

**ETAT DES LIEUX DE LA RECHERCHE BIBLIOGRAPHIQUE
INTERNATIONALE**

**Le lien social : ses mécanismes générateurs, ses
influences sur les comportements individuels et
collectifs**

DECEMBRE 2009

Auteur du rapport

M. Mohamed CHERKAOUI
Sociologue, Directeur de recherche au CNRS

Propriété de l'IRES, le présent rapport entre dans le cadre du programme d'études « Lien social au Maroc : quel rôle pour l'Etat et l'ensemble des acteurs sociaux ? ». De par les opinions qui y sont exprimées, ce rapport engage la responsabilité de son auteur et en aucun cas celle de l'IRES

Table des matières

Introduction	5
Première partie : Lien social et ordre sociopolitique	7
Chapitre I : Esquisse d'un schéma théorique	8
Chapitre II : Le problème de l'ordre social	14
1. L'émergence de l'ordre et ses mécanismes générateurs	14
2. Un exemple topique : l'institution comme solution aux externalités négatives et comme règle du jeu de l'action	19
Chapitre III : Les dimensions du lien social	24
1. Les aspects morphologiques du lien social : l'intégration sociale	24
2. Comment mesurer le degré d'insertion et d'isolement social ?	31
3. Deux analyses de cas	32
3.1. Influence de l'intégration sociale sur la santé	32
3.2. Lien social et déviance	33
4. Les aspects axiologiques du lien social : l'ordre normatif ou régulation sociale	37
Deuxième partie : Lien social, capital social et leurs conséquences	43
Chapitre IV : Le capital social : ses formes, ses mesures	46
1. Trois approches du capital social	47
2. Les deux formes du capital social et le paradoxe de leurs conséquences	48
3. Le capital social comme bien collectif	49
4. Mesures du capital social	51
Chapitre V : Capital social et confiance	53
1. Attentes, réputation, compétence	55
2. Confiance dans les institutions et le gouvernement	57
3. Les mesures de la confiance	59
Chapitre VI : Effets du capital social, l'hypothèse de Tocqueville	63
1. Norme de réciprocité et confiance	67
2. Deux études de cas	69
2.1. Capital social, capital politique et démocratie	69
2.2. Confiance et politiques publiques	73
Conclusion	78
Bibliographie sommaire	80



Introduction

On ne trouvera pas dans le présent rapport l'exposé exhaustif de tous les travaux théoriques et empiriques sur le lien social. Si un tel projet ambitieux est assurément concevable, sa réalisation exigerait cependant un temps dont nul n'en dispose vraiment. Elle réclamerait en outre une maîtrise totale de l'immense littérature qui en traite directement ou non en anthropologie, démographie, économie, histoire, philosophie, psychologie sociale, science politique, sociologie ou sociobiologie. Elle requerrait aussi de l'expert qu'il fût en mesure de détecter d'abord les prémices des premières formulations théoriques séminales du XIX^{ème} siècle, celles-là mêmes qui avaient ouvert la première veine de cette mine qui s'est avérée d'une richesse incomparable. Elle l'obligerait à parcourir ensuite ces immenses territoires scientifiques que se sont appropriés les chercheurs en sciences sociales tout au long du XX^{ème} siècle. Elle le conduirait enfin aux récentes recherches de pointe des trois dernières décennies, dont le nombre donne le vertige, qui ont mis à notre disposition des moyens d'investigation d'une puissance prodigieuse et changé profondément le regard que nous portons sur le lien social.

Oubliant la prudence qui s'impose en pareille matière, certains ont prétendu oser la grande synthèse en un volume d'une centaine de pages. L'échec patent de leur tentative doit nous inviter tout à la fois à plus de modestie mais aussi à plus d'audace intellectuel. Qui embrasse trop mal étroit : plutôt que de viser une vaine et illusoire totalisation du savoir, plutôt que de vouloir restituer en la condensant l'intégralité d'un disparate savoir scientifique presque infini dont nul ne peut embrasser le large horizon, il vaut mieux définir un angle d'attaque à partir duquel on sélectionne les thèmes, les méthodes et les solutions proposées par les théories et les recherches empiriques.

Par ailleurs, comme l'on pouvait s'y attendre, leur synthèse n'est guère opérationnalisable : elle ne peut, de fait, constituer la base théorique à des travaux empiriques ; elle n'offre aucun guide pour élaborer un projet de recherche scientifique qui cherche à combiner l'entretien, le questionnaire, voire l'expérimentation et la simulation, pour collecter les données que l'on soumettra aux analyses les plus exigeantes en mobilisant les techniques statistiques les plus raffinées pour tester des hypothèses. N'est-ce pas là le projet que l'IRES ambitionne de réaliser ?

Il me semble dès lors plus judicieux de partir d'une problématique précise pour interroger la littérature scientifique plutôt que de s'aventurer sans boussole dans une forêt touffue et risquer de s'y perdre. Certes, la topographie des lieux ne nous est pas totalement inconnue, mais rien ne remplacera le point fixe qui nous permettra de nous y orienter. Or quelle que soit l'expression avec laquelle l'on veuille bien le baptiser, l'ensemble des problèmes qui intéressent notre sujet relève bien de l'ordre social et politique, ses mécanismes générateurs et ses conséquences.

J'ajoute que, dans l'esprit des commanditaires de ce rapport et de la grande enquête qui le suivra sans doute, l'un des soucis majeurs est sans doute le problème de la cohésion sociale au Maroc. Je précise que ce problème social n'est pas propre à notre société : il est commun à plusieurs autres parmi lesquelles on compte la France dont les pouvoirs publics ne cessent depuis le début de ce XXIème siècle de multiplier les instances chargées d'étudier ou de prendre en compte la cohésion sociale, particulièrement un ministère. Ce souci de la cohésion n'est pas davantage particulier à la France ; il est partagé par tous les pays qui estiment que la mondialisation économique et financière, une forte concurrence planétaire, les difficultés que connaît le modèle de l'Etat-providence, contribuent à la dégradation du lien social, à l'exclusion, remettent en cause *in fine* le pacte social.

Je propose de partir d'un schéma théorique qui constituera l'esquisse d'un cadre pour la recherche que l'IRES souhaite conduire. Je développerai dans la suite de mon exposé chacun des thèmes les plus importants en rappelant les acquis de la recherche scientifique dans ce domaine. Mon objectif est de fournir assez d'éléments d'information et de réflexion pour identifier les variables qui seront prises en considération dans le questionnaire qui fera l'objet d'une étape ultérieure. A chaque étape de l'exposé, je ne manquerai pas de rappeler l'utilité des notions, concepts, théories et méthodes pour les recherches qui seront conduites par l'IRES.



Première partie : Lien social et ordre sociopolitique

Chapitre I : Esquisse d'un schéma théorique

Dans le présent chapitre, je tenterai d'identifier les éléments constitutifs d'un des schémas théoriques possibles de la problématique du lien social. J'entends par problématique non un problème social particulier mais l'ensemble des questionnements théoriques que l'on est en droit de formuler en sollicitant la tradition scientifique. J'esquisserai la structure causale qui lie ces éléments sans pour autant entrer dans les détails qui risquent d'en obscurcir la lecture et réduire à néant la dimension pédagogique de l'exercice.

Le concept central de la problématique est celui de l'ordre social. On le définira ici comme l'ensemble des règles qui rendent possible la vie en commun ainsi que la conformité des comportements des sociétaires à ces règles. Je reviendrai dans le prochain chapitre sur cette définition et sur l'importance d'un tel concept.

- A.** Les problèmes de stabilité et de contestation sociales et politiques, de conflit, de déviance, de délinquance, de corruption, de *free-riding*, (ticket gratuit), d'émergence de groupes déviants, bref tous ces effets sociétaux qui relèvent de l'ordre social doivent être au moins pensés conjointement et simultanément dès à présent dans ce cadre théorique. Il est vraisemblable que l'on ne soit pas en mesure de les traiter tous simultanément dans une même recherche, tant les thématiques envisagées sont nombreuses et délicates à traiter dans un même questionnaire dont les dimensions devraient demeurer raisonnables pour que nous puissions l'administrer.
- B.** Même si l'État et ses institutions (le gouvernement, les forces de l'ordre, l'administration) ne constituent qu'un sous ensemble de facteurs qui doivent être pris en considération dans la recherche, ils occupent cependant une place centrale dans le graphe présenté plus bas qui représente schématiquement les relations entre les groupes de variables incontournables pour comprendre les problèmes sociétaux posés et leurs éventuelles solutions. Simultanément à ces variables liées à l'Etat, je fais figurer celles qui portent sur les institutions.

Je précise d'emblée qu'il ne s'agit pas de procéder à une analyse institutionnelle ou à l'évaluation des politiques publiques mais à l'étude des *représentations* que les sociétaires se font de ce groupe de variables centrales : j'entends la manière dont le citoyen se représente les institutions économiques sociales et politiques, le pouvoir, sa légitimité, ses capacités de dissuasion, ses réponses aux comportements déviants et aux attentes des sociétaires, la confiance qu'il leur accorde.

Pour clarifier les idées, considérons l'exemple suivant. Si le citoyen estime que l'État a perdu de son autorité, s'il n'a qu'une confiance limitée en lui, s'il tient sa gestion pour défailante, il aura tendance à développer des comportements en conséquence comme le *free-riding*, à contribuer à l'émergence et au développement des zones de non droit, à s'engager plus facilement dans des associations non gouvernementales plutôt qu'à participer aux institutions politiques, à accepter plus facilement la corruption comme mode de gestion de ses problèmes, à nourrir la contestation sociale et politique qui sera d'ailleurs d'autant plus forte que l'État ne répond pas rapidement et efficacement aux violations des lois ; bref si ce dernier ne dissuade pas les comportements déviants, ils auront tendance à se multiplier et à créer un climat social délétère.

- C.** Au niveau macrosocial, à côté de l'État et des effets sociétaux, il convient de prendre en compte la structure sociale et le changement social, économique et politique que le Maroc a connu ses dernières années. Là encore, il ne s'agit pas d'étudier le changement selon des indicateurs objectifs mais d'après la perception qu'ont les citoyens de cette modernisation et de ses conséquences. Il est vraisemblable que la perception importe davantage que le réel dans l'explication des comportements individuels et collectifs.

Ici, je sollicite et applique le théorème de Thomas selon lequel même si une situation n'est pas réelle, dès lors que les individus la considèrent comme telle, ses conséquences le seront aussi. L'énoncé sibyllin de Thomas signifie que les individus répondent non seulement aux caractéristiques objectives d'une situation mais aussi et, souvent surtout, aux significations qu'ils lui attribuent. Ce sont les significations qui organisent l'expérience.

Considérons, à titre d'illustration, l'exemple suivant choisi parmi mille autres. A supposer que le niveau de criminalité au Maroc n'ait pas connu de hausse comme le prétendent certains, si les citoyens estiment qu'il a augmenté dans des proportions telles qu'il devient une menace à leurs biens et à leur vie quotidienne, ils risquent d'entreprendre une action collective. Or, c'est exactement ce qui s'est passé dernièrement à Fès où a eu lieu une manifestation de masse pour protester contre l'insécurité et contre les pouvoirs publics qui sont censés les protéger. Le discours officiel n'a convaincu personne.

Une des questions auxquelles il convient de répondre est celle de savoir si les individus estiment que cette modernisation est la conséquence de politiques publiques, voulue par l'État ou d'autres acteurs collectifs, si elle répond aux attentes des citoyens, si elle profite davantage à certaines catégories sociales au détriment des autres, si elle engendre le bien-être général ou l'inégalité.

L'une des conséquences les plus importantes de la modernisation, fût-elle réussie, et de son rythme accéléré est l'émergence probable du sentiment de frustration. Comme l'ont démontré plusieurs études, la frustration relative est l'un des mécanismes les plus pernicious qui engendrent la contestation.

D. Au même niveau macrosocial, on étudiera les deux dimensions du lien social, la dimension morphologique ou intégration et la dimension normative ou régulation sociale. Appartiennent à la première dimension des indicateurs de la désorganisation, de l'extension et de l'intensité des liens dans les réseaux sociaux comme des sentiments que les sociétaires ont les uns vis-à-vis des autres. Les groupes primaires (e.g. famille, groupes de pairs) et secondaires (e.g. tribu, groupe professionnel ou politique, école) seront pris en considération comme facteurs de risque de désorganisation (crime, ségrégation, incivilités etc.) ou de consolidation de l'ordre social.

Les indicateurs de la deuxième dimension sont ceux relatifs aux normes et aux objectifs communs – s'ils existent - que les sociétaires s'assignent.

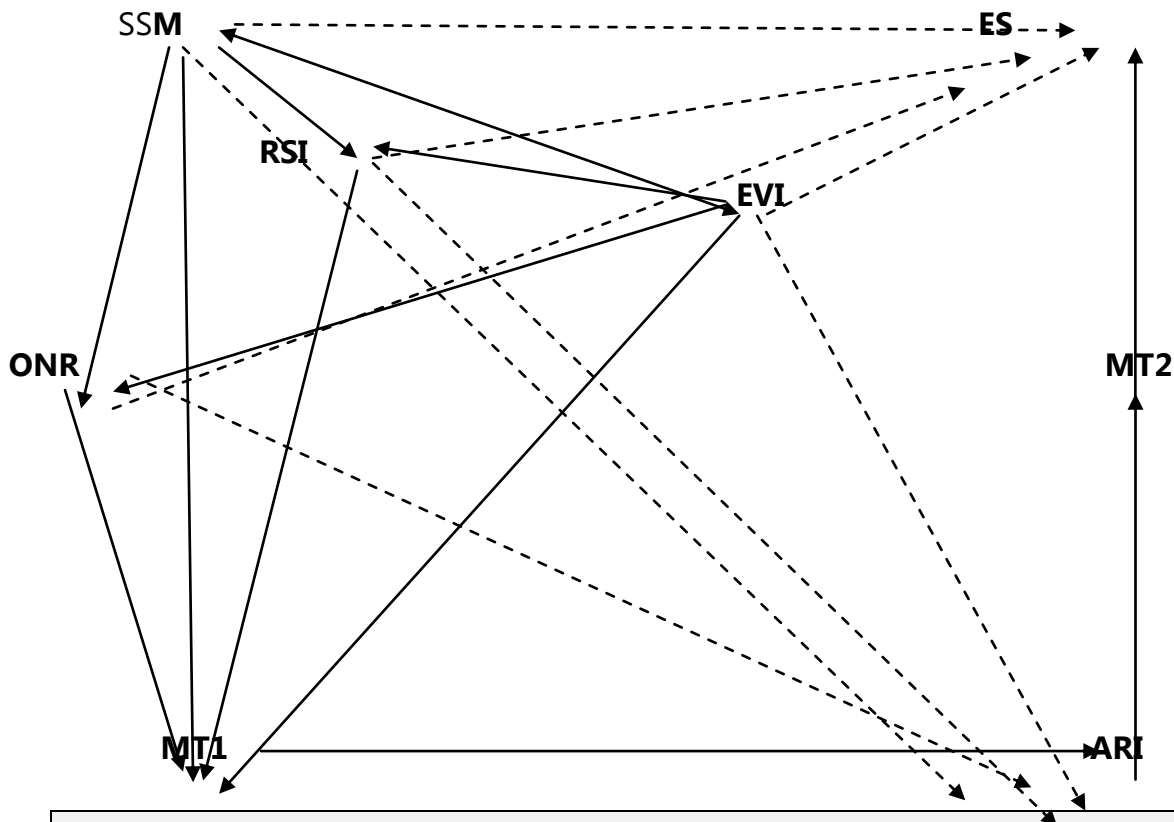
Si les acteurs ont de bonnes raisons de ne pas compter sur ces régulations normatives lorsqu'ils se rencontrent sur le marché ou sur toute autre sphère d'activité de la vie sociale, le désordre et l'anomie en découleront. Chacun usera du pouvoir dont il dispose pour défendre ses prétentions à l'action. Si les sociétaires se comportent de la même manière, s'ils ne partagent pas les mêmes règles du jeu, la guerre de tous contre tous en résultera. On se trouvera dans un jeu à somme nulle.

Si, inversement, chaque citoyen estime pouvoir tableur sur les régulations normatives pour déterminer l'espace de ses actions et éviter les interférences négatives avec autrui, l'ordre social est préservé. Si donc les acteurs et les groupes sont libres d'articuler leurs intérêts dans le cadre de règles constitutionnelles et s'ils dépendent eux-mêmes de la tolérance d'autrui et de la coopération avec les autres, ils s'engageront dans un processus de négociation où chaque acteur essaiera de maximiser son utilité. Les sociétaires apprendront à coopérer et en tireront tous un bénéfice. On se trouvera dans un jeu coopératif.

Cette explication par la théorie du choix rationnel est à compléter par la prise en compte d'autres éléments axiologiques ou cognitifs.

E. Les actions individuelles constituent les réponses des sociétaires aux différents environnements et aux problèmes qu'ils doivent résoudre. L'agrégation de ces actions par des mécanismes de transition engendrent les macrophénomènes de (A) présenté précédemment.

Graphique simplifié [I, 1] : des relations les plus importantes entre les variables macro (SSM, E, RSI, ONR, ES), les variables micro (ARI) et les mécanismes de transition (MT1, MT2)



Légende

SSM : Structure sociale, répartitions des inégalités (économique, socioprofessionnelle, politique, prestige, écologique), modernisation, changement économique, politique et social.

EVI : Variables institutionnelles, celles liées à l'État notamment (e.g. degré de confiance dans les institutions sociales, étatiques, force et faiblesse de l'État perçue par les sociétaires, degré de légitimité perçue, capacité de l'État à dissuader et ses réponses appropriés aux contestations par l'usage de la force, gouvernance et réussite ou échec de la gestion publique)

RSI : réseaux sociaux et intégration morphologique (e.g. groupes primaires et secondaires, densité, force et intensité des réseaux sociaux dans lesquels s'insèrent les acteurs)

ONR : ordre normatif ou régulation (e.g. lois, normes, valeurs, degré de conformité des comportements aux normes, légitimité des normes, objectifs communs aux groupes ou à la société globale)

ARI : Actions et représentations individuelles, effets sur les individus (notamment la manière dont les sociétaires perçoivent les institutions, leur degré de satisfaction, leur niveau de frustration relative et d'autres mécanismes psychosociologiques)

MT1 et MT2 : Mécanismes de transition sans lesquels il n'est guère possible de passer du niveau micro au niveau macro ou du macro au micro (notamment les coûts et bénéfices dont je développe succinctement les indicateurs dans la note).

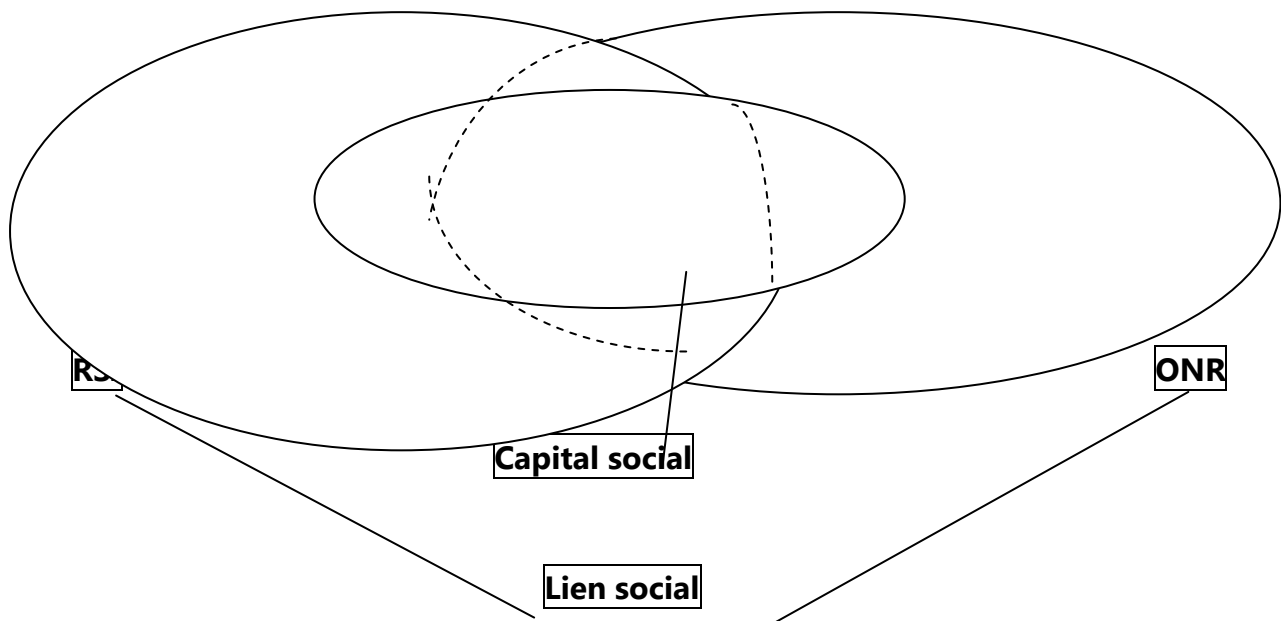
ES : Effets sociétaux qui sont des variables dépendantes ou à expliquer (e.g. développement économique, apparition et extension des zones de non droit, augmentation de la criminalité, déviance, corruption, contestation politique et sociale, développement des groupes de pression et des leaders d'opinion, communautarisme).

Les traits pleins ne sont pour le moment que des hypothèses sur les relations entre des groupes de variables ; les traits en pointillé supposent l'inexistence probable d'association directe. Tous les groupes de variables sont des macrophénomènes à l'exception des actions et représentations individuelles symbolisées par ARI et une partie du capital social qui est un sous ensemble du lien social. L'autre partie du capital social se situe non au niveau micro mais sur le plan macrosociologique, comme je l'expliciterai dans la deuxième partie de ce rapport.

On remarquera que les variables dépendantes ES ne sont soumises à l'influence des autres variables indépendantes macrosociales qu'à travers les variables individuelles dans la mesure où toute action est celle d'agents individuels ou au mieux de groupes organisés non celle de catégories abstraites ou d'universaux. On notera aussi qu'aucun groupe de variables d'un niveau donné ne peut exercer d'influence sur un autre groupe de variables d'un niveau différent (effet du macro sur le micro ou du micro sur le macro) sans mécanisme de transition qui, théoriquement et méthodologiquement, le rend possible.

On aura sans doute compris que le lien social est défini essentiellement par les deux composantes fondamentales que sont RSI et ONR, respectivement les réseaux sociaux et l'intégration morphologique d'une part, l'ordre normatif ou régulation de l'autre. Le capital social auquel je consacrerai la deuxième partie est un sous ensemble du lien social. Le schéma suivant clarifiera peut être les idées.

Graphe [I, 2] : relation d'inclusion entre lien social et capital social



Chacune des deux grandes ellipses représentent l'une des deux dimensions du lien social. Leur intersection n'est pas vide dans la mesure où il existe une relation de dépendance entre les deux ordres même s'ils jouissent d'une relative autonomie l'un par rapport à l'autre. L'ellipse interne correspond au capital social qui est un sous-ensemble des deux dimensions du lien social. On ne s'étonnera pas si nous distinguerons plus loin les aspects morphologiques ou réticulaires du capital social de ses propriétés normatives.

Note sur les mécanismes de transition

Pour donner une idée de ce que j'appelle les mécanismes de transition sans lesquels on ne peut logiquement passer du niveau sociétal au niveau individuel et du niveau individuel au niveau sociétal, je présente ici quelques éléments qui composent l'un d'eux, j'entends celui qui est lié au calcul coûts-bénéfices qu'implique toute décision de participer à un mouvement contestataire ou déviant.

