



HAL
open science

DES MODELES DE CROISSANCE AUX THEORIES DU DEVELOPPEMENT TERRITORIAL ENDOGENE : VERS UNE PRISE EN COMPTE DU CAPITAL SOCIAL

Cécile Perret

► **To cite this version:**

Cécile Perret. DES MODELES DE CROISSANCE AUX THEORIES DU DEVELOPPEMENT TERRITORIAL ENDOGENE : VERS UNE PRISE EN COMPTE DU CAPITAL SOCIAL. 2011. hal-00995429

HAL Id: hal-00995429

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-00995429>

Preprint submitted on 23 May 2014

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

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

**DES MODELES DE CROISSANCE AUX THEORIES DU
DEVELOPPEMENT TERRITORIAL ENDOGENE :
VERS UNE PRISE EN COMPTE DU CAPITAL SOCIAL**

Cécile PERRET (*)

Note de Recherche n° 11-05

Mars 2011

(*) Maître de conférences, IREGÉ, Université de Savoie

Résumé

Si les modèles de croissance endogène soulignent les limites du modèle classique et introduisent le rôle de l'État et des biens publics, il n'en reste pas moins que les institutions restent ici une « boîte noire ». Les théories du développement endogène régional intègrent les dimensions politique et socioculturelle à la dimension économique. L'innovation est au cœur des interactions marchandes et non marchandes, la capacité d'innovation est le fruit de la qualité du lien social. Besoins culturels et identité communautaire, prise de décision et participation politiques sont introduits au cœur de l'analyse.

Mots clés : croissance, développement territorial, capital humain, capital social
JEL : O1

Abstract

If endogenous growth models underline the limits of the classic model and introduce the State and the public goods impact, nevertheless institutions remain a "black box". The regional endogenous development theories integrate the political and sociocultural dimensions into the economic dimension. Innovation is in the heart of the trade and not trade interactions, the capacity of innovation is the fruit of the quality of the social ties. Community identity, decision-making and participation are introduced into the analysis.

Key Words : growth, territorial development, human capital, social capital
JEL : O1

Introduction

Il y a déjà 10 ans, un rapport de l'OCDE intitulé "Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social"¹ mettait en exergue l'idée qu'au niveau social il ne suffit pas d'accroître la croissance économique mais également d'améliorer le bien-être. S'il est reconnu que le capital humain contribue à la croissance économique, cela pourrait bien aussi être le cas du capital social - encore faut-il bien préciser ce que ce concept polymorphe recouvre. Ces deux types de capital semblent par ailleurs favoriser le bien-être social. Par les choix qu'ils effectuent, les pouvoirs publics peuvent aider à renforcer le capital humain et le capital social (ou dans certains cas le reconstruire). Pour ce, ils peuvent agir directement, créer et favoriser des partenariats entre eux et la société civile ou encore responsabiliser cette dernière (OCDE, 2001).

Si les modèles de croissance endogène soulignent les limites du modèle classique et introduisent le rôle de l'État et des biens publics, il « [...] n'en reste pas moins que les institutions restent ici une « boîte noire », selon les termes d'Amable et Guellec (1992) »². Les théories du développement endogène régional intègrent les dimensions politique et socioculturelle à la dimension économique. Les modèles territoriaux d'innovation soulignent l'importance de l'interaction institutionnelle et le fait que la capacité d'innovation des entreprises est également le résultat d'interactions. Les travaux du GREMI³ sont à ce titre fondamentaux. L'innovation est au cœur des interactions marchandes et non marchandes, la capacité d'innovation est le fruit de la qualité des relations sociales institutionnelles et socioéconomiques. Identité communautaire, prise de décision et participation politiques sont introduites au cœur de l'analyse.⁴

