans une relation et dans les échanges interpersonnels qu'elle permet. Appliquées aux relations intergénérationnelles, nous posons la conceptualisation des liens et du capital social, comme un outil incontournable pour la compréhension des relations, de transferts et du patrimoine de l'agent.

---

Social Capital as an Interactional Cooperative Potential : The case of Intergenerational Relationships into Families

**Abstract :**

From tools and approaches of different disciplines, we propose an economic study of individual social capital to reveal the economic and behavioral stakes of the introduction of the concept in economic models. We define it as an interactional cooperative potential, ie a set of resources which enables agents to access the resources of their partners. From an investigation of the description of the link, we show that it is a form of capital since it is subject to an accumulation, a production and a depreciation. It enables or facilitates interpersonal resources' transfers including reducing transaction costs which involved. We also show that it can be a transfer in mediatized relationship resource and particularly in the case of intergenerational relationships into families. Descendant transfers of parental social capital to child and the stock of initial social capital available to it at its birth, enables accumulate more social capital and unrelate to have some socio-economic benefits. By transferring their own social capital, parents ensure the well being of their children and accumulate related debts, which they can mobilize at the end of their life to benefit from ascendant intergenerational "transfers of time". Our investigation must be understood as a tool to comprehend what happens in a relationship between two agents and the exchanges they allow. Applied to intergenerational relations, we are laying the ties and conceptualization of social capital as a tool to understand relations, transfers and heritage of the agent.

---

**Discipline :** Sciences Economiques (Section n° 05)

---

**Mots-Clés :** Capital social, lien, relation, transfert intergénérationnel, approche pluridisciplinaire, réciprocité

---

**Adresse :** LASER – Laboratoire des Sciences Economiques de Richter  
Université Montpellier I – UFR Sciences Economiques  
Avenue de la Mer, Site Richter, C.S. 79 606  
34 960 Montpellier Cedex 2