- Les acteurs en présence : les autorités étatiques, l'opposition activiste (qui n'a pas besoin d'être nombreuse puisque parfois quelques dizaines d'individus suffisent à mobiliser la masse), les loyalistes, la majorité silencieuse passive.
- Revers ou développement économique, politique et social
- Perte de confiance dans l'État (gouvernement)
- Indécision et faiblesse de l'État perçues
- Niveau de légitimité perçue
- Degré de réussite de révoltes ou de comportements déviants précédents qui n'ont pas été adéquatement sanctionnés
- Bénéfices matériels tirés de la participation à un mouvement contestataire ou d'actes illégaux
- Degré de reconnaissance par les acteurs de l'autorité des groupes contestataires ou des groupes déviants
- Promesses postrévolutionnaires formulées par les groupes contestataires
- Importance de la révolte pour l'individu
- Idéologie comme ensemble de promesses pour un avenir meilleur différent de celui qui existe
- Coûts occasionnés par l'engagement dans une activité déviante ou contestataire.

Chapitre II : Le problème de l'ordre social

Il est impossible de disjoindre lien social et ordre social. Les deux notions sont consubstantielles, elles sont à certains points de vue similaires. On ne peut analyser l'une sans l'autre.

Très brièvement, sans entrer dans les méandres de la définition du macrophénomène qui nous intéresse, j'entends ici par ordre social l'ensemble des règles qui rendent possible la vie en commun ainsi que la conformité des comportements des sociétaires à ces règles.

L'idée principale et quasi unanime vers laquelle tendent les conclusions des recherches en sciences sociales est que les actions des acteurs, les processus sociaux, économiques et politiques sont structurés et orientés par les institutions. L'ensemble des institutions d'une société donnée à un moment et en un endroit constitue le filtre à travers lequel les relations sociales, économiques et politiques doivent être observées. C'est là le point de départ de toute analyse qui précède théoriquement l'analyse des interactions sociales. Cette procédure en deux étapes offre une solution au problème principal de la théorie sociale : j'entends le problème hobbesien de l'ordre social.

1. L'émergence de l'ordre et ses mécanismes générateurs

Imaginons deux individus qui se rencontrent dans ce que l'on appelle communément l'état de nature, fiction théorique où les rapports ne supposent l'existence d'aucune loi, d'aucune norme, d'aucun pouvoir de contrainte légale. Ils sont libres de choisir leurs comportements mais capables de les comprendre mutuellement et de communiquer. Comment se comporteraient-ils ? L'éventail de leurs comportements est potentiellement illimité puisqu'il n'est contraint par aucune règle. On sait que Hobbes déduit de sa théorie politique que, dans cet état de guerre de tous contre tous, en raison précisément de l'incertitude absolue dans laquelle vivent les hommes, il ne peut y avoir place pour aucune activité humaine, ni agriculture ni industrie ni culture ni savoir. Cet état hypothétique n'existe certes nulle part ; on s'y approche cependant durant la guerre civile. L'absence ou l'insuffisance de la régulation nécessaire pour assurer la coopération entre les sociétaires ou entre différentes fonctions sociales spécialisées est souvent qualifiée d'anomie, concept dont nous verrons l'importance centrale au moment où nous étudierons les relations entre le lien social et la déviance.

Un exemple plus prosaïque que le lecteur peut imaginer plus facilement est la panne d'électricité dans une grande ville marocaine. Que se passerait-il si tous les feux de signalisation étaient éteints ou en panne ? Quels seraient les comportements des automobilistes et conducteurs d'autres véhicules ? Exprimé autrement, en l'absence de règles précises et explicites que les sociétaires sont censés respecter que sont les feux, nous nous trouverons dans un état de nature où la coopération disparaît, où chacun ne suivra que ses propres inclinations et intérêts, et où personne n'est sûr du comportement d'autrui, où chacun entre en guerre contre tous. Sans signalisation dans les villes, le trafic serait condamné au chaos. Les conduites individuelles libres mais nécessairement interdépendantes des automobilistes, dont l'objectif est simplement d'aller d'un point à un autre de la ville, engendreraient des externalités négatives qui sont en l'occurrence des conséquences non voulues par les individus. Ces externalités négatives des comportements individuels se concluraient parfois par des tragédies pour les familles et seraient d'un coût démesuré.

Bien entendu, il n'est pas nécessaire de supposer la fiction de la panne pour faire l'expérience d'un tel chaos. Ce qui se passe actuellement dans nos villes est suffisamment éloquent. Pourquoi donc les Marocains violent délibérément les règles de signalisation ? La question mérite d'être posée et soumise à une réflexion approfondie dans le cadre de la recherche que l'IREM mènera comme elle l'est sans doute dans d'autres instances. On sait que les coûts économiques et sociaux d'un tel désastre se chiffrent en milliards et en près de 4000 morts par an sans compter les dizaines de milliers de blessés et ce que l'on appelle pudiquement les dommages collatéraux. Au Maroc, la voiture tue 13,5 fois plus qu'en France. Le risque est du même ordre dans les autres pays du Maghreb. De la réponse à cette question, il sera possible d'imaginer des solutions alternatives à celles que les pouvoirs publics estiment devoir mettre en œuvre dont l'efficacité n'est nullement garantie.

La source de ce problème de l'ordre social se trouve dans les comportements supposés égoïstes des individus et les conflits potentiels qui en résultent. Dans la mesure où la poursuite de l'intérêt personnel et la recherche d'une plus grande satisfaction sont une constante de la nature humaine, cette origine des conflits existe dans toutes les sociétés.

Coase (1937) soutient une thèse similaire à celle de Hobbes lorsqu'il affirme que, si le système des prix fonctionne mal, les transactions devraient être conduites à l'intérieur des firmes de telle sorte que les chefs d'entreprise - plutôt que les prix - puissent orienter les actions des travailleurs. Pour certaines transactions, les marchés sont des structures de gouvernance optimale ; pour d'autres, ce sont plutôt les firmes. On consultera à ce sujet l'article éclairant de Gibbons (2001).

Les réponses proposées par la tradition sociologique et économique sont connues : les plus originales sont la solution hobbesienne de la nécessité d'un pouvoir, celle de la théorie durkheimienne de l'émergence et de la nécessité de normes sociales, enfin celle de la main invisible par Adam Smith. Les deux premières, qui sont parentes, relèvent de la théorie politique et sociologique ; la troisième est davantage du ressort de l'économie.

On sait qu'une solution possible est une variante du jeu itératif du dilemme du prisonnier, comme l'a montré Axelrod (1984). Dans sa brillante recherche sur la coopération et ses origines, Axelrod démontre que si les joueurs jouaient le même jeu du dilemme du prisonnier un certain nombre de fois, ils finiraient par coopérer. La répétition motive la coopération en plaçant le jeu « à l'ombre du futur ». Macy (1998) propose l'hypothèse selon laquelle les agents se tournent vers l'avenir et le considèrent en tenant un miroir orienté vers le passé » (look ahead by holding a mirror to the past).

L'expression « Prisoner's dilemma », que l'on traduit par « dilemme du prisonnier », est attribuée à A.W. Tucker (voir Luce et Raiffa 1957, 94) qui a imaginé l'exemple suivant pour rendre plus vivante la structure du jeu. Deux prisonniers sont soupçonnés d'avoir commis un crime. Le juge leur propose le marché suivant : 5 ans de prison s'ils confessent tous deux leur crime ; une peine plus basse à chacun s'ils n'avouent pas ; l'acquittement à celui qui aurait avoué le crime si l'autre n'avoue pas et 10 ans pour celui qui n'avoue pas.

Supposons que deux acteurs, I et J, aient chacun le choix entre deux stratégies : A coopérer ou B ne pas coopérer. La structure générale du dilemme du prisonnier peut être traduite par la matrice suivante. Les nombres sont bien entendu fictifs. Ils correspondent aux pertes et aux gains éventuels des deux joueurs. Le premier nombre de chaque paire représente le gain (nombre positif) ou la perte (nombre négatif) du premier joueur ; le deuxième nombre renvoie à ceux du deuxième joueur.

		J	
		A	B
I	A		
	B	5,5	- 10,10
		10,-10	-5,-5

La combinaison des deux stratégies donne quatre résultats possibles, AA, AB, BA et BB. L'ordre des préférences de l'individu I est : $BA \succ AA$, $AA \succ BB$ et $BB \succ AB$. Il est plus bénéfique pour lui de ne pas coopérer si J coopère ($BA \succ AA$) que de coopérer. Dans ce cas, I aura un gain égal à 10 et J une perte équivalente. Si I ne coopère pas et J coopère, son gain (10) sera supérieur au gain qu'il aura s'il coopérait (5). Mais il préfère coopérer si J coopère que la situation où les deux acteurs ne coopèrent pas ($AA \succ BB$). En coopérant, I et J auront chacun un gain égal 5, alors que s'ils ne coopèrent pas, tous deux essuieront une perte égale à 5. Enfin, I choisira de ne pas coopérer si J ne coopère pas plutôt que de coopérer seul ($BB \succ AB$). I préfère une perte de 5 pour lui comme pour J plutôt que de perdre 10 et que J gagne autant.

L'ordre des préférences de J sont : $AB \succ AA$, $AA \succ BB$ et $BB \succ BA$. Les deux acteurs ne sont d'accord que sur les deux situations intermédiaires qui placent AA et BB en position 2 et 3, mais ils sont en parfait désaccord sur la première et la quatrième. La stratégie dominante est donc la non coopération même si elle est plus coûteuse que la coopération pour les deux parties.

Ce jeu présente deux particularités :

- La stratégie B est dominante pour les deux joueurs : pour chaque choix possible de l'un des acteurs, elle procure à l'autre un gain supérieur à celui que lui procure A.
- La résultante du choix de ces stratégies dominantes, (BB), est pourtant sous-optimale, puisqu'elle rapporte moins aux deux joueurs que l'issue (AA).

Ces deux particularités sont à l'origine du « dilemme » : le fait que A et B aient chacun une stratégie dominante les conduit à opter pour elle, surtout que chacun sait que l'autre a une stratégie dominante, et qu'il sait que l'autre sait qu'il en a une, etc. Mais le choix, d'une certaine façon inéluctable, de la stratégie dominante par les deux joueurs, aboutit à une issue sous-optimale (les « prisonniers » se dénoncent mutuellement alors qu'ils auraient tous deux intérêt à ne pas avouer le crime). Le « dilemme » tient ici au fait que le modèle n'a qu'un seul équilibre de Nash qui est sous-optimal.

Le tragique du jeu est que chacun des deux joueurs ne peut se permettre de coopérer dans la mesure où chacun risque des pertes considérables si l'un coopère alors que l'autre ne le fait pas. Toute coopération sera exploitée par l'adversaire. La coopération n'émerge pas nécessairement spontanément même si le jeu est répété et si chaque joueur estime que l'autre ne peut tolérer la non coopération dans l'avenir, en supposant qu'ils soient tous deux rationnels et capables de calculer l'effet que le choix de l'un aura sur le choix de l'autre.

Le nombre de situations sociales, économiques, politiques et dans les relations internationales est si grand que je ne puis les citer toutes. Les exemples les plus topiques pour la recherche sur le lien social que l'IRES compte conduire sont toutes les formes de coopération ou de non coopération comme les relations entre le Maroc et l'Algérie dont j'ai donné un aperçu dans mon ouvrage sur le Sahara mais dont on trouvera un précédent dans l'étude classique de Schelling (1960) sur la stratégie du conflit et celle sur la crise des missiles soviétiques à Cuba (voir Allison 1971), la conduite des automobilistes, les comportements collectifs telles les paniques boursières, les croyances contagieuses, le comportement d'une foule, le prosélytisme religieux, le comportement zélote, l'émergence de normes sociales et d'institution, l'apparition du phénomène de *free-riding* (ticket gratuit) et sa dangereuse généralisation.

Pour schématiser, il existe donc deux solutions au problème. La première est la possibilité d'inventer et de suivre des règles sociales capables de restreindre les activités égoïstes de tout ou partie du corps social. La seconde est la réalisation de gains mutuels dans des processus d'échange.

Si, pendant longtemps, le problème de l'ordre a été traité et résolu par les chercheurs en sciences sociales en centrant leur attention soit sur l'importance des règles, formelles ou informelles, soit sur la division du travail et les gains à l'échange, les recherches actuelles s'orientent vers une solution qui prend en considération les deux éléments : l'émergence d'un ordre composé de règles générales à l'intérieur duquel se réalisent des gains à l'échange.

Certains ont insisté sur l'interdépendance entre l'ordre légal et les mécanismes de marché. Le principal argument qu'ils avancent est que le cadre institutionnel d'une économie, entendu comme l'ensemble des règles légales, peut canaliser de manière décisive les activités économiques. Leur contribution novatrice se limite à l'étude de la manière dont l'ordre concurrentiel peut être édifié grâce à des règles appropriées, mais ils n'ont pas prêté attention au problème de l'émergence des règles elles-mêmes.

Cette lacune théorique a été d'abord comblée par Frederick von Hayek (1967) (1978). Sa théorie des processus sociaux et de l'évolution permet d'abord d'expliquer comment des règles émergent spontanément comme conséquence inattendue et non intentionnelle d'interactions libres entre des individus poursuivant séparément leurs propres intérêts. C'est ce que Hayek (1973) entend par *Kosmos*, ordre spontané ou autorégulé, par opposition à *Taxis* qui est un ordre intentionnellement produit par les acteurs comme celui d'une bataille militaire.

La conformité des comportements des sociétaires à ces règles rend compte ensuite de la naissance de l'ordre spontané du marché. La théorie de Hayek explique donc à la fois l'émergence des règles et celle de l'ordre de marché qui s'y développe. Paraphrasant une affirmation de Ferguson, il écrit : « les institutions sont les résultats de l'action humaine ; elles ne sont cependant la réalisation d'aucun dessein humain. » L'attention excessive portée aux arguments évolutionnistes dans l'œuvre de Hayek laisse de côté la question de l'élaboration délibérée des règles et des processus de choix collectifs qui s'y rattachent.

Il appartient à North de répondre à la question dans un cadre théorique original consacrée au changement institutionnel, en mettant l'accent sur les schémas mentaux des agents et en insistant sur le rôle des institutions dans la croissance économique. L'influence de l'institution sur d'autres comportements sociaux et politiques est assez connue pour que je ne m'y arrête pas.

2. Un exemple topique : l'institution comme solution aux externalités négatives et comme règle du jeu de l'action

Il est difficile de contester à North non la primauté de la réflexion sur l'influence des institutions sur le développement économique que l'on peut généraliser aux autres activités, mais l'originalité de ses réponses qui lui ont valu le prix Nobel d'économie en 1993. Initialement, il cherchait à mesurer cette influence dans le cadre de la théorie et des méthodes de l'économie néoclassique. Or très tôt il s'est heurté au problème de la persistance d'institutions inefficaces alors même que la théorie postule la rationalité parfaite des individus. Comment peut-on en rendre compte ? Cette question a conduit North à relativiser la portée de ses études d'inspiration néoclassique et à se situer dans la nouvelle économie institutionnelle. Il a ainsi été amené à refonder une analyse qui soit en mesure d'expliquer tout à la fois l'influence des institutions sur la performance de l'économie ainsi que l'existence et le maintien dans le temps d'institutions économiquement inefficaces.

« Ma théorie des institutions, écrit North (1990), est construite à partir d'une théorie du comportement humain combinée avec une théorie des coûts de transaction. Lorsque l'on combine les deux, on peut comprendre pourquoi les institutions existent et le rôle qu'elles jouent dans le fonctionnement des sociétés. Si l'on ajoute une théorie de la production, il est possible d'analyser le rôle des institutions dans la performance des économies ». Cette phrase résume le cœur de l'argumentation de North.

Dans un monde d'incertitude au sens où l'entend Knight (1921), c'est-à-dire un monde dans lequel l'information est coûteuse à acquérir et où les individus ne disposent que d'une capacité cognitive limitée, les institutions, dans la mesure où elles sont des règles du jeu, réduisent l'incertitude des agents et façonnent leurs comportements sociaux et économiques. Cependant, la difficulté devient alors double : il faut non seulement expliquer l'articulation entre institutions et performance, mais également rendre raison de la diversité des trajectoires institutionnelles et la persistance des institutions inefficaces.

On accepte donc le principe de rationalité limitée des agents théorisé par Herbert Simon (1976) - information et capacité cognitive limitées - qui explique l'introduction dans tout raisonnement des institutions qui remplissent le rôle de règle du jeu économique. Cependant, si l'institution fixe les règles du jeu, elle n'exclut nullement une liberté d'action des agents. On devra donc saisir l'articulation entre les institutions et l'action des agents et montrer que les dispositifs institutionnels déterminent, avec l'état de la technologie, la performance économique.

La prise en compte de ce principe de rationalité limitée oblige le chercheur à s'interroger sur les motivations des acteurs mais aussi sur la manière dont ils peuvent comprendre leur environnement. En effet, les agents n'agissent pas toujours dans le sens de la maximisation de leur intérêt personnel - ils peuvent, par exemple, avoir des comportements altruistes -, et la manière dont ils peuvent déchiffrer leur environnement dépend en partie de leurs « constructions mentales ».

Ainsi, dans la mesure où les biens ont des attributs qui sont valorisés différemment par les individus, et qu'il peut exister des asymétries d'information entre le vendeur et l'acheteur, comme le démontre Akerlof (1970) (1984), l'information nécessaire à la transaction est coûteuse à acquérir. Les individus peuvent, en outre, masquer leur préférence. Il existe donc des coûts liés à la transaction. Parce qu'elles fixent les règles du jeu économique (celles concernant notamment la répartition des droits de propriété), les institutions jouent le rôle d'encadreur des modalités d'échange et, du coup, pèsent sur les coûts de transaction.

D'un autre côté, les acteurs sociaux qui ont produit les institutions ne disposent que d'une capacité cognitive limitée, qui nécessite à son tour la mise en place d'un dispositif institutionnel pour diminuer l'incertitude des agents. Cependant, les constructions mentales que se font les agents pour se représenter le monde ne peuvent qu'être imparfaites et les institutions qui sont le reflet de ces constructions mentales pourront apparaître comme inefficaces économiquement (mauvaise distribution des droits de propriété) sans pour autant disparaître.

Si donc les performances économiques sont différentes d'une société à l'autre, c'est essentiellement parce que les structures institutionnelles y sont plus ou moins capables tout à la fois de permettre une bonne allocation des richesses et d'incorporer les évolutions incrémentales perçues par les agents et les changements de l'environnement technologique.

On objectera sans doute, argumente North, qu'il est possible, dans une logique néoclassique, en termes de choix public ou d'économie politique, de concevoir la pérennité des institutions inefficaces dans la mesure où celles-ci sont soumises à des individus qui cherchent leur intérêt personnel. De fait, l'absence d'efficacité peut s'expliquer par le fait que les hommes politiques privilégient leurs propres intérêts. Cela peut être particulièrement le cas en absence de démocratie par exemple.

Or North insiste sur le caractère imparfait des marchés politiques quelle que soit leur forme d'organisation. Ainsi, cette imperfection est présente y compris dans les démocraties en raison de la présence de coûts de transaction élevés sur ce type de marché.

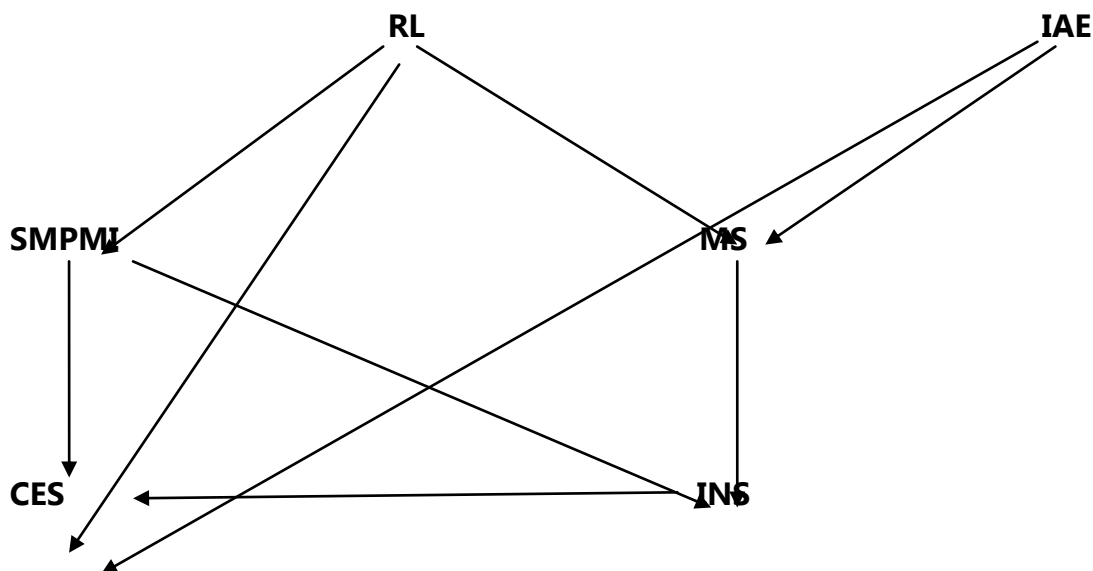
L'explication donnée par North de l'existence d'institutions inefficaces en raison de l'imperfection des marchés politiques ne suffit pas. En effet, l'on peut comprendre que cette imperfection conduise à des blocages institutionnels et empêche les agents de percevoir des possibilités d'amélioration des performances économiques. North gardant l'hypothèse d'intentionnalité des agents, doit pouvoir expliquer pourquoi, sur le long terme, alors même que les agents peuvent côtoyer des sociétés plus performantes, leurs propres sociétés ne peuvent évoluer en adoptant et adaptant les institutions des pays les plus performants. La réponse donnée par North est liée aux conséquences de l'hypothèse de rationalité limitée : les individus, pour percevoir le monde, construisent des schémas mentaux dans lesquels interviennent des idéologies et des valeurs morales.

Dès lors, deux questions non résolues apparaissent : jusqu'à quel point les idéologies peuvent-elles jouer ? Comment expliquer la naissance de comportements qui ne relèvent pas d'une analyse en termes de recherche de l'intérêt individuel ?

Si les analyses concernant le comportement économique des agents doivent prendre en compte les schémas mentaux des individus dans leur complexité (en incluant par exemple le rôle des idéologies), alors la compréhension de la manière dont peuvent se construire ces schémas mentaux devient un élément de l'analyse scientifique.

Je propose de traduire l'ensemble du raisonnement de North par la structure simplifiée suivante des relations qui lient les principaux éléments de sa théorie.

Graphique [II, 1] : Demande des institutions et conséquences de leurs réalisations



Légende

RL = rationalité limitée, i.e. capacité cognitive et information limitées de l'acteur ;
IAE = Incertitude sur les autres acteurs et l'environnement ;
MS = Mécanismes sociaux tels les jeux itératifs ou le volume et la densité des interactions et leurs structures ;
INS = Institutions ;
SMPMI = Structures mentales, perception du monde et idéologies ;
CES = Comportements économiques et sociaux

Le nouvel institutionnalisme en sociologie utilise un cadre d'analyse de choix sous contraintes et s'intéresse au contexte social structurel qui canalise les interactions entre individus et groupes (Nee et Brinton, 1998). L'évolution des institutions et la manière dont les réseaux informels façonnent les activités économiques font partie des axes de recherche principaux du nouvel institutionnalisme en sociologie (DiMaggio, 1998 ; DiMaggio et Powell, 1991). Toutes les écoles institutionnalistes en sciences politiques, partagent le même intérêt pour l'étude des relations entre institutions et comportements, et accordent l'attention au problème de l'origine et du changement des institutions (Hall et Taylor, 1998).

La future recherche de l'IRES devrait prendre en considération les principaux éléments discutés dans ce chapitre. Il s'agit bien sûr des hypothèses sur la rationalité limitée, l'incertitude sur le comportement des autres acteurs, les mécanismes générateurs des externalités négatives, (à titre d'exemples celles relatives à la sécurité routière, les formes de déviance qu'elles engendrent). En analysant la distribution d'une déviance et surtout son évolution, on doit pouvoir savoir si les déviants tendent à devenir majoritaires et l'institution obsolète ou bien s'ils ne constituent qu'une petite minorité sans effet induit sur le comportement d'autrui et donc la persistance de la légitimité des règles institutionnelles. Il y a fort à parier que l'on se trouve dans le premier cas de figure.