Les coordinations locales non marchandes ont-elles une incidence sur le développement économique? Répondre à cette question implique de distinguer les mécanismes auxquels les coordinations entre agents renvoient. Les coordinations locales génèrent deux types d'externalités positives : le premier se rattache à des questions de collecte et de circulation de l'information et le second se rapporte à l'action collective. La question des coordinations locales non marchandes, celle du lien social, celle de l'appartenance au groupe (famille, village, tribu...) et de leur incidence sur le développement économique paraît particulièrement pertinente notamment dans le cadre d'économies de plus en plus informelles. La façon dont les hommes interagissent avec leur territoire, son histoire, leur vécu, leurs croyances en certaines valeurs (démocratie, pratiques d'entraide...) sont replacés au cœur de l'analyse. Une économie territoriale (qui tient compte de l'espace et du temps) puisant ses racines théoriques et méthodologiques dans la géographie économique et l'économie des institutions paraît une approche pertinente. L'économie territoriale permet de comprendre comment les hommes se mobilisent de façon particulière, les ressorts de l'action collective et discute d'un homme enraciné et non d'un individu (désincarnation de la personne).

Dans la première partie de cet article nous brossons un rapide tableau des grandes évolutions des théories de la croissance économique au travers notamment de l'endogénéisation du progrès technique et du capital humain. La seconde partie présente les théories du développement territorial endogène qui introduisent le lien social au cœur de la dynamique économique.

¹ "Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social", disponible en format électronique (pdf), 136 pages, OCDE, Paris 2001.

² Diane-Gabrielle Trambly commentant l'ouvrage : Moulaert F. et Nussbaumer J., 2009, *La logique sociale du développement territorial*, Québec : Presses de l'Université du Québec, pp. 153.

³ Le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), en filiation avec les travaux pionniers de Ph. Aydalot illustre les modalités proprement territoriales du processus d'innovation.

⁴ Diane-Gabrielle Trambly commentant l'ouvrage : Moulaert F. et Nussbaumer J., 2009, *La logique sociale*

du développement territorial, Québec : Presses de l'Université du Québec, pp. 153.

1. Les modèles de croissance endogène

Dans le modèle néoclassique de base de Solow, la croissance de la production est le résultat de l'accroissement de la quantité des facteurs de production (capital et travail supposé homogène). Ce modèle simple conclut que plus le taux d'épargne est élevé, plus la croissance est forte et que plus le taux de croissance de la population est élevé et plus le pays est pauvre (le produit et le capital par tête baissent). Il est cependant incapable d'expliquer la croissance dans le long terme, les économies devant atteindre un état stationnaire où toute augmentation des facteurs de production n'engendre plus d'augmentation de la production par tête en raison de l'hypothèse retenue de rendements décroissants des inputs (si toutes les économies doivent converger vers l'état stationnaire, le déterminant de leur vitesse de convergence est le taux d'épargne).

La solution alors envisagée par Solow est d'introduire un progrès technique exogène, « une manne tombée du ciel », qui, à quantités de travail et de capital données élève le niveau de la production. Cette solution suppose que le progrès technique n'est pas appropriable et prend sa source dans les programmes publics de recherche et développement. C'est l'existence de biens et infrastructures publics qui permet une amélioration de la productivité des facteurs privés. Les théoriciens néoclassiques n'ignorent pas les autres sources de la croissance (autres que travail et capital), mais ils considèrent que la variable exogène progrès technique capte ces effets. L'importance du comportement individuel en matière d'avancées technologiques est occultée.

Si les théoriciens de la croissance endogène s'accordent avec les théoriciens antérieurs pour reconnaître que le progrès technique joue un rôle moteur dans le phénomène de croissance économique, leur analyse apporte deux amendements : elle intègre le progrès technique comme résultat d'une activité économique rémunérée (dont le niveau est endogène) et elle modélise les formes de la technique et son évolution. La typologie d'Amable et Guellec (1992) classe les différents modèles de croissance endogène selon que l'accent est mis sur l'investissement privé (en accumulant du capital une entreprise peut du même coup accumuler des connaissances (Romer, 1986)) et l'existence de biens et infrastructures publiques (Barro et Sala-i-Martin, 1996), l'innovation technologique due à une augmentation des connaissances

(Lucas, 1988, Becker et al. , 1990...) et enfin le capital humain.

1.1. Le rôle de l'accumulation de capital physique

Si l'investissement privé en capital physique est une source de croissance commune aux théories néoclassique et de la croissance endogène, le modèle de Romer (1986) est caractérisé par la présence d'externalités technologiques provenant de l'accumulation d'un facteur de production appelé génériquement connaissances. Les externalités peuvent provenir de deux phénomènes distincts : l'existence de complémentarités entre les firmes et les activités et la diffusion de la connaissance (en accumulant du capital physique⁵, la firme accumule des connaissances dont les autres bénéficient grâce à la circulation de l'information). Ce sont ces externalités liées au capital qui produisent des rendements croissants d'où l'importance d'une politique publique de subvention à l'investissement.

Selon Barro et Sala-i-Martin (1996), les infrastructures et services publics sont des facteurs importants de croissance car l'utilisation des biens publics équivaut à une externalité positive pour les agents économiques et leur usage présente des rendements d'échelle croissants. Pour eux, les infrastructures publiques permettent un accroissement de la productivité des agents privés et par suite du rendement de leurs investissements. Si les modèles de Romer (1986) et de Barro et Sala-I-Martin (1990) mettent en lumière l'importance des politiques publiques, ils ne mettent cependant pas en évidence le rôle des individus en matière de progrès technique, ce que feront les modèles de Lucas (1988), Becker et al. (1990) et Romer (1990).

1.2. L'accumulation des connaissances

⁵ L'étude empirique de Mankiw, Romer et Weil (1992) ne conclut pas en faveur de l'existence d'externalité de l'accumulation de capital physique. Mais, selon eux, même en l'absence d'externalité, le capital physique a un impact sur le revenu par tête supérieur à ce que laissait prévoir le modèle de Solow. Un taux d'épargne plus élevé conduirait à un revenu supérieur à l'état stationnaire, et celui-ci à son tour engendrerait un niveau de capital humain supérieur, même si le taux d'accumulation du capital humain reste stable.

Lucas (1988), Becker et al. (1990) ou Romer (1990) replacent les comportements individuels en matière d'investissement en formation au coeur de leur modèle. Ils mettent en outre en évidence la nécessité d'une politique de subvention à la recherche et la nécessité d'une politique de soutien à l'éducation. Romer (1990) reconnaît ainsi la nécessité d'une accumulation intentionnelle des connaissances en vue du progrès technique. Les implications de son modèle sont que toutes choses égales par ailleurs une économie fortement dotée en capital humain croît plus vite qu'une autre, qu'un niveau trop faible de capital humain entraîne la possibilité d'un non développement (un pays à forte population est alors avantagé), qu'une politique de subvention à la recherche est efficace et enfin qu'une politique de soutien à l'éducation est efficace. La croissance est finalement le résultat de la possibilité d'une spécialisation des différents intrants disponibles et de l'amélioration de leur qualité.

De nombreuses études empiriques ont tenté de mettre en évidence le lien entre la croissance économique et les dépenses en recherche ou le nombre de brevets déposés. Joly (1993 in Guellec et Ralle, 1995) trouve ainsi - pour cinq pays industrialisés entre 1960 et 1990 - une élasticité du PIB à la recherche égale à 0,14. De leur côté, Guellec et Ralle testent une équation qui met en relation le nombre de chercheurs et le taux de croissance de la technologie (approximée par le nombre de brevets déposés) et trouvent un lien significatif.

Si la non-rivalité est une caractéristique de la technologie, si les connaissances nécessaires sont librement disponibles, alors il devrait suffire que les habitants des pays pauvres accèdent à ces technologies pour s'enrichir. Romer (1997) se demande ensuite si, plutôt qu'un problème d'accès, le problème des pays pauvres n'est pas en fait leur incapacité à créer de la valeur en adoptant des technologies de pointe. La principale cause des différences de niveau de vie ne serait-elle pas due à des écarts de connaissances ? N'est-ce pas un problème de capacité d'ancrage local des connaissances tel que développé par Crevoisier (2009).