Il s'agit aussi des institutions comme produits de mécanismes sociaux et comme ensemble de variables centrales dans l'explication des comportements des individus. On doit non seulement les considérer comme des données et des contraintes qui orientent les actions des sociétaires mais aussi la manière dont ces derniers les perçoivent et les jugent. Une batterie d'items sur le niveau de connaissance de certaines institutions et sur la confiance que ces derniers leur accordent paraît nécessaire.

Cependant quels que soient les moyens dont on peut disposer, il sera difficile si non impossible d'étudier l'émergence d'institutions à moins bien sûr que l'on se donne un observatoire de changement dont les travaux seront en grande partie orientés vers la réalisation de ce programme de recherche. Cet observatoire serait pour les phénomènes sociaux ce que certaines institutions étrangères, l'INSEE en France ou le Census Bureau aux Etats-Unis d'Amérique, le sont pour les phénomènes économiques.

En attendant qu'un tel instrument d'observation soit créé et opérationnel pour étudier l'émergence de phénomènes, on peut toutefois analyser les mécanismes par lesquels les acteurs remettent en cause normes et institutions.

Chapitre III : Les dimensions du lien social

Très schématiquement, en tenant compte des acquis de la tradition sociologique durkheimienne, je distingue deux dimensions du lien social. La première renvoie aux réseaux sociaux et à l'intégration morphologique. La deuxième concerne l'ordre normatif ou régulation. Si les deux dimensions sont assurément en partie liées l'une à l'autre, elles sont cependant douées d'une autonomie relative qui, méthodologiquement, nous commande de les traiter séparément.

1. Les aspects morphologiques du lien social : l'intégration sociale

Bien que le point de départ de toute étude soit l'individu, l'atome sociologique, on ne peut l'abstraire des structures qui l'enserrent et déterminent en partie ses comportements et croyances et en faire une unité a-structurale. « Pour comprendre la nature des liens sociaux, écrit Lévi-Strauss (1983) dans la préface du *Regard croisé* qui reprend à son compte un thème cher à Durkheim, on ne doit pas poser d'abord des objets et chercher ensuite à établir entre eux des connexions. Renversant la perspective traditionnelle, il faut percevoir au départ les relations comme des termes, et les termes eux-mêmes comme relations.»

Nous tâcherons de penser la réalité en termes de relations et non de catégories. C'est dire qu'il est méthodologiquement et théoriquement inadéquat et stérile de conduire des recherches sur les jeunes, les femmes ou la classe moyenne par exemple.

Le sujet central de nos réflexions et de nos projets étant le lien social, il convient de conduire les analyses en termes de relations sociales, de réseaux. Certes, ce n'est pas une fin en soi. Mais le but est de montrer en quoi la forme du réseau est explicative des phénomènes analysés.

C'est ce que montrent tous les travaux sur la diffusion, la communication et l'innovation, ceux notamment de Dodd (1955) (1958) sur les rumeurs, de Griliches (1957) et Hägerstrand (1965) sur les innovations techniques en milieu rural, de Rapoport (1953) sur la diffusion de l'information dans une population ayant des biais socioculturelle, des chercheurs de l'École de Columbia sous la direction de Lazarsfeld, de Coleman (1966) sur celle d'un nouveau médicament en milieu médical.

Considérons en premier le modèle du two-step flow comme exemple de diffusion horizontale. Avant les travaux de l'Ecole de Columbia, on pensait que les moyens de communication de masse exercent un pouvoir décisif dans le façonnement de l'opinion publique. Cette thèse est battue en brèche par les résultats des recherches de sociologie électorale conduites par Lazarsfeld et al. (1944) et d'influence, notamment Katz et Lazarsfeld (1955).

Dans la première étude, les sociologues de Columbia élaborent l'hypothèse du « two-step flow of communication » selon laquelle les messages passent de la radio et des journaux aux leaders d'opinion avant d'atteindre la partie la moins active de la population. L'influence n'est donc ni directe ni décisive sur l'opinion, mais qu'elle transite par les groupes primaires (famille, amis ou relations) et les leaders d'opinion qui se caractérisent par un intérêt marqué pour la politique et l'information.

La thèse du *two-step flow*, d'un flux d'information à deux paliers a été plus tard testée empiriquement et généralisée à divers domaines autres que le comportement électoral. C'est là un des objectifs de l'étude de Katz et Lazarsfeld (1955) sur l'influence personnelle dans la mode, la consommation, le spectacle et les affaires. Outre la construction d'une hiérarchie des influences, Katz et Lazarsfeld ont montré notamment que les guides de l'opinion se trouvent dans toutes les strates sociales et appartiennent au même milieu que ceux qu'ils influencent. Ils n'ont pas nécessairement un statut social élevé ni qu'ils sont compétents dans tous les domaines.

Prenons l'exemple de l'étude de Coleman et de son équipe sur les modèles de diffusion d'un nouveau médicament en milieu médical. Ils disposaient de données sur la date à laquelle le médecin avait commencé à prescrire le nouveau médicament, sur l'orientation du médecin vers le malade ou vers le milieu médical, enfin sur le degré d'intégration et de prestige de chaque médecin dans le milieu. L'une des conclusions des analyses de ces données est que, pour la classe de médecins bien intégrés professionnellement, les hospitaliers notamment, la diffusion de l'usage du médicament suit une loi logistique, montrant ainsi clairement l'importance des relations interpersonnelles et des réseaux de communication. Je rappelle que les propriétés mathématiques de cette loi traduisent parfaitement le processus de contagion. L'adoption du nouveau médicament par l'autre classe de médecins, qui n'entretiennent aucune relation notable avec leurs collègues mais qui sont soumis à la seule influence de la publicité, suit pour sa part une courbe différente. Toutes ses recherches démontrent que l'influence sociale est beaucoup plus importante que l'influence des médias.

Le même modèle logistique décrit de nombreux phénomènes de diffusion dans les groupes qui ont des propriétés communes. Dans sa théorie de la diffusion, Rapoport (1953) part du modèle logistique et le complique pour rendre compte de phénomènes énigmatiques. Dans une première étape, il suppose un ensemble d'individus dans un espace social amorphe : à chaque instant chaque individu transmet un message donné à n'importe autre de façon aléatoire. On suppose donc qu'il n'existe pas d'obstacles à la communication.

Le modèle de Rapoport est assez souple pour permettre de prendre en considération des contraintes socioculturelles. Rapoport abandonne l'hypothèse d'un espace amorphe qui ne permet pas de reproduire des données théoriques proches des données réelles. Il change ainsi les axiomes de son modèle en supposant que chaque individu appartient à un groupe et qu'il ne communique qu'avec les membres de ce groupe. L'hypothèse d'une segmentation de la population en sous-groupes fait apparaître une chute de la densité des relations entre les individus au début du processus qui est suivie d'une lente remontée que l'on peut expliquer en supposant que la probabilité de communiquer entre deux individus appartenant à deux groupes différents n'est pas nulle.

Des travaux récents sur la diffusion horizontale qui mobilisent des moyens théoriques et méthodologiques encore plus puissants se fondent sur l'importance de l'influence sociale. Ils sont trop nombreux pour que je les passe en revue. Je citerai notamment ceux de Hedström (1994) (1998) (2000) sur la diffusion spatiale des syndicats en Suède et celle des mouvements sociaux, l'imitation des modèles de conduite sur les autoroutes, ainsi que les nombreuses recherches sur les systèmes complexes dont on trouvera une présentation simplifiée dans (2006).

Les modèles de diffusion verticale sont encore plus suggestifs et mettent en évidence le rôle des réseaux, plus généralement de la morphologie sociale. Ils sont si nombreux que je ne peux en faire une présentation exhaustive. Je ne retiendrai que l'exemple de la mode. celui d'une innovation du comportement scolaire d'élèves, enfin.

Depuis Herbert Spencer (1879) et Tarde (1890) les sociologues ont coutume de faire le lien entre stratification sociale, liens sociaux et mode. Pour Tarde par exemple, non seulement la mode mais toute diffusion de l'innovation ne peut exister que dans une société stratifiée : c'est une forme de l'imitation du supérieur par l'inférieur. Il fait du reste remarqué que même si l'invention part des classes basses, « il faut une cime sociale en haut relief, sorte de château d'eau social d'où la cascade continue de l'imitation doit descendre ». Mais la diffusion n'est possible que si certaines conditions sont remplies : l'imitation doit être matériellement et institutionnellement possible.

C'est au moment où le pouvoir sacerdotal décline que le luxe de l'aristocratie religieuse est imité. C'est au moment où il n'y a plus recours aux lois somptuaires pour sauvegarder leur distinction, où le pouvoir de l'aristocratie profane s'affaiblit qu'on la copie comme Tocqueville (1856) l'avait signalé. En d'autres termes, la diffusion n'a lieu que lorsque la distance sociale entre les classes diminue. Dans les sociétés démocratiques, la diffusion semble plus intense que dans d'autres types de société, de même qu'elle l'est davantage dans les grandes métropoles qu'ailleurs en raison de la densité de la population et la multiplicité des formes de relations sociales.

Ce modèle de diffusion verticale, selon lequel le mécanisme de l'imitation de comportements ou de choix des individus d'une classe semble respecter la hiérarchie sociale, ainsi que les métaphores du château d'eau et de la cascade ont été repris par les sociologues contemporains, notamment Robinson (1961). Bien évidemment tout ne se résume pas aux effets de la stratification et des réseaux sociaux. L'âge, le sexe et d'autres variables sont à prendre en considération.

On peut multiplier à volonté les exemples qui illustrent l'importance des réseaux sociaux pour décrire et expliquer de nombreuses classes de phénomènes les plus variées. Le modèle le plus remarquable est sans doute celui de la masse critique selon lequel une activité se maintiendra d'elle-même une fois qu'elle dépasse un certain niveau minimum, que ce niveau soit défini par le nombre de participants à cette activité ou bien par une autre formule plus complexe comme le produit du nombre par la fréquence et la durée, la densité du réseau, etc. Ce modèle a été popularisé par Herbert Simon (1954) sur l'influence de la publication des résultats de sondage sur le vote final, mais surtout par Schelling (1972) (1978) (1998) dans ses différentes simulations de la ségrégation spatiale et ses conséquences inattendues et non voulues ainsi que sur de nombreux comportements collectifs, par Granovetter (1978) (1983) aussi dont le modèle s'applique aussi bien à la diffusion de l'innovation, des rumeurs, des maladies, des grèves, des émeutes, des migrations, du vote. Ce modèle a les caractéristiques suivantes : les agents font des choix binaires ; ils n'ont pas nécessairement les mêmes préférences ; l'utilité incrémentale qu'un agent tire d'une option particulière croît avec la fraction des autres personnes du même groupe de référence qui choisissent cette option.

Tout réseau est défini par le nombre de relations, sa densité, la distance moyenne entre les individus, sa structure, Tout cela détermine de nombreux phénomènes : par exemple, la place centrale ou périphérique d'un individu, la communication, la diffusion d'une information, une épidémie, une rumeur qui a les mêmes propriétés qu'une épidémie, comme le montre Rapoport (1960).

Formalisant les propositions de la théorie des relations sociales de Homans, Herbert Simon (1952) montre comment à partir de variables aussi simples que l'intensité de l'interaction, le degré d'attraction réciproque entre les membres d'un groupe, leur niveau d'activité et leur niveau d'activité imposé par les conditions extérieures, on peut déduire des propositions totalement inaccessibles au raisonnement verbal et qui rendent compte de l'émergence d'équilibres stables et instables. Le plus intéressant est qu'un tel modèle simple, que traduisent deux équations différentielles, peut être appliqué pour expliquer plusieurs classes de phénomènes comme les relations internationales, les guerres notamment, les déviances, le changement social.

Font partie de l'étude des réseaux sociaux les formes de sociabilité, celles qui sont dues à l'appartenance à une organisation (organisation dotée de statut, d'un organigramme, où les rôles sont définis, etc.) et celles dues à l'appartenance d'un réseau (qui n'est pas organisé formellement). Nous savons que ces relations de sociabilité, la relation de voisinage, les sorties, invitations, amitié, la pratique associative (sport, culturelle, religieuse, régionale, etc.) exercent une influence importante sur les comportements des sociétaires.

Si la théorie économique standard ne s'est penchée que récemment sur l'importance des relations sociales et les a intégrées comme éléments de son axiomatic, on peut rappeler que très tôt certains économistes en avaient fait le centre de leur théorie. Il en est ainsi de Duesenberry (1949) et son étude sur la consommation, Easterlin (1969) (1973) (1980)

Pour leur part, Lagrange (1992) et Roché (1993) analysent le sentiment d'insécurité en fonction de la multiplicité du réseau personnel. Je rappelle qu'une relation est multiplexe si elle sert à plusieurs sortes d'échanges à la fois. Elle est égale à

$$m = n/p$$

où n étant le nombre d'échanges enregistrés, p le nombre de ménages cités pour un échange au moins.

En général, on soutient l'hypothèse selon laquelle plus le mode de vie que l'on mène est proche de la vie rurale traditionnelle, plus les réseaux personnels tendent à être à la fois denses et multiplexes. N'ayant que peu d'occasions de rencontrer d'autres personnes, vivant dans un milieu confiné, le réseau a toutes les chances d'être dense. Ces réseaux denses entretiennent un niveau élevé de normativité. Ils sont attachés à l'ordre. Cette forte insertion les protège de la peur.

Pour leur part, les urbains uniplexes sont caractérisés par l'autonomie. Leur réseau uniplexe suppose la gestion d'une variété de relations. L'échec de la maîtrise de cette forme d'insertion entraîne l'apparition de la peur et de la préoccupation pour l'ordre. Si l'on prend en considération d'autres facteurs spécifiques de la vie rurale marocaine, le lecteur pourra aisément comprendre pourquoi le paysan marocain qui vit dans sa communauté a été - il l'est toujours - un « défenseur du trône » et un soutien de l'ordre.

Outre des travaux anciens comme ceux de Kadushin (1966) qui étudie les cercles sociaux (voir sa typologie), il convient de rappeler ici les conclusions décisives des études macrostructurelles de Blau (1977) et Blau et Schwartz (1984) sur les appartenances multiples à des cercles sociaux et leur emboîtement ou leur recouvrement. On gagnera à solliciter ces travaux pour éclairer les futures recherches de l'IRES. Pour les avoir discutés ailleurs (Cherkaoui 2004), je ne m'y attarderai pas ici.

Parmi les réseaux sociaux que l'on doit solliciter dans toute recherche, il convient de ne pas oublier les groupes d'appartenance et de référence. Ce dernier est le groupe auquel un individu se réfère pour se comporter en adoptant les attitudes et les croyances des membres du groupe. Comme son nom l'indique, les groupes d'appartenance sont ceux auxquels on appartient qu'il s'agisse des groupes primaires ou secondaires comme la famille domestique, la famille élargie, la tribu, les amis, les groupes des pairs (à l'école, dans la rue, au travail, le religieux, etc.) les partis politiques, syndicats, associations, clubs. Parfois groupes de référence et d'appartenance se confondent.

Ces deux notions sont cruciales pour expliquer les jugements qu'un individu porte sur une institution, sur sa propre trajectoire scolaire ou professionnelle, sur la manière dont il perçoit l'inégalité et la justice sociale, etc. Cet acquis de la théorie sociologique a été fortement mobilisé par les politistes et les économistes pour rendre raison des comportements souvent inexplicables par la seule théorie standard. Ainsi rend-on compte de certains comportements de consommation paradoxaux en supposant l'effet de l'environnement social (Duesenberry 1949, plus récemment même Becker 1991,). On explique, de même, de nombreux paradoxes relatifs à l'acceptation d'un ordre social inégalitaire selon l'effet tunnel de Hirschman (1980), la frustration relative identifiée par Stouffer (1949), les comportements politiques, la révolution notamment par Davies (1962), Gurr (1970).

Bien que se situant sur le plan macroéconomique, mais pour autant que celui-ci renvoie à un fondement microéconomique, il convient, à cet égard, de rappeler l'effet de démonstration mis au jour par Duesenberry (1949). Tout consommateur, individu ou famille, définit un compromis entre son désir d'augmenter sa consommation et sa volonté d'épargner. Sachant qu'il existe des biens supérieurs à ceux qu'il consomme, il préférera les premiers aux deuxièmes. Mais, il ne peut opérer ce changement que s'il renonce à épargner.

L'habitude acquise joue rôle de rempart contre le désir de biens supérieurs. Il arrive cependant que le consommateur soit en contact avec des biens supérieurs selon une certaine fréquence: ce qui constitue une menace pour la structure de consommation actuelle qui peut donc changer sans pour autant que le revenu ou les prix changent. Il convient de souligner que ce n'est pas l'existence de biens de qualité supérieure qui est importante, mais la fréquence de contact avec eux. L'effet de démonstration devrait être maximum lorsque le consommateur fait l'expérience d'une mobilité ascendante forte. Plus général que l'effet Veblen, l'effet de démonstration traduit le fait, sociologiquement crucial, que la consommation d'un individu dépend du comportement de consommation des autres. Dès lors, toute mesure de l'utilité pour un individu dépendra non pas du niveau absolu de sa consommation, mais du rapport de ses dépenses à celles des autres individus

La mise en évidence d'effets ou de certains éléments de la structure sociale et des réseaux dans lesquels s'insère l'individu ne conduit ni à un rejet ni même à une reformulation totale de la théorie du choix rationnel mais à des aménagements, même si certains estiment qu'il y a divorce entre l'axiomatique de la théorie microéconomique et les fondements logiques des travaux sociologiques. La rupture n'existe en fait que pour ceux qui croient que les explications sociologiques ne relèvent que du paradigme holiste.

Pourquoi les individus acceptent-ils souvent plus aisément des systèmes sociaux inégalitaires et critiquent-ils sévèrement d'autres beaucoup moins inégalitaires? Pourquoi les révolutions n'adviennent-elles pas à la suite d'une récession économique et d'une crise, comme l'affirme la tradition marxiste, mais surviennent-elles au lendemain d'une croissance économique sans précédent? Telles sont certains paradoxes réels auxquels les sociologues ont tenté de résoudre en utilisant les concepts et les hypothèses de la théorie de la frustration relative, identifiée par Stouffer et progressivement formalisée mathématiquement par Boudon (1977) et Kosaka (1986) dont on trouvera une présentation dans Cherkaoui (2002).

2. Comment mesurer le degré d'insertion et d'isolement social ?

Outre les indicateurs précédemment évoqués, on s'inspirera du *Suicide* de Durkheim pour construire la batterie de questions pour l'enquête projetée par l'IRES. Les variables qu'il prend en considération sont l'âge (analyses l'importance des effets de génération, de cohorte), le sexe (intégration de la femme, on s'inspirera également du questionnaire de Putnam 2000 sur la tolérance à l'égard des femmes), la composition et la structure de la famille (présence de parents et des grands parents ou d'autres membres de la famille), le statut matrimonial (est-ce le mariage ou la famille qui a un effet d'intégration), le nombre d'enfants (densité de la famille i.e. degré d'intégration), la religion ou sa pratique dans le cas du Maroc (dans quelle mesure elle intègre les individus), la résidence (urbain/ rural), le niveau d'instruction, les groupes qui intègrent le mieux les individus, qu'il s'agisse des groupes domestique, religieux, politique, économique. La montée en puissance des critères de réussite économique et sociale, notamment l'importance accordée aux jeux du marché comme le montrent l'enquête sur les valeurs, détermine-t-elle le relâchement du lien social ? Le déclassement comme conséquence de la mobilité sociale a-t-il un effet sur l'isolement social ?

Quels sont les phénomènes politiques qui favorisent l'intégration sociétale ? Qu'en est-il de la question du Sahara ou d'autres facteurs mobilisateurs ? Existe-t-il d'autres phénomènes politiques qui, au contraire, ont un effet réducteur de l'intégration ?

On s'inspirera également du travail de Ludi Simpson, chef de services statistiques à Bradford en Angleterre pour définir des indices de ségrégation. Il sera utile de poser la question de savoir si la mixité sociale a décliné ou au contraire augmenté au Maroc.

D'autres mesures de l'intégration sociale existent.

- sur les liens interpersonnels de soutien social (voir les travaux de Colvin et al (2002) et Cullen (1994), Lin et al.(2001) Wellman et al. (2001). Tous estiment que le soutien est la conséquence la plus importante de l'intégration sociale.
- sur l'implication dans les activités communautaires conventionnelles. On y compte toutes les participations à des activités politiques, syndicales, sportives, religieuses. On se référera à Sampson and Laub (1990), Sampson and Laub (1993). Ils démontrent que les relations professionnelles, l'emploi, peuvent fonctionner comme une contrainte qui s'exerce sur le comportement déviant et criminel.

3. Deux analyses de cas

3.1. Influence de l'intégration sociale sur la santé

L'étude la plus ancienne et la plus classique est sans doute celle que Durkheim (1897) avait consacrée au suicide. Beaucoup la tiennent pour un modèle, dont il faut s'inspirer, de l'analyse rigoureuse des relations entre le lien social et un phénomène apparemment purement psychologique mais qui est au fond éminemment sociologique. Aujourd'hui, on reconnaît largement que les relations sociales exercent une grande influence sur la santé physique et mentale (Kadushin 1983, Berkman et Glass 2000, Cohen 2000)

On peut prédire que des relations sociales faibles augmentent la probabilité de toutes les causes de décès. On entend ici par relations sociales le nombre d'amis, de parents que l'on a, du statut matrimonial, de l'affiliation aux organisations et associations religieuses, volontaires comme les partis, les syndicats, etc.

Toutes les études américaines, européennes ou japonaises montrent que l'isolement social, la déconnexion de l'individu des réseaux sociaux augmente très fortement le risque de mortalité comparé aux individus fortement bien intégrés et qui entretiennent de liens forts avec leurs amis, les membres de leur famille, ceux de leur communauté. L'élément le plus important est le soutien que les réseaux accordent à la personne.

Les réseaux sociaux sont encadrés dans un environnement macrosocial dans lequel des forces sociales importantes influencent les réseaux sociaux qui, à leur tour, influencent en cascade des processus macrosociaux au processus psychologiques qui exercent des effets sur la santé.

Les réseaux peuvent opérer au niveau comportemental à travers quatre chemins : le soutien social, l'influence sociale, l'engagement social et l'attachement, l'accès aux ressources et aux biens matériels. Ces processus psychosociologiques peuvent exercer une forte influence sur la santé y compris les états psychologiques comme l'estime de soi, l'efficacité, la dépression ; les comportements à risque comme l'usage du tabac, l'activité sexuelle à haut risque, l'utilisation des services sanitaires les plus appropriés, l'exposition aux agents infectieux comme le VIH ou les MST, la tuberculose.

Burt (1981) (1992) a défini le réseau social de plusieurs acteurs sociaux par

- la taille (nombre d'individus qui composent le réseau)
- la densité (le degré de connexion des membres du réseau)
- le liage (le degré auquel ils sont définis sur la base de structures traditionnelles telles que la parenté, le travail, le voisinage)
- l'homogénéité (le degré auquel les individus sont similaires les uns les autres dans le réseau).

Les principales caractéristiques des individus du réseau sont

- la fréquence des contacts
- la multiplicité (le nombre de types de transactions ou soutiens qui découle des liens)
- la durée (le nombre d'années durant lesquelles les membres se connaissent)
- la réciprocité (le nombre d'échanges réciproques)

L'influence de la santé par le réseau se fait le plus souvent soit à travers le soutien (matériel, émotionnel, l'attachement aux groupes primaires) et l'influence sociale. Les normes partagées relatives à certains comportements (consommation d'alcool, de tabac, de drogues). L'exemple le plus populaire est la consommation de tabac : la variable indépendante qui autorise la meilleure prédiction de la consommation de tabac par les adolescents est celle des membres du groupe de pairs.