1.3. L'accumulation de capital humain

Pour Lucas (1988), quelle que soit la taille de l'économie, en accroissant son niveau de compétence, un individu accroît à la fois sa propre efficacité mais également celle des autres. Au niveau global, il y a donc externalité positive

du capital humain. Son modèle a deux implications importantes : l'externalité positive du niveau moyen de capital humain peut expliquer les différences internationales persistantes et la croissance est d'autant plus forte que l'investissement en capital humain est élevé. De nombreuses études empiriques viennent conforter ces conclusions. Mankiw, Romer et Weil (1992) qui testent un modèle à la Solow enrichi d'une variable capital humain concluent que l'accumulation de capital humain améliore l'impact de l'accumulation de capital physique sur la croissance. Barro (1991) de son côté conclut à l'importance de l'éducation comme déterminant de la croissance, mais aussi à une corrélation positive entre le taux d'investissement et le taux de croissance, à une relation négative (toutes choses égales par ailleurs) entre le niveau initial du revenu et la croissance, et enfin à l'impact de variables de stabilité politique. De leur côté, Becker, Murphy et Tamura (1990) soulignent que si le stock de capital humain est abondant, les taux de rendement des investissements en capital humain sont élevés. Au contraire, quand le capital humain est rare, les taux de rendement des investissements en capital humain sont faibles. Lau, Jamison, Liu et Rivkin (1993) ont ainsi montré sur données brésiliennes l'existence d'un effet de seuil de l'impact de l'éducation sur la croissance économique⁶. D'autre part, selon Barro et Lee (1993)⁷, la composition du stock de capital humain (sexe) aurait une importance. La disparité des résultats trouvés dans les différentes études empiriques a cependant entraîné un certain nombre de critiques quant à la fiabilité des méthodes d'estimation (mauvaise spécification des variables, fragilité des variables utilisées...).

Si les modèles de croissance endogène de Romer (1986) et Lucas (1988) insistent sur l'importance de l'investissement en formation ou en capital humain comme facteur contributif à la croissance, et reconnaissent le rôle des choix individuels, ils n'intègrent cependant pas le rôle prépondérant du secteur public. D'autre part, ces modèles ne traitent pas de la répartition des

⁶ Au Brésil, le capital humain expliquerait 25% de la croissance économique des années 1970-1980 mais le décollage des différents états de la fédération semble se faire lorsque le taux moyen de scolarisation de la population d'âge actif est égal à quatre ans (Orivel, 1995).

⁷ Dans une étude sur 129 pays entre 1960 et 1985, ils concluent que le bagage éducatif des agents a une influence positive sur le taux de croissance.

revenus et des autres canaux que celui de l'accroissement de la productivité, par exemple les effets de legs ou les externalités⁸, qui pourraient agir indirectement sur la croissance. Glomm et Ravikumar (1992) qui intègrent certains de ces points dans un modèle intergénérationnel à deux périodes⁹ mettent ainsi en évidence les différences entre un système éducatif public dans lequel la qualité des écoles est choisie à travers un processus de vote à la majorité et un système éducatif privé dans lequel chaque foyer choisit la qualité de son éducation. Leurs conclusions sont les suivantes : un système éducatif public réduit les inégalités de revenus plus rapidement qu'un système éducatif privé, si deux économies ont un système éducatif de même type (public ou privé), alors celle dont l'inégalité des revenus est la plus faible au départ sera celle dont le revenu par tête des périodes futures sera le plus fort, si l'inégalité des revenus est suffisamment forte au départ alors un système public sera plus à même d'entraîner un revenu par tête plus élevé dans les périodes futures¹⁰, et enfin dans le cas où le choix du système éducatif est endogène, et que la majorité des individus a un revenu inférieur à la moyenne, alors le vote à la majorité se fait en faveur de l'éducation publique.

Bourguignon (1993) intègre deux courants de la littérature empirique concernant les facteurs de la croissance et les facteurs de la répartition des revenus. Dans le cadre théorique qu'il retient, il montre que l'inégalité des revenus affecte négativement la croissance à travers ses effets défavorables sur le taux de scolarisation et l'accumulation de capital humain, mais qu'elle elle l'affecte positivement à travers un effet favorable sur l'accumulation de capital physique. Cependant, au total, l'effet négatif l'emporte.