La participation à des activités sociales comme les groupes religieux, politiques, professionnelles, de loisir, etc. bref toutes les formes de sociabilité exercent une influence sur la santé.

3.2. Lien social et déviance

Le travail de Travis Hirschi (1969) sur les causes de la délinquance a été sans doute l'un des plus influents dans la littérature criminologique. Selon lui, tout modèle explicatif de la délinquance doit prendre en considération les facteurs liés au contrôle social. Parmi ces facteurs, il faut compter en premier les liens sociaux. « Les actes délictueux ont lieu lorsque le lien qui lie l'individu à la société est faible ou brisé ». Telle est exprimée lapidairement l'idée éminemment durkheimienne que Hirschi va développer. Quelles sont les dimensions du lien social ? Quelles sont celles qui influent le plus sur la délinquance ?

En mettant en avant le concept de contrôle social ou de régulation sociale, les sociologues veulent montrer que la théorie sociologique explique les faits sociaux mieux que ne le fait la théorie économique par l'harmonie naturelle des intérêts individuels aidée par la main invisible du marché, mieux encore que ne le fait le sens commun, qui pense que l'ordre réside entre les mains de la police, des juges, des gardiens de prison etc.

Reprenant à son compte les idées de Durkheim, Hirschi fait observer que les individus ne conforment pas spontanément leurs comportements aux normes sociales. Une socialisation est nécessaire à cet effet. Les quatre dimensions de cette socialisation réussie sont :

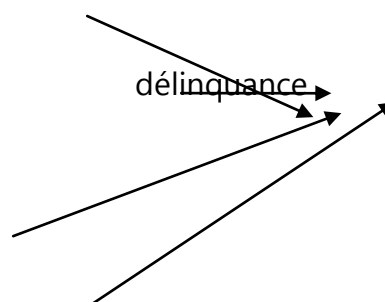
- l'attachement ou l'ensemble des relations affectives qui lient l'individu à autrui et aux institutions comme les parents, les amis, l'école, les enseignants ;
- l'engagement c'est-à-dire l'acceptation des valeurs de réussite et d'investissement comme par exemple le désir de poursuivre une scolarité secondaire ou supérieure, de vouloir exercer une profession de statut élevé : plus le degré d'engagement est faible plus grande la probabilité de devenir délinquant (ces aspirations sont importantes pour développer une orientation sociale normative) ;
- l'implication pour atteindre ces objectifs et réussir : cela signifie, pour les adolescents par exemple, leur implication dans les activités scolaires, le sérieux avec lequel ils préparent leur devoir et le temps qu'ils lui consacrent ;
- la croyance se rapporte à l'acceptation de la validité des valeurs du système social comme moyen de régulation de l'interaction sociale entre les individus

Graphique [III, 1] : Relation simplifiée entre le lien social et la délinquance

Lien social → délinquance

Graphique [III, 2] : Relations entre les dimensions du lien social et la délinquance

Attachement
(e.g. aux parents, pairs, enseignants, école)
Engagement
(aspirations scolaires, professionnelles, mobilité)
Implication
(moyens utilisés pour atteindre les fins)
Croyance (validité et légitimité des valeurs)



Dans certains travaux, on prévoit sept mesures de l'attachement. Les mesures de l'engagement comprennent des indicateurs des orientations positives et négatives. Du côté positif, on compte les aspirations scolaires, universitaires et professionnelles.

L'implication comprend quatre mesures d'intérêt et d'implication dans le travail scolaire notamment. Enfin, les mesures de la croyance comprennent quatre indicateurs : croyance dans l'importance de la réussite scolaire et universitaire, honnêteté et responsabilité sociale, et une mesure d'anomie et d'aliénation. La délinquance est mesurée par une échelle de 23 items.

En général, ces études ne s'occupent pas des causes de la formation du lien social.

Hirschi met à l'épreuve directement la théorie mertonienne, entendons celle de la théorie de la tension (*Strain theory*), en étudiant simultanément l'impact sur la fréquence de la délinquance de deux variables : les aspirations des adolescents (ce qu'ils souhaiteraient) et leurs attentes réalistes concernant leur avenir scolaire et leur avenir professionnel.

Le premier résultat de la recherche de Hirschi est que les cas où les aspirations dépassent sensiblement les attentes sont rares ; ce décalage ne peut donc être un facteur important de délinquance. De surcroît, plus les aspirations sont élevées, moins la délinquance est fréquente, quel que soit le niveau des attentes : de même plus les attentes sont élevées, moins la délinquance est fréquente, quel que soit le niveau des aspirations.

Enfin la cohérence ou la discordance des attentes et des aspirations n'a pas d'effet sur la délinquance : les taux de délinquance sont élevés chez ceux qui ont des aspirations et des attentes basses ; ils sont bas chez ceux dont les aspirations et les attentes sont élevées.

En somme, par quelque bout qu'on la prenne, l'hypothèse anomique qui situe l'origine de la délinquance dans le décalage entre aspirations et attentes paraît invalidée. La même démonstration de l'inadéquation de la théorie de l'anomie de Merton est conduite par Liska (1971). Cette théorie suppose une interaction entre aspirations et attentes selon le modèle suivant : la probabilité de la délinquance est maximale quand les aspirations sont élevées et les attentes basses, minimale quand les aspirations sont basses et les attentes élevées, moyenne dans les deux autres cas de figure.

Il serait cependant utile d'analyser le problème à nouveau frais dans l'enquête sur le Maroc. Rien ne nous garantit que les résultats des enquêtes américaines soient également valides dans un autre contexte. A ma connaissance, aucune étude sérieuse sur ce thème n'a été menée au Maroc pour nous éclairer. L'IRES pourrait en mener une avec le soutien du futur observatoire de criminologie marocain que les pouvoirs publics entendent créer bientôt.

Je rappelle que, historiquement, la notion de déviance recouvre toute une gamme de comportements apparemment différents et sans parenté que l'on ne songerait pas à qualifier de crimes ou de délits. Est déviant, tout comportement qui transgresse des normes d'une société ou d'un groupe social. Un tel comportement appelle une sanction sociale qui ne se réduit pas aux sanctions pénales. La typologie de Merton des comportements déviants est construite à partir du croisement de deux critères, l'adhésion aux buts prescrits par la société et l'usage des moyens licites.

La typologie est la suivante

	Buts	Moyens
1/ conformisme	+	+
2/ innovation	+	-
3/ ritualisme	-	+
4/ évation	-	-
5/ rébellion	+/-	+/-

Elle permet de mettre sur le même plan des comportements en apparence hétérogènes. Ainsi le conformisme est-il mis sur le même plan que les comportements déviants que constituent les quatre autres types de comportement. De même que le ritualiste qui observe rigoureusement les procédures mais qui oublie les buts de son action n'est pas moins déviant que l'innovateur qui adhère aux buts sans soucier de la légalité des moyens qu'il utilise.

Une autre théorie célèbre de la délinquance qui se fonde explicitement sur le lien social est celle de la vitre brisée proposée par Wilson et Kelling (1982). Dans cet article, les auteurs estiment que le sentiment d'insécurité contribue à la destruction des voisinages. Si, dans un immeuble, une vitre brisée n'est pas réparée, il y a de fortes probabilités que les autres vitres seront rapidement cassées car cela signifie un lieu de non droit. Il existe une relation entre la perception des désordres dans l'environnement et le sentiment d'insécurité. Dans ce type de quartiers, les policiers répugnent à faire des rondes à pied pour des raisons qu'il est facile de comprendre. Précisons, soulignent-ils, que les rondes de policiers en voiture ne permettent pas de nouer des liens avec la population. On voit que cette théorie non seulement souligne l'importance des liens sociaux mais replace la police au centre des mécanismes de veille à côté des voisins de quartier qu'elle mobilise.

Plusieurs explications de l'influence de l'intégration sur la conformité ou la déviance ont été proposées. L'une d'elles rend compte de la relation entre les variables précédentes par les coûts potentiels auxquels les individus font face s'ils violent les normes sociales. Ces coûts comprennent notamment une rétroaction négative sur l'identité, l'image de soi, la baisse du statut social, du prestige, ou le rejet du déviant par le groupe, la perte d'investissement dans les moyens conventionnels de la vie sociale, une peine directe, une peine émotionnelle due à la violation de croyances intériorisées, etc.

Il existe un autre mécanisme de médiation entre l'intégration et la conformité : c'est la réduction des opportunités de déviance. La notion d'opportunité pour commettre un crime ou d'autres comportements déviants est ambiguë et polysémique. Certains la conçoivent comme l'absence de contrôle ou de supervision ; d'autres voient l'opportunité comme simple exposition au comportement déviant, d'autres enfin estiment qu'il s'agit de la manière dont, dans une situation spécifique, l'individu perçoit l'acte déviant mais gratifiant peut être accompli sans coûts immédiats (chances d'être attrapé ou puni).

Bien entendu, les théories de la déviance qui accordent une influence importante au lien social, comme celle de Hirschi, de Merton, de la fenêtre brisée, n'ignorent nullement que d'autres facteurs expliquent la délinquance ou la criminalité. Ces théoriciens savent que le contrôle social informel n'est que l'un des deux ensembles de facteurs qui expliquent le crime. Le contrôle formel, celui de la loi et d'autres institutions doit être pris en compte. Ainsi la théorie de la dissuasion prédit que le crime variera de façon inversement proportionnelle à la certitude, la célérité et la sévérité avec laquelle les institutions punissent le crime.

4. Les aspects axiologiques du lien social : l'ordre normatif ou régulation sociale

Si l'intégration renvoie aux aspects morphologiques de la structure sociale, la régulation exprime pour sa part les aspects normatifs ou axiologiques de celle-ci. On entend par régulation sociale l'ensemble de moyens dont disposent la société ou certains groupes sociaux pour assurer la conformité des comportements des sociétaires à des règles formelles ou à des normes informelles. Ce sont des modèles culturels intériorisés par l'individu lors de sa socialisation et des mécanismes institutionnels qui récompensent ou punissent le comportement selon qu'il y a conformité ou déviance.

Sans cet ordre moral, sans ces valeurs partagées, la vie communautaire deviendrait difficile sinon impossible et les comportements des sociétaires ne seraient nullement prédictibles et n'aurait jamais d'objectifs communs. Ces valeurs qui constituent un code moral n'ont pourtant pas toutes la même importance pour le groupe ou la société. Parfois, la conformité des comportements des sociétaires est quasiment totale et consensuelle ; parfois elle l'est moins et peut même diviser le groupe en deux parties opposées. C'est dire que toute valeur n'a pas que des conséquences intégratrices.

Les valeurs exercent une influence directe sur le comportement des sociétaires, produisant ainsi des configurations ou régularités remarquables. Il en est ainsi lorsque les individus cherchent à se conformer à telle valeur. Il existe cependant d'autres régularités qui ne sont pas la conséquence directe de la conformité des comportements à des valeurs. Dans plusieurs cultures, le suicide n'est pas prescrit. Pourtant on note des régularités remarquables qui sont indirectement liées à des valeurs, notamment chez les protestants : cette régularité n'est pas la conséquence de la permissivité de l'Eglise protestante et son dogme pour la suicide mais il est la conséquence inattendue et non voulue de la grande importance qu'accordent les dogmes de l'Eglise réformée à la valeur relative à la décision individuelle. Dans la mesure où le protestant est invité à faire preuve d'autonomie cognitive et morale et à assumer seul, sans l'aide de personne, ses responsabilités, il s'expose à des fortes tensions émotionnelles.

Les valeurs affectent également les relations entre les sociétaires et produisent des configurations d'interaction stables, contribuant ainsi à la cohésion du groupe : plus nombreux sont les membres du groupe qui partagent ces valeurs, plus grande sera la stabilité du groupe et plus forte sera sa cohésion. En fait, en partageant ces valeurs, les individus auront tendance à interpréter les événements et les actions d'autrui de façon similaire.

Pourtant, dans la mesure où un code moral est composé de plusieurs valeurs, il est loin d'être monolithique et totalement cohérent : il peut advenir que deux ou plusieurs valeurs exigent des comportements partiellement contradictoires ou inconsistants. L'écrasante majorité des sociétaires peuvent penser et croire que l'égalité est une valeur fondamentale ; mais ils ne sont pas prêts à marier leurs enfants à des personnes d'une classe sociale différente de la leur. Nous avons vu dans le rapport sur la confiance dans les institutions que les Marocains considèrent la démocratie comme le régime politique désirable ; mais ils lui accordent moins de confiance qu'au pouvoir central.

Il est possible de distinguer deux dimensions de la régulation sociale, entendons l'institutionnalisation des règles, des normes ou des valeurs sociales et leur légitimité. Normes et valeurs ne décrivent pas le réel mais elles sont des croyances relatives à ce qui devrait ou doit exister. Elles sont des croyances sur ce qui est désirable ou indésirable, justifiable ou injustifiable, vrai ou faux. Dans la suite je ne ferai pas de distinction entre normes, valeurs et règles formelles que je subsume sous l'expression d'ordre normatif. Dans le questionnaire que l'IRES construira, il faudra les distinguer puisque les premières se rattachent davantage à l'aspect social et à la régulation sociale proprement dite, les deuxièmes à l'aspect juridique et au pouvoir.

L'institutionnalisation des normes renvoie également au système de sanctions qui leur est attaché. Les normes sont-elles reconnues ? Sont-elles sanctionnées ? Les sociétaires peuvent-ils reconnaître l'existence d'une norme sans nécessairement faire en sorte que leurs comportements soient conformes à ces normes, notamment lorsque les sanctions ne sont pas appliquées en cas de violation de la norme ? En tout cas, le comportement des sociétaires est soumis à des sanctions positives ou négatives qui, rétroactivement, renforcent les normes.

Il ne suffit pas seulement qu'un ordre normatif existe et qu'il soit reconnu comme tel par les sociétaires, il faut encore que ces derniers le considèrent comme légitime. Lorsque nous parlons de légitimité, nous renvoyons notamment à la confiance que les sociétaires font aux institutions. Cela renvoie aussi à la justice ou l'injustice des normes telle qu'elle est perçue par les sociétaires.

Le tableau suivant présente une typologie simple des différents ordres sociaux fondée sur les deux critères de légitimité de la norme et la conformité des comportements.

	Conformité des comportements individuels	Absence de conformité
Légitimité de la norme reconnue par les individus	Ordre social, harmonie (interdépendance)	Absence de régulation, faute de sanction notamment. Désorganisation (transition vers l'état de nature. indépendance)
Légitimité de la norme non reconnue par les individus	Ordre imposé par la force. Ordre instable	Mouvements sociaux violents, révoltes, rébellions

Questions en vue du questionnaire de l'enquête de l'IRES

Outre les variables liées aux deux dimensions du lien social, on accordera une place importante aux facteurs suivants dans la recherche que l'on projette de conduire sur le Maroc.

On devra tester l'hypothèse de l'individualisation progressive contre celle de la solidarité traditionnelle qui a dominé dans la société marocaine.

On prendra en considération le désenchantement vécu par les jeunes générations à l'égard de l'Etat démiurge centralisé, de l'école, du marché du travail (chômage des jeunes). Un autre facteur qui mérite d'être pris en considération est l'écart de plus en plus grand entre attentes et réalités. La précarisation de certains groupes sociaux, singulièrement les jeunes est un problème central qui met à mal les rapports sociaux intergénérationnels et la confiance entre les catégories sociales.

Le problème des jeunes est réel : ceux qui sont en échec scolaire, ceux qui poursuivent des études mais sans les compléter, ceux qui ont des diplômes universitaires mais demeurent sans emploi, ceux qui ont ces diplômes mais qui ont une activité professionnelle qui ne correspond pas à leurs attentes. Quelles sont leurs orientations politiques, communautaristes ou religieuses ? Ce désenchantement a-t-il eu un impact, affaiblit-il les normes orientées vers la réussite scolaire et professionnelle ?

On devra traduire par des indicateurs empiriques la cohésion sociale et la conception de la citoyenneté qui unit formellement tous les individus autour de la nation, de la langue, d'un Etat, d'un ensemble de droits, d'une histoire, d'une culture, indépendamment de leurs différences sociales, ethniques ou régionales. On n'oubliera pas que, aux yeux de nombreux Marocains, l'Etat et ses institutions sont structurants ; en d'autres termes que tout passe par eux : garantie de l'égalité des chances pour tous, celle d'une intégration et d'une réussite scolaire et sociale pour tous.

Il serait à cet égard utile de tester l'hypothèse de l'inertie possible ou la disparition complète du modèle d'intégration prôné par les luttes pour l'indépendance des partis politiques historiques et par la monarchie. De nombreuses valeurs ont changé : le libéralisme, même tempéré, au Maroc a eu des conséquences :

- Passage d'un modèle universaliste à un modèle marqué par la responsabilité individuelle ;

- Perception du transfert de certaines prérogatives de l'Etat au niveau local ou régional avec la charte communale ;
- Conséquences lointaines de la politique d'ajustements structurels des années 80, notamment l'érosion de la classe moyenne balbutiante ;
- Privatisation progressive de certains secteurs sociaux comme l'école, la santé ;

Sommes-nous les témoins de l'émergence de nouvelles formes alternatives d'intégration ou d'un retour vers les groupes traditionnels comme la famille, la tribu, la sous culture ? Quelles sont les solidarités informelles qui intégreraient les personnes en situation de précarité dans des réseaux sociaux pour atténuer le sentiment d'exclusion ? Il semble que ce soit l'exclusion, l'écart de plus en plus grand des inégalités perçues, l'injustice, la ségrégation sociale et économique, le chômage et l'absence de mobilité sociale, qui rappellent à certains groupes leurs différences et les renvoient à leur sous culture, au communautarisme et à l'ethnie, qui jouent un rôle central dans les mouvements de protestation. Il n'est pas sûr que les facteurs les plus importants soient la sous culture ou l'appartenance ethnique. Je veux dire qu'il faudrait peut être inverser le sens de la relation causale communément admise entre ces groupes de variables. En tout cas, c'est là une hypothèse importante à tester.

C'est bien cette disjonction entre l'idéal d'intégration par le centre et la situation réelle qui constituerait l'une des causes de la frustration et le recours à l'origine ethnique, au communautarisme, pour trouver une dignité humaine.

Dans cette perspective, il serait souhaitable de poser les questions sur les croyances en la vertu du communautarisme et dans les valeurs nationales ou universelles. En fait le communautarisme ne serait qu'une forme de protestation et non l'appel à une différence fondamentale qui mettrait en péril l'unité nationale.

La question la plus importante à laquelle il faudra répondre est celle de savoir si nous sommes les témoins d'un repli identitaire ou s'il s'agit seulement d'une demande qui pourrait être formulée en termes économiques et sociaux (prétention, exigence d'une meilleure répartition économique, d'une sécurité sociale, etc.)

Il faudra donc poser des questions sur la participation des minorités dans la nation, la compétition économique, sociale et politique. A cet effet, on s'interrogera sur l'insertion des minorités dans la compétition économique et politique, l'intégration par le communautarisme, le repli sur les langues originelles, le mariage.

Que se passe-t-il lorsque la division sociale de l'espace urbain, associée de plus en plus à un processus de ségrégation urbaine, vient remettre en cause la légitimité de l'Etat à garantir les mêmes droits et les mêmes services à tous les individus ?

Dans quelle mesure la mixité sociale a-t-elle décliné au Maroc.

Le modèle d'intégration universaliste (nationale) fondé sur la communauté des citoyens égaux formellement mais soumis à des traitements inégalitaires dans la réalité, montre ses limites.

Il convient de conduire des comparaisons avec d'autres sociétés où l'Etat n'est pas centralisé comme en Italie, la Grande Bretagne, etc, où la cohésion sociale mobilise traditionnellement moins l'Etat et la régulation publique et davantage les structures intermédiaires, plus informelles.



Deuxième partie : Lien social, capital social et leurs conséquences

Dans cette deuxième partie, je passerai en revue les problèmes que posent la définition du capital social, ses formes, ses déterminants, ses conséquences attendues et inattendues. De ses complexes dimensions et nombreux indicateurs empiriques, je ne retiendrai que ceux qui sont opérationnalisables pour une recherche à venir. Ses déterminants sont de deux types.

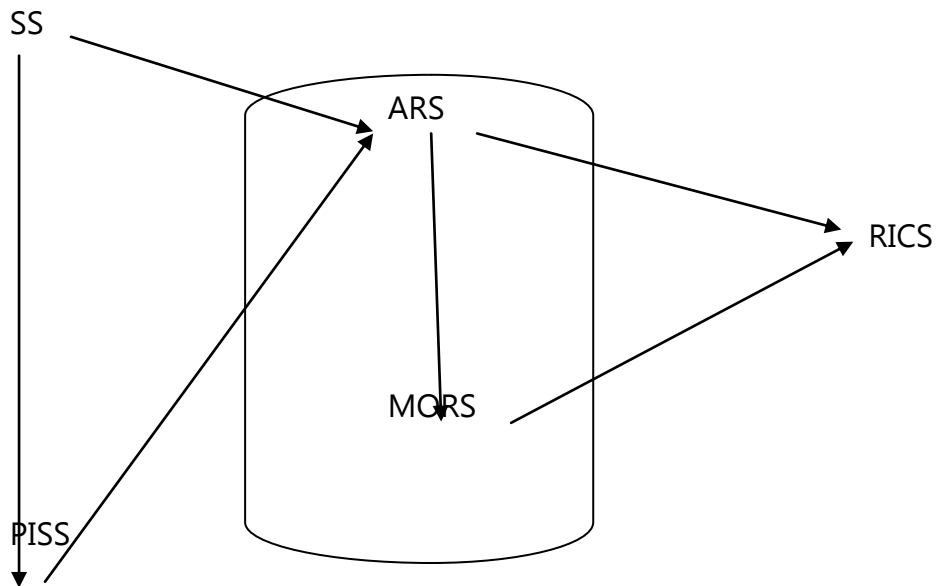
Le premier relève de la structure sociale au sens le plus général de l'expression qui renvoie aux variables qui définissent l'inégalité parmi les hommes, qu'elles soient d'ordre économique (propriétés, revenu), social (niveau d'instruction, profession, prestige, appartenance à des groupes fermés), politique (appartenance partisane, niveau de responsabilité dans les organisations et bureaucraties d'État) ou culturel (mode de consommation et style de vie).

Le deuxième type se rapporte aux positions de l'individu dans la structure sociale qui facilitent ou inhibent l'investissement dans le capital social. En simplifiant à l'extrême, on distinguera l'accès à ce capital et sa mobilisation. En toute logique, c'est la combinaison des deux groupes de variables qui détermine la nature et la quantité de capital social propre à chaque individu ou, si l'on veut se situer au niveau macrosociologique, les probabilités d'accès à ce capital.

Enfin je qualifierai toutes les conséquences de l'utilisation de ce capital de retour sur investissement du capital social. La chaîne causale suivante résume les relations entre ces différents groupes de variables.

Je voudrai rappeler ici ce que j'ai écrit plus haut : le capital social constitue le cœur du lien social. Et c'est précisément pour cette raison qu'il convient de lui accorder toute l'importance qu'il mérite dans l'économie générale de ce rapport.

Grphe [ii, 1] : structure causale hypothétique entre le capital social, ses déterminants et ses conséquences



Légende

SS = structure sociale et ses inégalités

PISS = positions de l'individu dans la structure sociale

ARS = accès aux réseaux et ressources ;

MORS = Mobilisation des réseaux et ressources ;

RICS = Retour sur investissement dans le capital social

Chapitre IV : Le capital social : ses formes, ses mesures

L'idée de capital social, non l'expression, remonte à Hobbes et à sa définition du pouvoir : « avoir des amis c'est avoir du pouvoir ». Le philosophe anglais distingue tout à la fois et lie deux types de ressources : le premier est social, le deuxième est politique.

La notion de capital social a été de toute évidence forgée par analogie avec les deux expressions de capital physique et de capital humain. Les réseaux sociaux joueraient pour le capital social un rôle similaire au niveau d'instruction pour le capital humain ou une machine pour le capital physique. On suppose que ces trois formes de capital peuvent augmenter la productivité des individus et des groupes.

Le terme de « capital social » est d'origine assez ancienne. Selon Putnam (2000), il remonte à Hanifan (1920). Il a été popularisé à la suite d'une note de Pierre Bourdieu (1980) des travaux de James Coleman (1988) (1990) et Robert Putnam (1993) (2000). Il part de l'idée séduisante et intuitive selon laquelle certaines caractéristiques sociologiques constituent un avantage pour les individus ou les groupes qui les possèdent.

Une revue récente et très complète des différentes définitions et des contributions fondatrices a été faite par Ponthieux (2006) dont les critiques, souvent justes, me paraissent trop sévères. Il est en effet aisé de mettre au jour les raisonnements circulaires de l'approche fonctionnaliste de Coleman, mais l'on oublie que son objectif était surtout programmatique et exploratoire et ne visait nullement à proposer une théorie du rôle que jouent les caractéristiques sociologiques dans la performance économique.

Une bonne définition du capital social devra satisfaire les deux conditions suivantes. Elle le déterminera

- comme un ensemble de propriétés sociologiques spécifiques. Cette propriété exclut tout à la fois les phénomènes sociaux « aléatoires », en particulier les relations ponctuelles entre individus, comme ceux qui découlent de la mise en place d'institutions formalisées.
- par les services qu'il rend à l'instar du capital physique ou du capital humain. La définition retenue devra donner lieu à une description et à une évaluation des mécanismes par lesquels ces services apparaissent. Elle devra autoriser les déclinaisons de leurs diverses formes qu'il convient de spécifier et de mesurer.

1. Trois approches du capital social

En simplifiant à l'extrême, on distinguera trois grandes approches dans la définition du capital social.

La première est une définition « naïve » par la structure sociale. Avoir du capital social, c'est connaître beaucoup de monde. Cette approche est de toute évidence insuffisante, car « avoir des relations » ne signifie pas nécessairement connaître beaucoup de monde, mais surtout connaître des gens « utiles ». En fait, cette définition est surtout utilisée dans les études empiriques faute de meilleurs indicateurs. Cependant, en épurant ses mesures des caractéristiques des réseaux, Ronald Burt a donné à ce type de définition purement structurelle des applications très intéressantes.

La deuxième renvoie à la capacité d'action collective. Le capital social est alors avant tout une propriété des groupes. Il découle des normes et conventions communes, issues de facteurs culturels ou engendrées par des interactions répétées. Le capital social renvoie aux réseaux sociaux, aux normes de réciprocité et de confiance. Il est en cela lié à ce qu'il est convenu d'appeler « la vertu civique » qui est du reste d'autant plus déterminante qu'elle est encadrée dans des réseaux denses de relations sociales caractérisées par la réciprocité. Cette définition est commune à Coleman (1990), Putnam (2000) et Fukuyama (1995). Elle est trop restrictive, car elle exclut les phénomènes de transmission d'information.

A titre d'illustration, Coleman (1990) propose quatre exemples topiques. Le premier est le marché des diamantaires à New York. La confiance qui règne entre les diamantaires est telle qu'elle leur permet de procéder à des échanges de pierres de grande valeur pour être expertisées sans aucune formalité, leur épargnant ainsi les dépenses liées à la sécurité et à l'assurance des produits en cas de vol ou de perte. Le deuxième est le cas de la famille juive qui déménage de Detroit à Jérusalem. Dans cette ville où les gens ont l'habitude de faire attention aux enfants du voisinage, la mère peut laisser ses enfants aller à l'école ou jouer seuls dans un parc sans qu'il soit nécessaire pour elle de les garder, chose qu'elle ne pouvait faire à Detroit. Le troisième porte sur les marchands du Caire qui s'envoient mutuellement des clients. Ils sont confiants dans la réciprocité des uns et des autres. Le quatrième enfin est le cas des étudiants coréens. Leurs organisations estudiantines tirent leur efficacité des relations fortes que les étudiants avaient tissées dans leurs villages, écoles, paroisses, qui facilitent la coopération.

Les exemples empruntés à la société marocaine sont aussi nombreux et diversifiés. Je n'en citerai qu'un seul pour ne pas abuser de la patience du lecteur. La vente d'un bien sur le marché traditionnel où le vendeur et les acheteurs, qui sont pratiquement tous des marchands, ne se rencontrent pas mais passent par un intermédiaire, qui va de l'un à l'autre transmettre le dernier prix offert, ne peut fonctionner normalement si les vendeurs et les acheteurs ne font confiance à cet intermédiaire.

La troisième approche part d'une définition centrée sur l'accès à des ressources que rendent possible les liens sociaux : bien que large, cette définition a cependant le mérite de justifier l'emploi du terme de capital et de faire un lien direct avec les phénomènes économiques. C'est cette troisième approche qui paraît la plus opérationnelle et la plus pertinente pour analyser les relations entre capital social et développement économique. On peut estimer complète la définition que donne Nan Lin (2001) du capital social : « ce sont des ressources encastrées dans la structure sociale auxquelles on accède ou que l'on mobilise en vue d'actions délibérées ».

Le capital social est donc, au sens le plus large, un ensemble de ressources (*e.g.* information, biens, services, comportements) à la disposition des individus, qui sont liées aux rapports sociaux et utilisées de manière instrumentale. Il ne suffit pas de « connaître du monde » pour avoir du capital social, ni même de connaître du monde qui possède des ressources. Il faut connaître du monde qui possède des ressources et qui est prêt à les partager. Avoir du capital social, c'est donc être en mesure de mobiliser des relations sociales à son avantage.

2. Les deux formes du capital social et le paradoxe de leurs conséquences

On distingue deux formes principales de capital social. La première, que l'on qualifie de « bonding », consiste en des liens sociaux forts, internes, qui ne nécessitent pas une institution. Je propose de le traduire par « liage ». En liant les uns, on exclut les autres en renforçant les identités exclusives, en homogénéisant le groupe, en renforçant la loyauté à l'égard du groupe qui peut produire un antagonisme vis-à-vis des autres, comme c'est le cas des clubs fermés, de certaines organisations fondées sur le sexe, d'une sous culture, etc. Du point de vue économique, ces liens ont pour principale fonction de stabiliser l'environnement des agents en fournissant des services tels qu'une assurance informelle ou une loyauté qui ne nécessite pas le contrôle d'institutions formelles. Les quatre cas proposés par Coleman sont éloquentes à cet égard.

La deuxième forme de capital social est dénommée « bridging » que l'on peut rendre par « pontage », et qui consiste en des liens dirigés vers l'extérieur du groupe, de la région ou même du pays. En jetant des ponts entre les individus, on en inclut le plus grand nombre comme c'est le cas des mouvements des droits de l'homme ou des organisations religieuses œcuméniques. L'intérêt du bridging est de contribuer à renouveler les idées et plus généralement les ressources dans un groupe social ou une région géographique.

Mais selon les circonstances, jeter des ponts et lier peuvent avoir chacun des effets sociaux positifs ou négatifs. Ce qui signifie que les deux ne sont pas des catégories dichotomiques mais qu'elles constituent vraisemblablement les deux pôles d'une échelle graduée.

Paradoxalement, ce ne sont pas les liens forts, singulièrement ceux qui correspondent aux relations familiales, aux contacts personnels, aux liens professionnels, qui sont les plus importants pour accéder aux meilleurs emplois mais les liens faibles. L'on comprend dès lors l'expression proposée par Granovetter (1973) de « force des liens faibles ». De fait, toutes les études montrent l'importance des intermédiaires.

1/ La probabilité d'avoir un résultat positif est d'autant plus grande que l'on est capable de contacter des personnes de statut élevé.

2/ Soient deux personnes de statut comparable, si l'une utilise des liens forts et l'autre des liens faibles, c'est cette dernière qui aura le plus de chance de réussir.

3/ Pour un individu de statut élevé, la nature des liens n'a pas d'importance. En revanche, pour un individu de statut bas ou moyen, l'utilisation des liens faibles donne des résultats meilleurs.

3. Le capital social comme bien collectif

Le capital social peut-il être un bien collectif ? Même si l'on définit le capital social uniquement du point de vue des individus, cela n'exclut nullement la possibilité que certaines formes de capital social puissent être des propriétés collectives. Par exemple, le fait qu'une grande confiance règne dans un groupe en fait un bien collectif pour ce groupe : chacun pourra utiliser cette confiance pour demander un service à quelqu'un d'autre. Mais ce sont bien des individus qui bénéficient en premier lieu de ce bien collectif. Que ces bénéfices se traduisent à terme par une augmentation du bien-être global du groupe n'est qu'une conséquence indirecte. Le phénomène se comprend beaucoup mieux par une description centrée sur l'individu, au même titre qu'un mécanisme collectif comme la célèbre tragédie des communes décrite et expliquée par Hardin (1968) est difficilement compréhensible sans analyser les comportements individuels.

Le capital social renvoie aussi bien aux bénéfices que l'individu peut tirer qu'aux coûts : il faut investir du temps, de l'argent, pour se construire un réseau social. Il a également des coûts et des bénéfices pour la société. Le lien social peut en effet engendrer des externalités qui affectent la société ou tout au moins certains groupes sociaux. Parfois la norme de réciprocité peut être bénéfique pour ceux qui appartiennent au réseau mais non aux autres. C'est le cas des gangs, de certaines associations extrémistes, de l'élite du pouvoir qui exploitent leur capital social pour atteindre leurs buts qui ont parfois des formes antisociales (sectarisme, ethnocentrisme, corruption). En ce sens, le capital social peut avoir les mêmes conséquences que les autres capitaux. On peut se poser la question de savoir comment on maximise les conséquences heureuses du capital social (soutien mutuel, coopération, confiance, efficacité institutionnelle) et comment on minimise ses effets négatifs.

En outre, un individu bien connecté dans un milieu social mal connecté n'est pas aussi productif que s'il est connecté dans un milieu social bien connecté. Il arrive même qu'un individu mal connecté dans un milieu bien connecté en tire des avantages. Ainsi, selon la théorie de la vitre brisée de (19), si, dans un quartier le taux de criminalité est bas parce que les voisins font attention à leur maison et aux autres maisons du voisinage, l'individu en bénéficie même s'il n'est pas toujours présent chez lui pour des raisons professionnelles par exemple.

Le capital social peut donc être aussi bien un « bien privé » qu'un « bien public ». Parfois les bénéfices ne touchent que les individus qui investissent dans le réseau. Il arrive également que les bénéfices tirés d'un réseau social s'étendent à d'autres personnes qu'à ceux qui investissent comme c'est le cas d'une association de bienfaisance.

Les réseaux sociaux ne se limitent pas uniquement aux contacts entre les sociétaires ; ils impliquent souvent des obligations mutuelles, des normes de réciprocité comme le prévoit la théorie de l'échange et de la justice : je te rends service dans l'espoir que toi ou quelqu'un d'autre me rendra un autre service. Une société caractérisée par la norme de réciprocité est plus efficace qu'une autre caractérisée par la défiance. La confiance lubrifie la vie sociale. De fréquentes interactions entre les individus tendent à produire la norme de réciprocité.

4. Mesures du capital social

Comment peut-on mesurer le capital social ? C'est sans doute dans les travaux de Burt (2000) que l'on trouve les essais les mieux réussis pour mesurer le capital social individuel. Il montre qu'une mesure unidimensionnelle est insuffisante pour évaluer le capital social, même si l'objet d'étude est une classe restreinte d'agents. Selon Burt, pour obtenir les meilleurs bénéfices de ses relations sociales, un agent doit faire l'arbitrage entre deux propriétés : la fermeture (ou densité) de son réseau d'une part, et les trous structurels entre ses contacts d'autre part. Pour chacune de ces deux propriétés, Burt propose des indices quantitatifs.

La notion de densité est simple à comprendre : un réseau dense est un réseau où des liens possibles, en une grande proportion, sont actifs. La notion de trou structurel est plus subtile et mérite davantage une explication plus détaillée. Il s'agit d'une reformulation et d'une généralisation de la notion de lien faible de Granovetter (1973). Ce sociologue avait observé que les liens forts étaient souvent transitifs : si un individu A est lié fortement à B, lui-même lié fortement à C, il y a de fortes chances pour que A soit lié à C. Il en avait déduit que les liens faibles ont davantage de chances de mettre en relation des « mondes différents », donc des ressources complémentaires. La notion de trou structurel est la traduction de cette intuition en termes de structure de réseau : un réseau sera d'autant plus riche en trous structurels qu'il sera peu redondant, c'est-à-dire qu'il existera peu de chemins reliant deux individus quelconques. Il est donc manifeste que densité et richesse en trous structurels sont deux propriétés opposées. Toutefois, Burt s'intéresse au dosage optimal entre ces deux propriétés.

Dans la suite, nous verrons que la différence entre les deux formes du capital social est essentielle et se retrouve directement liée aux problématiques de développement économique local. Pour l'instant, il convient de bien comprendre les avantages respectifs que confèrent ces deux types de mécanismes. Une fermeture étanche ou une densité élevée à la fois suppose et implique des liens forts et un puissant contrôle social qui stabilisent l'environnement des agents et garantissent la fiabilité des relations contractuelles. Pour leur part, les trous structurels confèrent deux types d'avantages.

En premier lieu, l'individu reliant des agents dans un réseau riche en trous structurels sera souvent en mesure de mettre en relation des ressources différentes, en particulier des informations complémentaires.

Le second type d'avantage est de nature stratégique. Il correspond au modèle du *tertius gaudens* - littéralement, le troisième bénéficie - étudié par Simmel (1922), Merton (1968) et Burt (2001) : si un agent A est en mesure de créer un lien entre deux individus B et C qui n'ont pas de contact entre eux, s'il est un point de passage obligé entre B et C, il sera en mesure de jouer l'un contre l'autre et d'extraire une « rente » de ces deux agents. C'est le cas d'un entrepreneur qui est capable de briser une relation entre B et C comme l'explique Burt (2001) qui raisonne sur un réseau de sociogrammes. Pour mesurer l'avantage dû aux trous structurels, Burt a construit plusieurs mesures statistiques, en particulier une mesure de « contrainte de réseau » qui exprime dans quelle mesure un individu B est contraint de passer par un autre individu A pour accéder à un individu C.

Un résultat important qui ressort des études empiriques est que pour les classes d'agents étudiées par Burt (demandeurs d'emploi, cadres de grandes entreprises, chercheurs), la dimension « trous structurels » est le facteur limitant : leurs réseaux sont typiquement trop denses, et ne peuvent leur donner accès à suffisamment d'opportunités nouvelles.

Il convient de noter que les travaux de Burt s'intéressent surtout au succès individuel dans des situations et des marchés caractérisés par leur « modernité » : recherche d'emploi, succès dans les grandes entreprises etc. Ils se situent dans le contexte d'environnements dynamiques. On s'explique dès lors pourquoi les liens de type « renouvellement/ouverture » soient essentiels. A l'inverse, dans des sociétés plus « conservatrices » comme le Maroc, il est possible que les liens forts importent davantage : un réseau peu dense serait ici la signature d'une marginalisation ou d'une instabilité. Une telle hypothèse mérite d'être testée grâce aux données de l'enquête que l'IRES conduira.

Pour résumer, déjà à l'échelon individuel, l'évaluation concrète du capital social est délicate, et doit comporter au moins deux types de mesure dont les proportions optimales dépendent fortement du contexte. Il est nécessaire de distinguer les ressources qui relèvent de liens forts (entraide, coopération), et celles qui correspondent à l'obtention d'idées et d'informations nouvelles. Il existe une complémentarité entre ces deux formes. Il est certes essentiel d'avoir des liens forts, à la fois pour des raisons purement psychologiques, notamment le goût pour la sociabilité, et pour obtenir de l'aide en cas d'urgence. Mais l'effet positif des liens forts tend rapidement à atteindre un seuil de saturation : un individu qui développe des liens extérieurs, faibles aura en général davantage de succès qu'un autre qui accumule des liens forts.

Dans la recherche prévue par l'IRES, outre les indicateurs précédemment identifiés, il est également possible de s'inspirer de l'indice synthétique de Putnam qui se fonde sur une batterie de questions relative à l'organisation des groupes et de la société, de l'engagement bénévole, de la sociabilité et de la confiance.

Chapitre V : Capital social et confiance

« Si l'intérêt rapproche les hommes, ce n'est jamais que pour quelques instants ; il ne peut créer entre eux qu'un lien extérieur. Dans le fait de l'échange, les divers agents restent en dehors les uns des autres, et l'opération terminée, chacun se retrouve et se reprend tout entier. Les consciences ne sont que superficiellement en contact ; ni elles ne se pénètrent, ni elles n'adhèrent fortement les unes aux autres. Si même on regarde au fond des choses, on verra que toute harmonie d'intérêts recèle un conflit latent ou simplement ajourné. Car, là où l'intérêt règne seul, comme rien ne vient refréner les égoïsmes en présence, chaque moi se trouve vis-à-vis de l'autre sur le pied de guerre et toute trêve à cet éternel antagonisme ne saurait être de longue durée. L'intérêt est, en effet, ce qu'il y a de moins constant au monde. Aujourd'hui, il m'est utile de m'unir à vous ; demain, la même raison fera de moi votre ennemi. Une telle cause ne peut donc donner naissance qu'à des rapprochements passagers et à des associations d'un jour. On voit combien il est nécessaire d'examiner si telle est effectivement la nature de la solidarité organique. »

Dans cet admirable texte extrait de la page 185 de la *Division du travail social* de Durkheim, on retrouve le principal argument de la nécessité de ce que le théoricien du lien social appelle la solidarité qui ne peut être fondée, à ses yeux à tout le moins, sur l'intérêt qui engendre souvent le conflit. Le sociologue français semble s'inscrire en faux contre la thèse que propose Smith dans *la Richesse des Nations* qui diffère, du reste, de celle plus complexe de *La théorie des sentiments moraux*. Sur quoi peut-elle reposer ? Durkheim ne le dit pas explicitement mais il le laisse entendre : il s'agit de ce sentiment qui émerge à la suite d'interactions constantes et répétées, ce que l'on entend par confiance, terme que ni lui ni Smith n'utilise mais que l'on retrouve pour la première fois et avant eux chez Locke.

Dans le présent chapitre, je traite de la confiance, concept central des théories du capital social comme des ses conséquences économiques, sociales et politiques. En se reportant au rapport sur l'ordre sociopolitique et la confiance dans les institutions au Maroc, le lecteur trouvera les arguments qui ont été avancés par les chercheurs en sciences sociales pour souligner l'importance cruciale de ce concept.

Il me semble nécessaire

- de définir analytiquement la confiance : puisque toute la littérature sociologique et politique sur la confiance est anglophone, il ne faut donc pas oublier que l'anglais dispose de deux mots pour confiance « Trust » et « Confidence ». Trust est différent de confidence. J'en indiquerai les différences plus loin.
- d'identifier les concepts qui sont organiquement liés à celui de confiance comme la réputation de l'institution, le degré de connaissance que l'enquêté a de l'institution, les attentes que les citoyens formulent à l'égard de l'institution, la compétence de la direction politique et de la haute administration, etc. A cet effet, il est nécessaire de bien différencier l'institution des agents de l'institution.

Dire qu'un individu A fait confiance (c'est ce que les anglo-saxons appellent *truster*) à B (qu'ils appellent *trustee*) signifie que A croit que

- B est armé de bonnes intentions à l'égard de A ;
- B dispose des compétences nécessaires pour faire ce que A attend de lui.

On peut estimer qu'il existe trois conceptions de la confiance qui varient en fonction des bonnes intentions que B (celui en qui A fait confiance) a à l'égard de A (celui qui fait confiance).

La première est ce que l'on a appelé la théorie de l'intérêt incarné soutenue dans les travaux de Hardin (2001) (2002) (2004 ed) Cook et al. (2005) : elle est fondée sur l'hypothèse selon laquelle B a un intérêt à maintenir une relation avec A. Un tel intérêt motive B à être digne de confiance (*trustworthy*).

Les deux autres conceptions reposent sur les engagements moraux ou sur les dispositions psychologiques. Elles fondent le fait que A peut considérer B comme digne de confiance. Ces deux conceptions n'ont conduit à aucune explication non tautologique. En fait leur explication est du type : ceux qui sont dignes de confiance pour des raisons morales ou dispositionnelles seront dignes de confiance.

Puisque la confiance renvoie aux motivations attendues d'autrui, dans la mesure où elle implique connaissance et croyance, on peut affirmer qu'elle est une catégorie cognitive. Les trois conceptions de la confiance sont cognitives parce qu'elles dépendent des évaluations qui nous permettent d'affirmer qu'une personne est ou n'est pas digne de confiance, personne à laquelle on veut faire confiance.

Mais si la confiance est éminemment cognitive, faire confiance ne relève dès lors pas d'un choix. En fait, une fois que nous disposons de l'information adéquate sur les engagements moraux, les traits psychologiques de la personne ou sur son intérêt à incarner nos propres intérêts, cette connaissance constitue le degré de confiance ou défiance que nous aurons à son égard.

Je peux donc me tromper en faisant confiance ou non à quelqu'un simplement parce que je dispose d'une fausse information sur la personne.

On peut estimer que la structure de relation de confiance entre deux individus est un échange qui ne peut pas être entièrement et instantanément achevé mais un processus dans lequel le deuxième individu, B, est censé exécuter sa partie de l'échange (requis de lui ou qu'il doit réaliser), après que le premier individu, A, a réalisé sa part en en assumant des coûts dont le bénéfice dépend de l'éventuelle action que B est censé entreprendre au titre de l'échange. En règle générale, nous ne faisons confiance qu'aux individus avec lesquels nous entretenons des relations pour juger s'ils sont dignes de confiance, et encore nous ne leur faisons confiance que pour certaines choses et dans certains domaines et non pour tous. La confiance est une relation ternaire puisqu'elle lie l'individu qui fait confiance (A), la personne (B) en qui A fait confiance, enfin l'action que B doit entreprendre.

Il convient de ne pas perdre de vue l'élément de risque, les attentes, que la relation de confiance suppose, et de ne pas confondre le fait de faire confiance à quelqu'un et compter sur lui.

1. Attentes, réputation, compétence

Lorsque les attentes sont fortement positives, on peut parler de confiance ou de crédit (« confidence »). La quasi-totalité des études sur la confiance (« trust ») dans le gouvernement se limitent à étudier comment et pourquoi les citoyens sont confiants ou accordent crédit (« confidence ») à leur gouvernement. Au reste, les données de la *World Values Survey* que j'ai analysées portent bien sur la confiance ou crédit au sens anglais de « confidence ».

En fait, nous ne savons pas toujours comment interpréter précisément les réponses aux questions utilisées dans les enquêtes d'opinion qui sont censées porter sur la confiance. Ce serait déjà un pas dans la bonne direction si nous savions si et dans quelle mesure les gens considèrent le gouvernement comme bon ou compétent. Parfois, la réponse aux questions ne peut être interprétée en termes de compétence. Le cas le plus évident sur lequel certains analystes ont attiré l'attention est le résultat des enquêtes conduites après le 11 septembre. Les Américains affirment avoir confiance dans le président George Bush dont l'administration a pourtant échoué lamentablement. En fait, on peut lire ce résultat comme l'expression d'un patriotisme et un ralliement autour du drapeau mais non un soutien à la politique ou un point de vue sur l'efficacité d'une administration.

Nos attentes se fondent sur les expériences passées et sur les effets réputationnels, notamment la réputation d'être compétent. Par ailleurs, la coopération suppose que l'individu comprend l'intérêt qu'il a d'avoir des interactions futures avec autrui. Il est donc difficile de faire confiance à ceux qui ne sont pas orientés suffisamment vers l'avenir et ne voient que l'instant présent mais jamais le moyen et le long terme.

Il faut noter que selon la première conception de la confiance comme intérêt incarné, ces attentes sont rationnelles puisqu'elles dépendent des raisons de croire que la personne en qui on fait confiance honorera la confiance qu'on lui fait. C'est là un élément unificateur des intérêts incarnés : le désir de poursuivre des relations quelles qu'en soient les raisons, qu'il s'agisse d'intérêts financiers, de relations émotionnelles ou d'effets réputationnels sur d'autres relations.

Un autre point important qui mérite d'être rappelé est la confiance dans une relation de pouvoir asymétrique. L'individu A qui détient le plus de pouvoir n'a pas besoin de faire confiance dans l'individu B qui est beaucoup moins puissant et qui n'a peut être que peu de chance de refuser ce que A exige qu'il fasse. B, le moins puissant, ne peut faire confiance dans A parce que, pratiquement, il n'y a aucune raison de croire que A incarnera ses intérêts.

Cette conception de la confiance peut être aisément expliquée par la théorie du choix rationnel. Les autres conceptions, morales et dispositionnelles, de la confiance ne relèvent pas d'une explication par les théorèmes de cette théorie.

Il est inutile d'insister sur le rôle majeur que les réputations jouent dans la relation de confiance.

Dans les études sur la confiance dans le gouvernement, on suppose communément que la confiance peut s'étendre d'un département ministériel ou d'une agence gouvernementale à l'autre. Ainsi notre confiance dans le gouvernement local, une commune par exemple ou un service, peut s'étendre à des sphères plus hautes. En fait, on ne dispose d'aucune preuve de l'existence de telles extensions.

Braiwithwaite et Levi (1998 eds) Hardin et al. (2004 ed), Montinola (2004) ont montré que l'extension se fait dans le sens contraire : la méfiance à l'égard d'une agence gouvernementale a toutes les chances de s'étendre à d'autres agences. Il existe donc une asymétrie entre la confiance et la méfiance. Au sens strict, les citoyens ne peuvent faire confiance au gouvernement parce qu'ils ne peuvent disposer de la connaissance nécessaire à cet effet. Mais ils peuvent disposer d'assez de connaissance pour se méfier de certaines institutions qui sont par exemple éminemment corrompues. Si donc les responsables politiques ou administratifs ne prennent pas les mesures nécessaires contre les agents corrompus, ils donneront à coup sûr aux citoyens de bonnes raisons de se méfier en général du gouvernement dans son ensemble.

C'est l'une des raisons pour lesquelles de nombreuses recherches, comme celles qui sont mobilisées dans l'ouvrage collectif dirigé par Levi et al. (2008 eds), ne se centrent pas exclusivement sur telle ou telle institution mais sur ce qu'ils appellent les configurations institutionnelles, c'est-à-dire sur les modes complexes dont les institutions sont liées l'une à l'autre.

Ici, il me semble nécessaire d'attirer l'attention sur un point précis qui pourrait du reste passer pour insignifiant mais qui a au fond des conséquences importantes. Il existe au moins deux niveaux d'analyse de la confiance. Le premier est le niveau individuel ; le deuxième est sociétal. Méthodologiquement, il faut s'interdire de passer d'un niveau à l'autre ou d'inférer un niveau à partir de l'autre. Avoir confiance dans le gouvernement ou les institutions ne signifie pas la même chose que faire confiance à des individus, qu'il soit un ami, un collègue ou une autre personne.

2. Confiance dans les institutions et le gouvernement

Comme je l'ai noté précédemment, la confiance que nous pouvons avoir dans des individus n'a que peu de relation avec celle que nous avons dans les institutions ou les gouvernements. La nature de la relation interpersonnelle de confiance est plus riche, plus directe et implique une réciprocité que les relations entre les citoyens et le gouvernement n'ont pas. En fait, en toute rigueur, nous ne devons pas utiliser le même terme pour les individus et les institutions. L'anglais dispose de deux mots « trust » et « confidence » alors que le français n'en a qu'un seul. « Confidence » est plus appropriée pour les institutions et les gouvernements ou autorités politiques. C'est du reste le mot utilisé dans les questionnaires en anglais.

La question est de savoir comment on peut interpréter les résultats d'enquêtes sur la confiance dans les institutions, singulièrement le gouvernement. On supposera que les réponses aux questions des questionnaires renvoient à la croyance que l'action gouvernementale réussit ou échoue d'une certaine manière qui est en relation avec les actions passées. Cela renvoie à la compétence et aux motivations des dirigeants.

Supposons que les individus répondent qu'ils ont moins confiance dans le gouvernement actuel. Or, si le gouvernement actuel n'est pas plus ou moins compétent que les gouvernements passés, on supposera que son agenda politique a dû changer de telle sorte qu'il semble moins compétent pour régler les problèmes auxquels il fait face. Un gouvernement n'est pas compétent dans l'absolu mais il peut paraître moins compétent au regard des problèmes auxquels il fait face.

On fera observer que les questions économiques, politiques et sociales sont d'une complexité telle qu'elles dépassent le niveau de connaissance et de compréhension des citoyens. Mais l'échec du gouvernement à traiter tel ou tel problème ne dépasse nullement leur entendement. Le citoyen juge plus aisément l'échec que la réussite.

Les citoyens peuvent-ils avoir confiance dans le gouvernement de la même manière qu'ils l'ont dans leurs amis et leurs relations ? En général, la réponse est négative.

Faire confiance en quelqu'un signifie que l'on dispose sur son compte assez d'information. Si cette information est fautive, notre confiance ou méfiance à l'égard de la personne sera également non fondée. Cependant, en général, pour faire confiance en une personne, nous devons croire que ses motivations à notre égard doivent servir nos intérêts eu égard aux problèmes en question. A cette fin,

- la personne accorde assez de valeur à notre relation pour qu'elle souhaite la maintenir de telle sorte qu'elle répondra à la confiance que nous avons placée en elle comme dans le cas de figure de la conception de la confiance comme intérêt incarné.
- elle prend en considération nos intérêts pour les intégrer aux siennes.
- la personne a un engagement moral si fort pour rester fidèle qu'elle fera tout ce qui est en son pouvoir pour répondre à notre confiance.
- elle a des dispositions psychologiques fortes pour être une personne digne de confiance.

Seule la première condition peut être remplie par les dirigeants politiques. Certes, certains dirigeants pourraient nous faire croire qu'ils remplissent la deuxième condition, mais ce n'est jamais le cas. Il est techniquement possible d'affirmer qu'un citoyen a confiance dans le gouvernement ou plutôt dans un département s'il connaît de nombreux responsables de ce département et s'il est sûr de leurs engagements. Mais en toute rigueur, cela suppose une information si étendue que personne ne peut prétendre en disposer.

Par ailleurs, il faut constamment garder présent à l'esprit que les hommes politiques n'ont besoin que de nos voix au moment des élections, que les bureaucrates demandent encore moins de nous. Les dirigeants élus peuvent avoir un comportement purement opportuniste et ne serviront nos intérêts que dans la mesure où cela peut les aider à les faire élire. Il serait donc absurde d'affirmer que l'on fait confiance à ces dirigeants exactement de la même manière que s'il s'agissait d'amis, de parents ou d'associés. Telle est la raison pour laquelle il convient d'interpréter les résultats d'enquêtes non comme une mesure de la confiance (« trust ») que les citoyens accordent au gouvernement mais comme crédit (« confidence »).

Lorsque nous affirmons que la confiance des citoyens est nécessaire pour qu'un système de pouvoir fonctionne bien ou pour que les dirigeants puissent répartir des ressources pour atteindre des objectifs collectifs, il s'agit en fait du vieux problème durkheimien du fondement de l'ordre social sur l'ordre normatif qui sera repris plus tard par les théoriciens normatifs comme Parsons.

Je voudrai enfin faire remarquer qu'il existe une corrélation négative entre la confiance que les citoyens se font les uns les autres et la confiance dans le gouvernement : plus nous avons confiance l'un dans l'autre, plus nous nous méfions du gouvernement. C'est là un principe cardinal de la pensée démocratique libérale depuis Locke (le premier penseur à avoir introduit la notion de confiance ou « trust »). Les théoriciens du libéralisme (Locke, Hume, Smith, Madison, Mill, sans parler de certains contemporains) ont tous partagé la même méfiance à l'égard du gouvernement. Avec toutefois des variantes plus ou moins accusées, il est rare aujourd'hui de rencontrer des penseurs qui défendent une position aussi extrémiste.

3. Les mesures de la confiance

Dans une première étape, il suffit d'utiliser les échelles de Rotter (1967) (1980) et les questions des questionnaires standards. Il existe d'autres mesures, notamment celles fondées sur les simulations ou des expérimentations avec certains modèles de la théorie des jeux (jeu itératif du dilemme du prisonnier, jeu de la confiance, etc.).

Dans le cas du jeu itératif du dilemme du prisonnier, la coopération entre les joueurs suppose la confiance. Sur ce sujet, l'une des références est le travail de Coleman (1990). On trouvera une collection de travaux expérimentaux dans l'ouvrage collectif dirigé par Ostrom et Walker (2003, eds). Sur le jeu de la confiance, on consultera le travail de Güth et Hartmut (1994) et les travaux précédemment cités dans l'ouvrage collectif d'Ostrom et Walker (2003 eds).

A côté du jeu de la confiance, le jeu itératif du dilemme du prisonnier dont j'ai parlé dans le premier chapitre pourrait être utilisé dans des expérimentations que les chercheurs de l'IRES pourraient conduire.

Si le jeu n'a lieu qu'une seule fois, chaque joueur aura tendance à vouloir disposer du gain maximum. Mais pour qu'il puisse gagner la somme maximale, il faut qu'il ne coopère pas et que l'autre joueur coopère. Puisque chacun conduira le même raisonnement, les deux joueurs ne coopéreront pas et se retrouveront dans la pire des situations avec des gains nuls.

Si le jeu est répété et que les résultats de chaque partie affecte le choix futur de chaque joueur, on peut montrer que les deux joueurs finiront par coopérer sans qu'aucune instance extérieure, aucun pouvoir, ne s'exerce sur leurs décisions. Si l'échange répété ne crée pas la confiance, il en prépare toutefois le contexte dans lequel la confiance émerge.

Dans ce modèle, la confiance est une question d'intérêt dans un contexte particulier. On peut élargir le modèle du dilemme du prisonnier en prenant en considération l'effet de la réputation dont jouit un joueur. Si l'on ne prend pas en considération un tel effet cela revient à jouer le jeu une seule fois. Tout se passe dans ce cas comme si la rencontre entre les joueurs est purement aléatoire et qu'elle n'a aucune chance de se renouveler : c'est ce que Thomas Hobbes entend par état de nature. Les politiques marocains se comportent à chaque élection comme si elle était la seule et unique. Ils ne cherchent pas à acquérir une bonne réputation auprès de leurs électeurs entre deux élections.

Mais il arrive que la coopération n'ait pas lieu en raison des enjeux élevés qui risquent de transformer le jeu et le forcer à devenir unique au lieu d'être réitéré. Supposons qu'un ami me demande de lui prêter une très forte somme d'argent. Je ne prendrai peut-être pas le risque de la lui prêter et de la perdre sans m'assurer qu'il me remboursera, en lui faisant signer une reconnaissance de dette par exemple. L'enjeu est si important que l'ami risque de sacrifier notre amitié sur l'autel de son intérêt immédiat : il estimera qu'après ce coup fumant qu'il aura réussi, notre relation pourra cesser définitivement, en d'autres termes, il pensera le jeu comme unique.

La structure du dilemme du prisonnier montre que la confiance et la défiance ne sont pas symétriques : il est plus aisé de se méfier d'autrui que de lui faire confiance. La perte qui est due à la défection est beaucoup plus importante que le gain que l'on tire de la coopération.

La réputation est une pièce centrale de toutes les discussions sur la confiance. La réputation peut être définie et mesurée comme le nombre de fois qu'un individu honore ses engagements. Elle est en quelque sorte un prédicteur de dispositions. La réputation présente incite l'acteur à se comporter de telle sorte qu'il puisse continuer à en jouir dans l'avenir. Votre bonne réputation encourage les autres à vous choisir personnellement pour différentes coopérations qui seraient dans votre intérêt.

Nous savons que les entreprises payent chèrement leur bonne réputation, en faisant de la publicité, en montrant qu'elles sont fiables selon les normes internationales ISO, en respectant certaines valeurs socialement dominantes comme le respect de l'environnement ou en montrant qu'elles sont des entreprises citoyennes.

Il arrive que pour se protéger les individus font appel à des normes institutionnelles comme les contrats dont les termes sont censés être exécutoires et renforcés par un pouvoir judiciaire. Or de telles normes n'existent pas toujours. Parfois, ces normes existent, mais elles sont ou bien difficilement respectées par la justice, ou bien ne le sont tout simplement pas. C'est le cas dans de nombreux pays comme le Maroc. Parfois, les coûts liés au respect de ces normes devant une juridiction sont si élevés que l'on hésite à les prendre en considération dans la décision. Seule la réputation du futur partenaire compte. On se marie après que l'on se soit bien renseigné sur le futur époux ou la future épouse.

La confiance et le fait d'être digne de confiance (trustworthiness) peuvent être mesurés grâce au jeu de la confiance que l'on joue expérimentalement avec des récompenses monétaires. Glaser et al (2000) en donnent une description détaillée. Je propose de la simplifier à l'extrême pour donner au lecteur une première idée du jeu de la confiance dont on peut modifier les caractéristiques à volonté selon les besoins de la démonstration. On peut par exemple changer les sommes mises en jeu.

Le jeu de la confiance est comme suit.

Un groupe composé de n individus est divisé en deux sous groupes. Supposons qu'ils restent totalement anonymes. Le premier sera nommé l'émetteur (E), le deuxième le receveur (R). E perçoit 1000 dirhams qu'il garde entièrement ou en envoie une partie à R. E sait que toute somme d'argent envoyée à R sera triplée. En outre, R sait qu'il a deux options : soit il garde le montant de la somme qui a été triplée, soit il envoie à E une partie de la somme qu'il est le seul à déterminer. Supposons que le jeu est joué une seule fois et que E et R savent que toutes les décisions resteront complètement anonymes. Que fera de E ? Quel sera son comportement dans ce jeu non coopératif ? On peut faire jouer le même jeu à des individus d'origines sociale, géographique, sexuelle, ou intellectuelle différentes. Dans ce cas, l'on introduit comme paramètre la distance sociale, l'opportunité de communiquer que l'on manipuler expérimentalement.

Supposons en effet qu'on appaie les individus et on les fait rencontrer pour les séparer immédiatement après. E reçoit une somme de 1000 dirhams. Il envoie un message à R au sujet de son futur comportement dans le jeu. E a toujours la possibilité d'envoyer une somme comprise entre 0 et 150 dirhams à R.

L'expérimentateur double, triple ou même quadruple chaque dirham envoyé.

R choisit de renvoyer une partie ou la totalité de la somme que E lui a envoyée. Il peut même en moduler le montant selon la générosité de l'expérimentateur qui double, triple ou quadruple le montant que E envoie à R. Il peut garder le reste.

Comment procède-t-on ?

Les sujets écrivent leurs décisions sur une feuille de papier qui est placée dans une enveloppe codée. L'anonymat des sujets est respecté puisque les expérimentateurs qui ramassent les enveloppes ne sont pas ceux qui les ouvrent.

Les promesses faites par R ne le lient pas nécessairement. Les promesses sont de deux sortes : la première consiste à dire à E que R lui promet de renvoyer par exemple une somme définie, la deuxième consiste à lui dire qu'il ne peut faire aucune promesse.

R peut violer sa promesse s'il le veut. E le sait.

La moitié des individus envoient un message de ce type, l'autre moitié n'envoie aucun message. Que passera-t-il ?

On a compris que de nombreux paramètres peuvent être changés expérimentalement, comme la somme que l'on donne au départ à E, le montant qu'il peut envoyer à R, le degré d'incitation de l'expérimentation qui peut doubler ou multiplier par tout autre coefficient, le nombre de fois que le jeu aura lieu. On peut en ajouter d'autres comme la réputation de R.

Toutes ces expérimentations autorisent une étude détaillée des relations complexes entre la confiance, les attentes et le principe de réciprocité. Elles permettent d'enrichir notre connaissance de la confiance et de soumettre à des tests rigoureux les propositions déduites des théories sur l'origine, la persistance et les effets de la confiance.

Chapitre VI : Effets du capital social, l'hypothèse de Tocqueville

Comme toute théorie, celles du capital social doivent expliquer la classe de phénomènes pour laquelle elles ont été élaborées et être soumises à des tests rigoureux avant d'être acceptées provisoirement. Aucune théorie ne peut l'être tant que l'on ne s'est pas assuré de l'adéquation entre les propositions que l'on en déduit et le réel, et tant qu'on ne l'a pas confrontée aux différentes situations sociales. Si les propositions déduites de la théorie sont vraies pour un type de sociétés, cette vérisimilitude n'est pas inconditionnelle puisque qu'elles n'ont pas passé avec succès le test empirique et n'ont pas été confrontées aux autres types de société.

Dans ce chapitre, je voudrai expliciter les conséquences les plus importantes de la théorie du capital social pour qu'elles nous servent à la future élaboration du questionnaire.

C'est à dessein que le titre de la section se réfère à Tocqueville. Les chercheurs en sciences sociales sont unanimes pour reconnaître que l'une des hypothèses centrales du capital social a été énoncée par le sociologue français. Lisons le chapitre V de la deuxième partie de *De la démocratie en Amérique*. Tout y est. On découvre même un nouveau concept forgé par Tocqueville, le pouvoir social, qui n'a malheureusement pas été retenu par la tradition sociologique et politiste.

« Les Américains de tous les âges, de toutes les conditions, de tous les esprits, s'unissent sans cesse. Non seulement ils ont des associations commerciales et industrielles auxquelles tous prennent part, mais ils en ont encore de mille autres espèces: religieuses, de morales, de graves, de futiles, de fort générales et de très particulières, d'immenses et de fort petites. »

Or Tocqueville lie cette propension à créer des associations à la démocratie.

« Ainsi le pays le plus démocratique de la terre se trouve être celui de tous où les hommes ont le plus perfectionné de nos jours l'art de poursuivre en commun l'objet de leurs communs désirs et ont appliqué au plus grand nombre d'objets cette science nouvelle. Ceci résulte-t-il d'un accident, ou serait-ce qu'il existe en effet un rapport nécessaire entre les associations et l'égalité? »

« Dans les sociétés aristocratiques, les hommes n'ont pas besoin de s'unir pour agir, parce qu'ils sont retenus fortement ensemble. Chaque citoyen, riche et puissant, y forme comme la tête d'une association permanente et forcée qui est composée de tous ceux qu'il tient dans sa dépendance et qu'il fait concourir à l'exécution de ses desseins.

Chez les peuples démocratiques, au contraire, tous les citoyens sont indépendants et faibles; ils ne peuvent presque rien par eux-mêmes, et aucun d'entre eux ne saurait obliger ses semblables à lui prêter leur concours. Ils tombent donc tous dans l'impuissance s'ils n'apprennent à s'aider librement. »

Il est clair que le message de Tocqueville est facilement décodable. La coopération est une condition nécessaire à la vie en démocratie où les individus sont non seulement libres et égaux mais où en outre le pouvoir dont chacun est si tenu qu'il est pratiquement quantité négligeable.

« Il est facile de prévoir que le temps approche où l'homme sera de moins en moins en état de produire par lui seul les choses les plus communes et les plus nécessaires à sa vie. La tâche du pouvoir social s'accroîtra donc sans cesse, et ses efforts mêmes la rendront chaque jour plus vaste. Plus il se mettra à la place des associations, et plus les particuliers, perdant l'idée de s'associer, auront besoin qu'il vienne à leur aide: ce sont des causes et des effets qui s'engendrent sans repos. L'administration publique finira-t-elle par diriger toutes les industries auxquelles un citoyen isolé ne peut suffire? et s'il arrive enfin un moment où, par une conséquence de l'extrême division de la propriété foncière, la terre se trouve partagée à l'infini, de sorte qu'elle ne puisse plus être cultivée que par des associations de laboureurs, faudra-t-il que le chef du gouvernement quitte le timon de l'État pour venir tenir la charrue? »

Ce texte prémonitoire contient pratiquement tous les ingrédients de la théorie de la cohésion sociale et de la résistance au pouvoir grandissant de l'État dans les sociétés démocratiques. Dans ce type de société, les individus sont de plus en plus isolés et faibles : leur isolement croîtrait au point où ils ne seraient plus à même de comprendre leurs intérêts communs ; leur faiblesse serait si grande qu'ils seraient incapables de résister à l'empire de l'État.

La théorie tocquevillienne comme celle du capital social ne se limite pas uniquement au politique même si elles lui accordent une place centrale.

Dans *Bowling Alone*, Putnam, à la suite de nombreux sociologues du politique, pose les questions relatives à la participation politique, singulièrement électorale. On connaît les thèses sur l'abstention électorale et le degré de participation individuelle et régionale.

Qui sont ces abstentionnistes ? Pourquoi ne votent-ils pas ? Plusieurs hypothèses ont été avancées comme la méfiance à l'égard du gouvernement et des partis politiques, la baisse de la mobilisation partisane, l'effritement des liens sociaux, les effets de génération (les jeunes votent moins que les moins jeunes, phénomène qui est dû aux changements intergénérationnels, que l'on peut également observer dans la tendance à lire moins la presse).

On supposera l'existence de deux mécanismes dont les effets peuvent être soit indépendants soit cumulatifs. Selon le premier, de nombreux individus changent simultanément leurs goûts et leurs habitudes dans une même direction ; ce changement s'effectue à l'intérieur d'une cohorte et concerne toutes les générations. Le deuxième est plus lent, plus subtil mais plus difficile à inverser. Supposons que l'on distingue deux générations. La première est la plus âgée et la plus conservatrice dans ses croyances et ses habitudes. La deuxième est plus jeune, plus libérale aussi. Un simple changement de la démographie aura des répercussions sur la croyance sociale globale : la disparition progressive des personnes âgées transforme la distribution de la croyance qui devient plus libérale. Ce sont des changements intergénérationnels entre les cohortes. En d'autres termes, le changement serait dû moins aux changements individuels qu'aux changements intergénérationnels. Il convient donc de les garder constamment présent à l'esprit pour bien comprendre les transformations des liens sociaux.

Le vote est la forme la plus commune de l'activité politique. Ne pas voter c'est se retirer de la communauté politique. Selon les études conduites par Putnam, comparés aux abstentionnistes, les votants ont plus de probabilité d'être intéressés à la politique, de donner aux œuvres de charité, d'être volontaires, d'assister aux réunions de parents d'élèves à l'école, de participer à des manifestations publiques, de coopérer avec les autres citoyens aux affaires de la communauté.

De telles hypothèses méritent d'être testées à nouveau dans le cas du Maroc. Pour autant que l'on accorde foi aux données des enquêtes internationales de la *World Values Survey* que j'ai soumises à de nouvelles analyses, ce sont paradoxalement les mieux informés, ceux qui connaissent le mieux le système politique, sa structure et son fonctionnement qui votent le moins au Maroc. Il serait également utile et instructif de vérifier cette hypothèse en analysant les abstentions en fonction de l'âge grâce une analyse écologique si l'on ne dispose pas des données individuelles fiables. Il convient de ne pas oublier que le niveau d'instruction des jeunes et des urbains est beaucoup plus élevé que celui des moins jeunes et des ruraux.

L'abstention pourra également être analysée selon la confiance que les citoyens accordent aux institutions politiques comme le parlement, les partis politiques.

Un deuxième groupe de variables se rapporte aux associations. Selon l'hypothèse toquevillienne, leur nombre, le niveau d'adhésion des individus, renforcent le lien social et créent des conditions de stabilité sociale et politique. Outre les données qui seront collectées par questionnaire dans l'enquête que l'IRES projette de conduire, il serait utile mener une étude monographique sur les associations au Maroc.

Il est certain que le nombre d'associations a augmenté au Maroc durant ces deux dernières décennies. Mais quels sont leurs adhérents ? Leur nombre ? Quelle est la concentration géographique de ces associations ? Les adhérents consacrent-ils du temps aux associations auxquelles ils appartiennent ? Sont-ils actifs dans ces associations ? Les associations des parents d'élèves mériteraient une attention particulière. Il en est de même de celles de défense de certaines catégories sociales (femmes, homosexuels, amazighs), des ONG, des associations charitables. Rappelons que cette monographie pourrait également utiliser les informations collectées par la récente enquête sur le civisme au Maroc dont la presse a publié quelques résultats.

Une autre forme de participation sociale est celle qui se rapporte à la pratique religieuse. On peut émettre l'hypothèse que plus la pratique religieuse est intense, plus grande sera la participation dans d'autres sphères, notamment politique et philanthropique. L'altruisme devrait varier selon l'intensité de la pratique puisqu'il constitue une des valeurs de la religion.

Donner son temps ou de l'argent : voilà les deux aspects de l'altruisme et de la philanthropie. Ils sont complémentaires mais non substituables. Certains sont plus altruistes que philanthropes, d'autres ont un comportement différent, d'autres enfin ne donnent rien.

Le don du sang est un aspect majeur. Il est également un problème social que le Maroc affronte aujourd'hui puisque les donneurs se font de plus en plus rares. Pourquoi les Marocains sont-ils moins généreux que d'autres ? Qui est plus généreux ? Les hommes, les femmes, les jeunes, les moins jeunes, les catégories sociales les plus élevées ou les catégories populaires, ceux qui ont un niveau d'instruction élevé ou les autres, les urbains ou les ruraux, les célibataires ou les gens mariés, ceux qui ont des enfants ou les couples sans enfant, ceux qui travaillent ou les chômeurs, ceux qui ont des relations sociales développées ou les individus isolés, ceux qui ont une pratique religieuse plus intense ou ceux qui ne pratiquent qu'occasionnellement ou pas du tout ? (il est possible que les modèles descriptifs ne soient pas linéaires mais paraboliques comme c'est le cas pour l'âge aux Etats-Unis où le sommet de la courbe correspond aux individus qui ont entre trente et quarante ans). Voilà un sujet qui mériterait d'être inscrit sur l'agenda des recherches de l'IRES. Toutes ces hypothèses retrouvent la théorie toquevillienne de la démocratie.

Idéalement, on devrait disposer de données longitudinales pour mesurer l'évolution des comportements sociaux et mettre en évidence les changements. On pourrait à tout le moins compiler les statistiques des donneurs de sang sur la plus longue période possible : voilà un critère simple (d'autres formes de don existent, notamment le don d'organes, mais je ne pense pas que l'on dispose d'informations fiables dans ce domaine au Maroc. Sur le don, il convient de mobiliser les ressources intellectuelles des travaux de Mauss (1923-4) et Titmuss (1971).

Il en est de même des relations au travail puisque le citoyen passe une grande partie de sa vie sur son lieu de travail.

Mais ce sont sans doute les liens sociaux informels qui méritent le plus d'attention. Il en est ainsi de l'amitié, du nombre de visites, des relations de voisinage (qu'il faut expliciter, e.g. degré de connaissance, types de relations), visites et invitations, des activités sociales et de loisirs (dîner au restaurant, rendre visite à des amis, inviter des amis à dîner, aller au cinéma ou regarder la TV, rencontre dans des clubs culturels ou sportifs, faire du Jogging seul ou en groupe, identifier les activités qui se pratiquent collectivement et celles qui se pratiquent seul, repas en famille ou seul,

1. Norme de réciprocité et confiance

La pierre de touche du capital social est la norme de réciprocité et la confiance. Je fais cela pour vous maintenant sans nécessairement vous connaître et sans attendre immédiatement en retour la même faveur en espérant que quelqu'un d'autre le fera pour moi. Par ailleurs, si, comme l'affirme la maxime, l'honnêteté est la meilleure politique, elle n'est toutefois valable que si le principe de réciprocité est respecté.

Dans une société où les hommes sont faillibles, quelles sont les assurances qu'un sociétaire puisse avoir dans la bonne foi d'un autre ? Tel est le problème qu'a posé Hobbes. En fait ; il existe deux solutions à cette énigme. La première est le système judiciaire et ses institutions ancillaires qui sont des moyens pour que les accords soient respectés. La deuxième consiste en la norme de réciprocité qui est soutenue par des réseaux sociaux denses et par l'échange social. Si deux individus qui devraient collaborer sont membres d'une communauté bien soudée, ils savent qu'ils ont de fortes chances de se rencontrer dans l'avenir. Leur réputation est donc en jeu et cela a une valeur plus grande que les gains monétaires qu'ils peuvent tirer d'une tricherie momentanée. L'honnêteté est donc fortement encouragée par les réseaux sociaux denses.

On distinguera l'honnêteté fondée sur l'expérience personnelle de celle qui repose sur la norme communautaire. On qualifie de massive ou dense, la confiance encadrée dans les relations personnelles qui sont fortes, fréquentes et nichées dans des réseaux larges. Mais une confiance moins dense (mince) comme celle que l'on accorde à quelqu'un dont on a fait la connaissance tout récemment repose en fait sur les attentes de réciprocité. Pareille en cela à la force des liens faibles, ce deuxième type de confiance faible est plus utile que la confiance dense dans la mesure où elle étend le rayon de la confiance au-delà des individus que nous connaissons personnellement. La confiance sociale dans son deuxième sens est fortement associée à plusieurs formes d'engagement civique et de capital social.

Est-il réaliste de supposer que, toutes choses égales par ailleurs, les individus qui font confiance à leurs concitoyens se portent plus souvent volontaires, contribuent davantage aux dons de charité, participent plus souvent aux organisations politiques, donnent plus souvent leur sang, payent mieux leurs impôts, sont plus tolérants vis-à-vis des points de vue minoritaires, etc. ? Ce sont là des hypothèses qui méritent d'être testées empiriquement.

On a soutenu que l'un des meilleurs indicateurs, le plus simple en tout cas, du principe de réciprocité qui est censé régir les relations avec les individus que l'on ne connaît pas, est le comportement au volant d'un véhicule. Le non respect de la limitation de vitesse, des panneaux de signalisation et des feux rouges, l'agressivité au volant, l'absence de courtoisie généralisée sont autant d'indices qui méritent d'être retenus dans une investigation sur ce principe de réciprocité. Putnam (2000) consacre un long développement à l'analyse de l'évolution de ces phénomènes aux Etats-Unis. Il est inutile de rappeler encore que le crime et plus généralement la déviance sont considérés comme une des signatures de l'affaiblissement de la régulation sociale.

On a vu qu'une alternative à la réciprocité généralisée et à l'honnêteté encadrée socialement est le règne de la loi sous toutes ses formes, notamment les contrats qui s'imposent aux contractants et que les institutions judiciaires utilisent tout leur pouvoir pour faire respecter. Rien n'interdit de faire l'hypothèse de l'existence d'une corrélation négative entre confiance du deuxième type et extension du règne de la loi formelle. Si donc le « lubrifiant » de la confiance de deuxième type, la confiance faible, se dissipe, les sociétaires dépendront plus fortement de la loi comme base de leur coopération. Pour ces raisons, une analyse de l'évolution du système légal et des investissements financiers et humains que l'on y pratique (nombre de policiers, de gendarmes, de juges, etc.) paraît nécessaire.

Enfin la relation entre les mouvements sociaux et le capital social sont souvent si intimement liés l'un à l'autre qu'il est difficile de distinguer la variable indépendante de la variable dépendante. Mais il est aisé de comprendre que les réseaux sociaux sont la ressource fondamentale des organisateurs de mouvements, comme l'expliquent de nombreux théoriciens des mouvements tels Obershall (1978) Diani (1997), Minkoff (1997). Réciproquement, certains politistes ont démontré que les mouvements sociaux créent du capital social en favorisant de nouvelles identités et en étendant les réseaux sociaux et qu'un acte de protestation collective favorise l'émergence des liens de solidarité durables.

2. Deux études de cas

2.1. Capital social, capital politique et démocratie

On a émis l'hypothèse selon laquelle un réseau social dense d'associations volontaires et d'organisations de citoyens soutient la société civile et les relations communautaires de telle manière qu'il engendre la confiance et la coopération entre les citoyens et un haut niveau d'engagement et de participation. Ils créent ainsi les conditions d'une intégration sociale, d'une conscience publique et la stabilité démocratique. C'est là un corollaire de l'hypothèse fondamentale de Tocqueville.

Pourtant, de nombreuses recherches échouent à corroborer les propositions fondamentales de la théorie. Deux raisons expliquent cet échec. En premier lieu, on ne dispose pas de preuves irréfragables que l'appartenance à des organisations volontaires a une quelconque relation avec les attitudes individuelles de confiance. En deuxième lieu, on a en revanche accumulé assez de preuves de l'absence d'une relation de dépendance constante entre la confiance sociale (entre les citoyens) et la confiance politique (entre les citoyens et les dirigeants politiques). Il s'en suit que la confiance sociale et la confiance politique n'ont ni les mêmes origines ni les mêmes conséquences.

Ainsi, si plusieurs formes de confiance sont largement indépendantes les unes des autres, on ne doit pas traiter la confiance comme un trait de personnalité généralisé. On doit en revanche les distinguer en reconnaissant qu'elles ne sont ni différents aspects d'une même réalité ni nécessairement liées empiriquement l'une à l'autre.

La confiance est surtout d'ordre cognitif. Elle semble être une représentation, l'expression de la manière dont les individus évaluent le monde dans lequel ils vivent. Pour autant que les mesures statistiques de la confiance dans une société croissent ou décroissent rapidement, on les peut l'interpréter comme étant une réponse aux variations de l'environnement social. Comme le dit Hardin, la confiance implique une accumulation et une mise à jour continue d'expériences.

Plusieurs études montrent que la confiance sociale n'est pas toujours corrélée à des variables sociales, économiques et politiques (revenu, niveau d'instruction, classe, sexe, âge, l'échelle droite-gauche, appartenance à des associations). Cependant, elle se trouve en partie dans certains types sociaux. Elle est plus fréquente chez les « gagnants » que chez les « perdants » : elle est corrélée aux revenus, niveau d'instruction et statut social élevés, ceux qui sont professionnellement satisfaits.

Je rappelle ici que les conclusions des analyses des données marocaines des deux enquêtes de la *World Values Survey* que j'ai conduites retrouvent en grande partie ces propositions.

La confiance politique n'est pas davantage liée à ces variables. Si la confiance sociale dépend des variables liées à la réussite, la confiance politique est pour sa part liée à des variables appartenant à la sphère politique comme l'intérêt pour la politique, le fait d'être fier du système politique de son pays, de sa nationalité, la croyance dans un gouvernement ouvert, la confiance dans le système démocratique. En fait, on retrouve là les deux principes d'autonomie relative des sphères d'activité et de spécificité du système des représentations que j'ai abondamment souligné dans le rapport sur la confiance dans les institutions au Maroc.

Résumons-nous. Si la confiance sociale et la confiance politique s'expriment par différents types d'individus pour différentes raisons, on peut raisonnablement mettre en doute la thèse psychosociologique selon laquelle la confiance est un trait de la personnalité. Les deux confiances ne sont assurément pas des dimensions d'un même concept.

L'étude de Newton (2001) utilise la confiance dans le parlement comme une mesure de la confiance politique. Il nous fait observer que la confiance dans les institutions porte sur quelque chose de profond et de plus fondamental que la confiance dans les politiciens ou dans le gouvernement. Le parlement est l'institution la plus représentative des régimes démocratiques. Tout déclin de la confiance dans les institutions est à prendre au sérieux, ajoute-t-il.

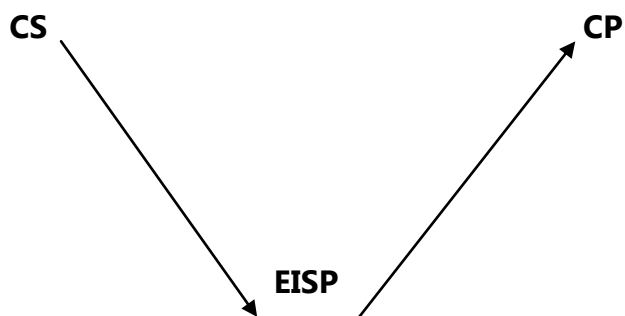
Pourquoi les individus accordent-ils leur confiance davantage à la démocratie que dans tout autre régime politique ? La question a deux réponses possibles. En premier lieu, on peut soutenir, conformément à la théorie du choix rationnel, que la structure démocratique encourage les hommes politiques à viser et si possible à atteindre des résultats qui s'accordent au mieux aux intérêts des citoyens. En deuxième lieu, la démocratie est le meilleur mécanisme de sélection des hommes politiques dignes de confiance sur lesquels on peut compter pour conduire la politique de la nation dans l'intérêt des citoyens parce qu'ils ont promis publiquement de le faire et qu'ils en sont comptables. Cette dernière option est le sujet de la réflexion que conduit Brennan (1998) dans sa contribution au travail collectif sur *Confiance et gouvernance* dirigé par Braithwaite et Levi (1998 eds). Le recrutement de leaders politiques honnêtes et dignes de confiance est en fait l'un des problèmes auxquels la démocratie fait face. Madison l'avait explicitement reconnu dans le 57^{ème} article du *Federalist*. Les théoriciens élitistes de la démocratie comme ensemble de mécanismes permettant de sélectionner les dirigeants politiques sans connotation morale, tels Schumpeter (1951), en avaient fait l'un des thèmes de leurs recherches et réflexions.

Signalons encore que les données empiriques ne confortent pas les théories de type toquevillien qui estiment que l'appartenance à des associations volontaires crée un lien social et une solidarité qui sont à la base de la société civile et la démocratie.

Si la confiance sociale et la confiance politique doivent être interprétées comme des jugements que les individus portent sur le monde social dans lequel ils vivent, l'analyse doit logiquement être conduite non au niveau individuel mais au niveau collectif, celui de la société que l'on juge digne de confiance ou pas. Plutôt que de voir la confiance comme une simple propriété individuelle, on devrait comparer les sociétés et leur niveau de confiance. La confiance sociale serait une propriété collective ou un macrophénomène et non une variable individuelle et une propriété de citoyens isolés. Si tel est le cas, on doit la mesurer en supposant l'existence de l'interdépendance entre les individus. Certains estiment que le capital social et le capital politique pourraient définis comme on le fait pour le PNB en agrégeant les données individuelles.

Si cette hypothèse est juste, si la confiance dans les institutions est fondée sur les évaluations de la manière dont le système politique fonctionne, elle devrait dès lors être influencée par des variables telles que le chômage, l'inflation, les prix, la corruption politique, l'incompétence, la victoire dans une guerre, la croissance économique, l'augmentation ou la diminution du taux de criminalité, les actions du gouvernement qui inspirent confiance. Si tel est le cas, il n'est pas étonnant que la confiance sociale et la confiance politique ne soient pas corrélées au niveau individuel (i.e. avec les variables individuelles comme l'âge, le niveau d'instruction, le revenu, la classe).

Les deux types de confiance sont enracinés dans l'expérience que les individus font du monde social et du monde politique. Si la confiance sociale exprime les sentiments et les jugements que les sociétaires portent sur leurs concitoyens qu'ils jugent dignes de confiance, la confiance politique renvoie, pour sa part, aux perceptions et représentations qu'ils ont du fonctionnement du système politique et des politiciens.



Légende

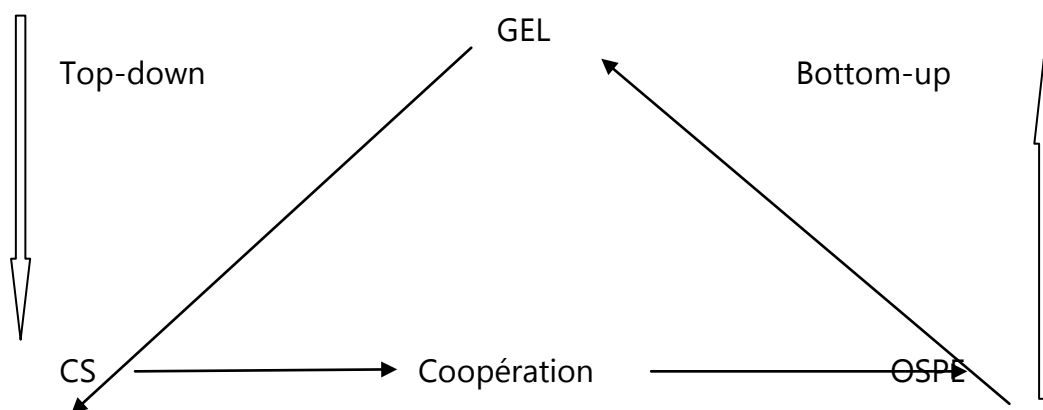
CS : confiance sociale ;

CP : confiance politique ;

EISP : efficacité des institutions sociales et politiques (*e.g.* réussite ou échec de coalitions gouvernementales, échec d'un gouvernement, corruption politique, pauvre performance économique, échec dans une guerre, taux de chômage élevé, inflation ; ce sont des variables qui peuvent casser le lien entre CS et CP.)

Il est une question que l'on doit poser même si elle peut paraître byzantine : si la confiance sociale et la confiance politique sont des macrophénomènes, comme peut-on passer de l'un à l'autre ? Quels sont les mécanismes intermédiaires ? On peut estimer que les mécanismes de transition se trouvent dans l'efficacité des institutions sociales et politiques. Il faudra dès lors en expliciter la logique sous-jacente. On peut par exemple envisager le raisonnement schématisé par le graphe suivant.

Graphique [VI, 1] : relations entre confiance sociale (CS), coopération, organisations sociales et politiques efficaces (OSPE) et gouvernement efficace et légitime (GEL) avec mécanismes de transition du bas vers le haut (bottom-up) et du haut vers le bas (top-down)



Au niveau individuel, la confiance sociale favorise l'émergence de relations sociales de coopération qui servent à leur tour l'édification d'organisations sociales et politiques efficaces (processus que l'on qualifie de bottom-up). Ces organisations sociales et politiques efficaces contribuent à l'émergence d'un gouvernement efficace et légitime, qui aide à créer les conditions sociales pour atteindre de hauts niveaux de confiance sociale et une société civile bien développée (un processus top-down). Le même raisonnement vaut pour la confiance politique.

2.2. Confiance et politiques publiques

Dans cette section, je reprendrai les remarques que j'ai faites lors de l'atelier réservé aux classes moyennes et à l'intervention de Monsieur le ministre Nizar Barka sur la politique sociale de réduction de la pauvreté que le gouvernement entend appliquer. J'adapterai mon texte au problème qui nous intéresse, celui du capital social et de la confiance. En l'absence d'informations sur la méthodologie et la conduite de l'expérimentation menée par les pouvoirs publics dans la région de Tadla-Azilal, je n'en parlerai pas. Je ne commenterai pas non plus les difficultés que rencontrera une politique de redistribution en l'absence d'un fichier complet des ménages pauvres dont les données devront être fiables.

De nombreux analystes partent de l'hypothèse selon laquelle la confiance sociale est engendrée par deux types d'égalité, entendons l'égalité économique et l'égalité des chances. On entend par égalité des chances la chance, réelle ou perçue, qu'ont les individus de connaître dans l'avenir une amélioration de leur niveau. Chacun des deux types d'égalité peut être décrit par plusieurs indicateurs objectifs ou subjectifs, tels la répartition des revenus et de la propriété, la mobilité sociale intra ou intergénérationnelle réelle ou perçue.

Or, comme le montre Rothstien (1998), cette hypothèse a des implications fortes et fondamentales si les politiques sociales universalistes sont plus efficaces que les politiques sélectives pour autant bien sûr que celles-là contribuent à renforcer les deux types d'égalité et à créer la confiance sociale.

Je m'empresse d'ajouter que rien ne nous autorise à affirmer que, dans les pays en développement, l'on puisse augmenter *mécaniquement* l'égalité et la confiance par des politiques sociales universalistes. Pour en rendre compte, on pourrait avancer l'argument suivant. Puisque la confiance sociale est une mesure de la manière dont les citoyens évaluent le niveau moral de leur société, il est difficile de penser que les pays où cette confiance est basse puissent établir des programmes sociaux universalistes parce que précisément ces programmes requièrent des groupes sociaux constitutifs de la société qu'ils partagent des valeurs communes.

Dans une société ayant une distribution des richesses fortement inégalitaire, le riche et le pauvre peuvent vivre l'un à côté de l'autre sans que leurs vies se croisent. Leurs enfants fréquentent différentes écoles, le riche est protégé par la police et par des gardes privés, alors que le pauvre les perçoit comme des ennemis naturels. Ils n'ont pas une croyance partagée sur la société. La confiance généralisée est basse, alors que la confiance particulariste (celle relative au groupe d'appartenance) est élevée. Chaque groupe ne voit que ses propres intérêts et perçoit les demandes des autres groupes comme entrant en conflit avec ses propres intérêts. La société est perçue comme un jeu à somme nulle entre des couches sociales antagonistes.

Les programmes universalistes augmentent la confiance sociale de trois manières : en premier lieu, ils sont plus redistributifs que les programmes orientés vers une catégorie (*e.g.* les pauvres) et créent plus d'égalité économique ; en deuxième lieu, ils sont fondés sur le principe d'un traitement égal pour tous et réduisent pour cela les conséquences non voulues de l'action de la bureaucratie d'Etat qui prélève au passage une partie des biens à redistribuer ; en troisième lieu, les programmes orientés vers une catégorie exacerbent les divisions sociales - de classe ou de catégorie sociale - et identitaires.

On comprendra pourquoi les politiques qui cherchent à augmenter l'égalité des chances par l'école sont positivement et inconditionnellement perçues et acceptées même si leur efficacité n'est nullement prouvée. Les citoyens estiment spontanément que la généralisation de l'éducation est un bien sans qu'ils s'interrogent sur ses effets pervers pour les classes sociales défavorisées. Inversement, ils jugent sévèrement toute politique éducative sélective sans se douter que la sélection est souvent plus profitable aux individus issus des couches populaires. Lorsque le système scolaire échoue à atteindre les objectifs collectifs qu'il est censé poursuivre, on constate un retrait de plus en plus généralisé des couches les plus pauvres.

Les individus les moins nantis économiquement et socialement auront toujours tendance à demander une redistribution radicale en taxant le riche pour donner aux pauvres et à chercher à exclure de tout bénéfice ceux qui ont de grandes ressources. Or, lorsque le citoyen doit démontrer qu'il est pauvre pour bénéficier d'une aide gouvernementale, le système devient inquisitoire et stigmatisant, crée en général du ressentiment et de la méfiance plutôt que de la confiance. Ces politiques radicales échouent à adoucir l'inégalité et à augmenter la confiance chez les autres citoyens. Souvent, les politiques de réduction de la pauvreté ont de fortes chances de créer un piège, des « attrapes à pauvreté », selon l'expression de Van Parijs (1995) et contribuent finalement à une augmentation de l'inégalité, à une réduction de l'optimisme dans l'avenir et de la confiance dans autrui, à croître l'identification dans les en-groupes, et les inégalités dans la distribution des richesses. On pourrait s'interroger sur le fonctionnement de l'efficacité des règlements en vigueur pour la santé publique au Maroc en conduisant une enquête sur leurs effets sociaux et psychosociologiques.

L'égalité réelle ou perçue par les sociétaires d'une part, l'honnêteté et l'efficacité du gouvernement d'autre part, contribuent à créer la confiance sociale et le soutien aux politiques publiques universalistes qui, à leur tour, auront tendance à augmenter le niveau d'égalité et de cohésion sociale. L'existence d'un mécanisme rétroactif entre ces variables conduit à un cercle vertueux. C'est bien évidemment le cas des pays scandinaves, comme le montrent les travaux de Korpi (1998). Or dans le cas de pays caractérisés par une forte inégalité et un gouvernement corrompu, la boucle entre les variables mène vers un cercle vicieux et à un piège inégalitaire. (On peut représenter les deux boucles égalité-confiance et soutien aux politiques universalistes d'une part, honnêteté du gouvernement-confiance et soutien à ces politiques d'autre part par le même modèle dynamique aux équations différentielles non linéaires conduisant à des effets différentiels selon le niveau de chacune des variables primaires.)

Lorsque les ressources économiques sont stratifiées ou lorsque les individus estiment que les autres jouissent injustement d'avantages, la confiance ne peut se développer et les bénéfices de la confiance, y compris les politiques de réduction de l'inégalité, seront difficiles à atteindre. Les travaux d'Uslaner (2002) tendent à montrer que l'inégalité et la corruption sont fortement liées au niveau macro en comparant plusieurs pays. Il arrive à la même conclusion au niveau micro pour les Etats-Unis tout au moins.

Pourquoi l'égalité et la confiance sont-elles liées ? 1/ L'optimisme concernant l'avenir (qui est un déterminant clé de la confiance) n'a pas grand sens lorsque l'inégalité économique est trop forte. Les moins fortunés ont moins de raisons d'être optimistes pour leur avenir et celui de leurs enfants s'ils estiment que la société ne leur donne pas une égalité des chances, particulièrement dans le domaine éducatif et le marché du travail. 2/ La distribution des ressources et des opportunités joue un grand rôle dans la croyance que les individus partagent le même destin et ont des valeurs fondamentales similaires. Lorsque ces ressources sont distribuées plus égalitairement, les individus ont plus de chance de se considérer comme faisant partie d'un tout, d'une même société. Si c'est le contraire, ils n'ont pas de bonnes raisons d'y croire. La perception de l'injustice renforcera les stéréotypes à l'égard d'autres groupes, rendant la confiance sociale plus difficile.

Si l'inégalité occupe la première place de toute la chaîne causale, l'honnêteté du gouvernement est essentielle pour appliquer et réussir des politiques publiques universalistes. A cet égard, on peut avancer trois raisons. 1/ La corruption est fondée sur la loyauté vis-à-vis du groupe d'appartenance (e.g. famille, tribu, instances d'un parti politique) non à l'égard de la société dans son ensemble : les programmes universalistes sont anathèmes pour un gouvernement malhonnête. Les sociétés corrompues reflètent les relations patron-client, renforce le clientélisme, et les leaders corrompus récompensent ceux qui leur sont loyaux plutôt que ceux qui sont loyaux à la société dans son ensemble. 2/ Les programmes universalistes exigent un haut niveau d'imposition plus que les programmes particularistes. Pour sa part, la corruption participe du transfert des ressources de la masse à l'élite et généralement du pauvre au riche. 3/ Alors que les politiques publiques universalistes promeuvent la confiance généralisée, il est peu vraisemblable qu'elles soient adoptées dans une société où l'égalité et la confiance sont basses. La corruption exacerbera l'inégalité et la méfiance et conduit à des conflits sociaux qui militent contre les programmes universalistes.

Dans certains pays, les individus croient en général que la richesse est produite par le travail ; dans d'autres pays, les citoyens pensent que les hauts revenus ont une origine malhonnête.

Dans les sociétés où la confiance est basse et où sévit une forte inégalité, les programmes universalistes sont en général condamnés à l'échec en raison d'un manque patent de soutien politique. L'éducation, la santé, les bénéfices de la sécurité sociale et la sûreté (y compris la justice et la police) deviennent des marchandises qui sont achetées et vendues sur un marché parallèle parce que la corruption est omniprésente. Les parents achètent à leurs enfants les places dans les meilleures écoles et universités et payent pour avoir de bons niveaux de réussite.

En résumé, l'inégalité et la corruption nourrissent la méfiance, ce qui sape tout soutien aux programmes universalistes qui sont pourtant plus efficaces pour réduire les disparités de revenu.

Les programmes universalistes sont de meilleurs moyens pour réduire l'inégalité que les programmes particularistes qui proposent des politiques sélectives. C'est là un paradoxe parce que l'on pense que les programmes universalistes accordent les mêmes avantages à tous et que la même redistribution serait de taxer le riche pour donner au pauvre. En fait, les faits sont à l'antipode de cette croyance. La raison technique en faveur de l'efficacité des programmes universalistes pour réduire l'inégalité est que les impôts sont progressifs et que les services ou les bénéfices sont nominaux. Par ailleurs les programmes universalistes traitent tout le monde de la même manière selon le principe d'égalité. En outre, ils n'ont pas besoin d'une bureaucratie pour déterminer qui est éligible pour ces services. Les programmes sélectifs engendrent des stigmates. Ils risquent d'augmenter la corruption dans une société où la corruption domine. Enfin les individus qui bénéficient de programmes universalistes ont un taux de confiance plus grand que ceux qui profitent de programmes particularistes.

Dans le cercle vertueux, on trouve des pays qui ont une inégalité basse, une grande confiance sociale, un gouvernement honnête et des programmes universalistes. Dans le cercle vicieux, on trouve des sociétés où l'inégalité est très forte, une confiance basse, des gouvernements corrompus, et des demandes pour une redistribution radicale qui augmente la tension sociale.

Conclusion

Ce rapport étant une synthèse des études sur le lien social, ses mécanismes générateurs et ses conséquences, que je n'ai pu réaliser qu'en choisissant un point de vue qui me permette de ne retenir que l'essentiel, il ne serait guère souhaitable de résumer en quelques lignes les éléments théoriques et empiriques qui y sont présentés et discutés. J'aurais pu au mieux construire un graphe similaire à celui du premier chapitre où j'aurais représenté les groupes de variables et leurs relations avec beaucoup plus de détails. Mais cet exercice est d'une complexité telle que sa vertu pédagogique aurait disparu.

Eu égard aux difficultés et à l'importance des problèmes auxquels l'IRES souhaite apporter des éclairages, voire formuler des solutions ou, à tout le moins, des recommandations, je voudrai que cette conclusion soit un plaidoyer pour une diversification des méthodologies utilisées dans les travaux de recherche qui seront menés au sein de cette institution. Cette option me semble s'imposer ici plus qu'ailleurs.

Traditionnellement, les enquêtes que l'on conduit dans les sciences sociales se limitent presque exclusivement aux méthodes qualitatives par entretien et quantitatives par administration de questionnaires, dont on modélise mathématiquement les données collectées. Il arrive parfois que l'on mobilise les statistiques, officielles ou non, collectées par des organismes pour éclairer le décideur politique ou à l'occasion d'événements importants comme les élections.

Dans le cas présent, je suggère de ne pas s'y limiter et de faire appel à deux autres méthodologies que sont l'expérimentation et la simulation.

A plusieurs reprises dans ce rapport, nous avons noté que pour définir rigoureusement, pour mesurer aussi certains concepts, il est nécessaire de faire appel à l'expérimentation conduite selon des plans expérimentaux qui sont choisis conformément aux théories et aux hypothèses que l'on souhaite tester sur un petit échantillon d'individus bien sélectionné. Il en est ainsi du jeu de la confiance ou de celui du dilemme du prisonnier réitéré dont les paramètres peuvent du reste être modifiés à volonté selon les objectifs poursuivis par le chercheur.

Il en est de même de la simulation. Dans la mesure où le lien social ne peut se définir, fût-ce provisoirement, sans référence aux relations entre les individus, pour autant aussi que leur interdépendance est une propriété fondamentale des réseaux sociaux et des actions individuelles que nous ne pouvons pas ignorer, fût-ce hypothétiquement, dans la mesure enfin où les dépendances entre les variables mises en jeu dans la recherche sont nombreuses et difficilement maîtrisables empiriquement, il me semble nécessaire de solliciter l'aide de la simulation classique et celle des modèles multi-agents qui constituent les techniques les plus couramment utilisées dans les études des systèmes complexes. Or tous les phénomènes que nous traitons ici partagent cette propriété.

La simulation n'est en fait rien d'autre qu'une expérimentation que nous ne pouvons réaliser pour des raisons pratiques ou déontologiques. Elle en est le simple substitut. Elle est une expérimentation sur les modèles qui fait appel à des moyens techniques performants, un ordinateur et des algorithmes. Parmi les exemples les plus simples mais les plus suggestifs que nous avons rencontrés dans le présent rapport, je citerai la ségrégation spatiale étudiée par Schelling et l'émergence de la coopération analysée par Axelrod. Les deux cas montrent que les simulations éclairent singulièrement les phénomènes étudiés et autorisent la déduction de propositions que nous n'aurions pas été en mesure de tirer d'observations ou d'analyses des données classiques.

Bibliographie sommaire

- Akerlof, G. A. (1970) "The Market of "Lemons" : Quality Uncertainty and the Market Mechanism ", *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 3:
- Akerlof, G. A. (1983) "Loyalty Filters", *American Economic review*, 73: 54-63.
- Akerlof, G. A. (1984) *An Economic Theorist's Tales*, Cambridge University Press.
- Allison, G.T. (1971) *Essence of Decision. Explaining the Cuba's Missile Crisis*, Boston, Little Brown.
- Axelrod, R. (1984) *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books;
- Bajos, N., et al. (1998 eds) *La sexualité aux temps du Sida*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Berkman, L.F. et Glass, T. (2000) « Social Integration, Social Networks, Social Support and Health », in Berkman et Kawachi (2000 eds)
- Berkman, L.F. et Kawachi, I. (2000, eds) *Social Epidemiology*, Oxford, Oxford University Press
- Blau, P. (1977) *Inequality and Homogeneity*, New York, FreePress.
- Blau, P. et Schwartz, J. (1984) *Crosscutting Social Circles : Testing a Macrostructural Theory of Intergroup Relations*, New York, Academic.
- Boudon, R. (1977) *Effets pervers et ordre social*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Bourdieu, P. (1980) « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3 :2-3
- Braithwaite, W. et Levi, M. (1998 eds) *Trust and Governance*, New York, Russell Sage Foundation.
- Brennan, G. (1998) "Democratic Trust: A Rational Choice Theory View", in Braithwaite et Levi (1998 eds)
- Burt, R.S. (1982) *Toward a Structural Theory of Action*, New York, Academic Press.
- Burt, R.S. (1992) *Structural Holes : the Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- Burt, R.S. (2001) "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital", in Lin, Cook et Burt (2001 eds)
- Cherkaoui, M. (2002) "Relative Deprivation", in Smelser (2002 ed)
- Cherkaoui, M. (2004) *Invisible Codes*, Oxford, Bardwell-Press.
- Cherkaoui, M. (2006) *Le paradoxe des conséquences*, Paris, Genève, Droz.
- Cherkaoui, M. (2007) *Le Sahara. Liens sociaux et enjeux géostratégiques*, Oxford, Bardwell-Press.
- Coase R. H. (1937) « The Nature of the Firm », *Economica*, 4 : 386-405, traduction française, « La nature de la firme », *Revue Française d'Economie*, vol. 2, n° 1 : 133-156.
- Cohen, S., Underwood, et Gottlieb, B. (2000) *Social Support. Measurement and Intervention*, Oxford, Oxford University Press
- Coleman, J. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94: 95-121
- Coleman, J. (1990) *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, J. Katz, E. et Menzel, H. (1966) *Medical Innovation: A Diffusion Study*, Indianapolis, Bobbs-Merrill.

- Colvin et al (2002) « Coercion, Social Support and Crime: An Emerging Theoretical Consensus », *Criminology*, 40: 19-42
- Cook, K. (2001 ed) *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation
- Cook, K., Hardin, R. et Levi, M. (2005) *Cooperation Without Trust*, New York, Russell Sage Foundation.
- Cullen (1994) « Social Support as an Organizing Concept for Criminology : Presidential Address to the Academy of Criminal Justice Sciences », *Justice Q*, 11 : 527-559.
- Davies, J. (1962) "Towards a Theory of Revolution", *American Sociological Review*, 27, 1:5-19
- Debra Minkoff, D. (1997) « Producing Social Capital », *American Behavioral Scientist*, 606-619)
- Diani, M. (1997) « Social Movements and social Capital », *An International Journal*, 129-147
- DiMaggio, P. et Powell, W. (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, Chicago University Press.
- DiMaggio, P. (1998) «The New Institutionalism: Avenues of Collaboration », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154 : 696-705
- Dodd, S. (1955) « Diffusion is Predictable: Testing Probability Models for Laws of Interaction », *American Sociological Review*, 20 : 382-401.
- Dodd, S. (1958) «Formulas for Spreading Opinions » *Public Opinion Quarterly*, 4 : 537-554
- Duesenberry, J.S. (1949) *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Harvard University Press.
- Durkheim, (1897) *Le suicide*, Paris, Alcan, nouvelle édition 1968, Paris, Presses Universitaires de France.
- Durlauf, A.B. et Lane, D. (1997) *The Economy as an Evolving Complex System II*, Santa Fe Institute, Addison-Wesley, Reading, Massachusetts.
- Easterlin R. A. (1961), The American Baby Boom in Historical Perspective, *American Economic Review*, vol. 51, 869-911.
- Easterlin R. A. (1973) "Relative Economic Status and the American Fertility Saving", in Staeldon, *Family economic behavior*, Philadelphie, Lippincott.
- Easterlin, R.A. (1980) *Birth and Fortune*, New York, Basic Books.
- Ferrand, A. (1998) "L'influence des réseaux de confiance sur les relations sexuelles", in Bajos et al. (1998 eds).
- Fukuyama, F. (1995) *Trust. The Social Values and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press, tr.fr. *La confiance et la puissance. Vertus sociales et prospérité économique*, Paris, Plon, 1997.
- Gibbons, R (2001) « Trust in Social Structures. Hobbes and Coase Meet Repeated Games », in Cook (2001 ed).
- Glaeser, E. et al. (2000) "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, 115: 811-846
- Granovetter, M. (1973) « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, 78 : 1360-1380.
- Granovetter, M. (1974) *Getting a Job*, Cambridge, Harvard University Press.
- Granovetter, M. (1982) « The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited », in Marsden et Lin (1982 eds)
- Granovetter, M. (1985) "Economics and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91: 481-510

- Griliches, Z. (1957) « Hybrid Corn : An Exploration in the Economics of Technical Change », *Econometrica*, 25 : 501-522
- Gurr, T. (1970) *Why Men Rebel*, Princeton, Princeton University Press.
- Güth, W. et Hartmut, K. (1994) « Competition or Co-operation : on the Evolutionary Economics of Trust, Exploitation and Moral Attitudes » *Metroeconomica*, 45, 155-87).
- Hägerstrand (1965) « A Monte Carlo Approach to Diffusion » *Archives Européennes de Sociologie*, 6 : 43-57
- Hall, P. et Taylor, R. (1998) "Political Science and the Three New Institutionalisms", in Soltan et al. (1998 eds)
- Hanifan, L. J. (1920) *The Community Center*, Boston, Burdett and Co.
- Hanifan, L. J. (1920) "The Rural School Community Center" *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67: 130-138.
- Hardin, R. (2001) "Conceptions and Explanations of Trust", in Cook (2001 ed)
- Hardin, R. (2002) *Trust and Trustworthiness*, New York, Russell Sage Foundation.
- Hardin, R. (2004 ed) *Distrust*, New York, Russell Sage Foundation.
- Hayek, F. (1967) *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago, University of Chicago Press
- Hayek, F. (1973) *Law, Legislation and Liberty*, London, Routledge and Kegan Paul
- Hayek, F. (1978) *New Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, Routledge and Kegan Paul
- Hedström, P. (1994) "Contagious Collectivities. On the Spatial Diffusion of Swedish Trade-Unions 1890-1940", *American Journal of Sociology*, 99: 1157-1179
- Hedström, P. et Swedberg, R. (1998 eds) *Social Mechanisms*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hedström, P. Sandell, R. et Stern, C. (2000) "Mesolevel Networks and the Diffusion of Social Movements: The Case of the Swedish Social Democratic Party", *American Journal of Sociology*, 106: 145-172.
- Hedström, P. 1998) "Rational Imitation", in Hedström et Swedberg (1998 eds)
- Hirschi, T. (1969) *The Causes of Delinquency*, Berkeley, University of California Press.
- Hirschman, A.O. (1980) *Essays in Trespassing: Economics to Politics and beyond*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hobbes, T. (1651) *Leviathan*, tr.fr. *Léviathan*, Paris editions Sirey, 1971
- Kadushin, C. (1966) « the friends and supporters of psychotherapy: on Social Circles in Urban Life, *American Sociological Review*, 31, 786-802.
- Kadushin, C. (1983) "Mental Health and the Interpersonal Environment: A Re-examination of Some Effects of Social Structure on Mental Health", *American Sociological Review*, 48: 188-198
- Katz, E. et Lazarsfeld, P. (1955) *Personal Influence*, New York, Free Press.
- Knight, F. H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart Schaffner & Marx, reprinted by Beard Books, 2002, Washington.
- Korpi, W. et Palme, J. (1998) « The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality, and Poverty in the Western Countries », *American Sociological Review*, 63 :
- Kosaka, K. (1986) "A Model of Relative Deprivation", *Journal of Mathematical Sociology*, 12: 35-48
- Lagrange, H. (1992) in *Déviance et société*
- Lawler, E. et al (1993 eds) *Advances in Group Processes*, Greenwich, CT. JAI Press)

- Lazarsfeld, P. et al. (1944) *The People's Choice*, New York, Columbia University Press
- Levi, M. et al. (2008 eds) *Designing Democratic Government. Making Institutions Work*, New York, Russell Sage Foundation.
- Lévi-Strauss, C. (1983) *Regard croisé*, Paris, Plon.
- Lin, N, Dean, A. et Ensel, W. (2001) *Social Support. Life Events and Depression*, Orlando, Academic Press.
- Lin, N. (2001) *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press.
- Lin, N., Cook, K. et Burt, R.S. (2001) *Social Capital, Theory and Research*, New York, Walter de Gruyter.
- Liska, A. E. (1971) "Aspirations, Expectations and Delinquency: Stress and Additive Models", *Sociological Quarterly*, 12,1, : 99-107
- Luce, R.D et Raiffa, H. (1957) *Games and Decisions. Introduction and Critical Survey*, New York, John Wiley.
- Macy, M. (1993) "Social Learning and the Structure of Collective Action", in Lawler, E. et al (1993 eds)
- Macy, M. (1998) "Social Order in Artificial Worlds", *JASSS*, vol 1, 1,
- Marsden, P. et Lin, N. (1982 eds) *Social Structure and Network Analysis*, Sage, Beverly Hills
- Mauss, M. (123-4) "Essai sur le don", *Année sociologique*, nouvelle série, repris dans Mauss (1950)
- Mauss, M. (1950) *Sociologie et anthropologie*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Merton, R.K. (1948) *Social Theory and Social Structure*, New York Free Pres.
- Montinola, G. (2004) "Corruption, Distrust, and the Deterioration of the Rule of Law", in Hardin (2004 ed)
- Nee, V. et Brinton, M. (1998) *The New Institutionalism in Sociology*, New York, Russell Sage Foundation.
- Newton, K. (2001) "Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy ", *International Political Science Review*, Vol. 22: 201-214 (2001).
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, D. C. (1999)"Somme Fundamental Puzzles in Economic History/Development", in Durlauf et Lane ()
- North, D. C. (2004) *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, Princeton University Press.
- Ostrom, E. et Walker, J. (2003 eds) *Trust and Reciprocity*, New York, Russell Sage Foundation.
- Ponthieux, S. (2003) *Le capital social*, Paris, La découverte.
- Rapoport, A. (1953) « Spread of Information Through a Population with Socio-Structural Bias », *Bulletin of Mathematical Biophysics*, 15 : 523-546
- Rapoport, A. (1960)*Fights, Games and Debates*, , Ann Arbor, University of Michigan Press, tr. Fr. *Combats, débats et jeux*, Paris, Dunod, 1967.
- Robinson (1961).
- Roché, S. (1993) *Le sentiment d'insécurité*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Rothstein, B. et Uslaner, E. (2005) "All for All. Equality, Corruption, and Social Trust", *World Politics*, 58: 41-72
- Rothstien (1998) *Just Institutions Matter* Cambridge, Cambridge University Press)

- Rotter, J. (1967) « A New Scale for the Measurement of Interpersonal Trust », *Journal of Personality*, vol. 35, 4 : 651-665
- Rotter, J. (1980) « Interpersonal Trust, Trustworthiness, et Gullibility », *American Psychologist*, 35 : 1-7.
- Sampson et Laub (1990) « Deviance Over the Life Course : the Salience of Adult Social Bonds », *American Sociological Review*, 55 : 609-627.
- Sampson et Laub (1993) *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schelling, T. (1960) *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schelling, T. (1972) « Dynamic Models of Segregation », *Journal of Mathematical Sociology*, 1 : 143-186
- Schelling, T. (1978) *Micromotives and Macrobehavior*, New York, W.W. Norton and Co. tr. Fr. *La tyrannie des petites décisions*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Schelling, T. (1998) "Social Mechanisms and Social Dynamics", in Hedström et Swedberg (1998 eds)
- Schumpeter, J. (1951) *Imperialism and Social Classes*, tr.fr. *Impérialisme et classes sociales*, Paris, Editions de Minuit,
- Simon (1952) « A Formal Theory of Interaction in Social Groups » *American Sociological Review*, repris dans Simon (1957)
- Simon H. (1982), *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, The M.I.T. Press, 2 vol.
- Simon, H. (1976) "From Substantive to Procedural Rationality", in Simon (1982)
- Simon, H. (1954) « Bandwagon and Underdog Effects of Election Predictions », *Public Opinion Quarterly*, 18, repris in Simon (1957)
- Simon, H. (1957) *Models of Man*, New York, Wiley.
- Simon, H. (1963), Problems of Methodology Discussion, *American Economic Review*, 53, n° 1, pp. 229-231.
- Simon, H. (1991) "Organizations and Markets", *Journal of Economic Perspectives*, 5,2 : 25-44.
- Smelser, (2002 ed) *Encyclopedia for Social and Behavioral Sciences*, Amsterdam, Elsevier.
- Smith A. (1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londres/Oxford, Clarendon Press, 1976; tr. fr. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, Guillaumin, 1966.
- Soltan, K. et al. (1998 eds) *Institutions and Social Order*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Spencer, H. (1879) *Principles of Sociology*, repris in *The Works of Herbert Spencer*, Onasbrück, Zeller.
- Stouffer, A. et al. (1949) *The American Soldier*, Princeton, Princeton University Press.
- Tarde, G. (1890) *Les lois de l'imitation*, Paris, Alcan, nouvelle édition
- Titmuss, R. (1971) *The Gift Relationship*, London, Allen & Unwin
- Tocqueville A. de (1856), *L'Ancien Régime et la Révolution*, in *Œuvres complètes*, t. II, Paris, Gallimard, 1952-1953, 2 vol.
- Tocqueville, A. de (1835-40) *De la démocratie en Amérique*, in *Œuvres complètes*, Paris, Gallimard, 1961.
- Uslaner, E. (2002) *The Moral Foundations of Trust*, New York, Cambridge University Press.
- Van Parijs, P. (1995) *Real Freedom for All: What (if Anything) Can Justify Capitalism?*, Oxford, Clarendon Press

Wellman, B. ET Frank, K. (2001) "Network Capital in a Multilevel World: Getting Support from Personal Communities", in Lin et al. (2001 eds)

Wilson, J.Q. et Kelling, G.L. (1982) "The Police and the Neighborhood Safety", *The Atlantic Monthly*, mars: 29-38, tr.fr. "Vitres brisées", *Les Cahiers de la sécurité intérieure*, 1994, 15: 163-180

Zwirn, H. (2006) *Les systèmes complexes*, Paris, éditions Odile Jacob.