⁸ Cette remarque n'est pas valable pour le modèle de Becker, Murphy et Tamura (1990) puisqu'ils supposent (en s'appuyant sur Becker et Barro (1988)), que le taux de préférence pour le présent est, dans un modèle dynastique, fonction décroissante du taux de fertilité de la génération présente. La fonction d'utilité des parents est dite altruiste.

⁹ Dans le modèle de Glomm et Ravikumar (1992), le stock de capital humain d'un individu dépend du stock de capital humain de ses parents, du temps passé à l'école et de la qualité de cette école. Chaque parent transmet donc à ses enfants un héritage éducatif qualitativement différent.

¹⁰ Saint-Paul et Verdier (1992) montrent également que la croissance peut être plus rapide dans les économies inégalitaires, si la correction des inégalités se fait à travers des dépenses plus élevées d'éducation publique (in Bourguignon (1993)).

2. Les théories du développement territorial endogène

Dans quel contexte les modèles territoriaux d'innovation ont émergé ? Le début des années quatre-vingts est marqué par la crise de certaines régions de tradition industrielle et l'échec des politiques traditionnelles de revitalisation tandis que certains succès aux échelles régionale et locale attirent l'attention des chercheurs. L'idée d'un développement endogène (et non pas provoqué par des acteurs extérieurs à la région) qui a « sa logique propre, son autonomie, une logique qui ne peut se comprendre que par les acteurs, les relations et la dynamique internes à la région » (Crevoisier, 2008) voit le jour. Les théories du développement endogène régional vont alors intégrer les dimensions politique et socioculturelle à la dimension économique. Besoins culturels et identité communautaire (collective ou de groupe), prise de décision et participation politiques sont alors introduits au cœur de l'analyse.¹¹ Les modèles territoriaux d'innovation souligneront l'importance de l'interaction institutionnelle et le fait que la capacité d'innovation des entreprises est également le résultat d'interactions. Les travaux du GREMI¹² sont à ce titre très intéressants. L'innovation est au cœur des interactions marchandes et non marchandes, la capacité d'innovation est le fruit de la qualité des relations sociales institutionnelles et socioéconomiques.

Les approches du capital social et de la proximité constituent également des cadres d'analyse appropriés aux questions du développement des territoires (Angeon et al., 2004). Le paradigme du développement local se veut englobant : il vise à intégrer les multiples dimensions du développement : économique, sociale, culturelle, politique, *etc.* Il souligne l'importance des relations sociales comprises comme l'ensemble des règles, des normes et des réseaux mobilisés par les agents dans le cadre de leurs échanges non marchands (Angeon et Callois, 2004 (a) et (b)). Ainsi, à côté du marché (de la concurrence) et de la hiérarchie (l'autorité), la coopération

¹¹ Diane-Gabrielle Trambly commentant l'ouvrage : Moolaert F. et Nussbaumer J., 2009, *La logique sociale du développement territorial*, Québec : Presses de l'Université du Québec, pp. 153.

¹² Le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), en filiation avec les travaux pionniers de Ph. Aydalot illustre les modalités proprement territoriales du processus d'innovation.

(l'association, les réseaux, *etc.*) s'impose comme un mode de coordination de l'activité économique (Favreau 2008, 75). D'autre part, si le capital social désigne les normes et les valeurs qui régissent l'action collective alors il est aussi l'expression de la territorialité des sociétés (Loudiyi et al., 2004).

2.1. Les milieux innovateurs

La théorie des milieux innovateurs est née des travaux menés par le Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) créée par Philippe Aydalot qui constate qu'à partir de 1974 les grandes entreprises ne semblent plus jouer un rôle prépondérant dans la génération de l'innovation. Des dynamiques territoriales endogènes sont à l'œuvre dans la structuration de l'espace économique français (Matteaccioli et Tabariès, 2007 et Tabariès, 2006 *in* Darchen et Tremblay, 2008 : 6). La question soulevée est alors : « Pourquoi certains territoires se développent et innovent alors qu'ils avaient été sous-développés tandis que des territoires très industrialisés tombent dans la crise et n'arrivent pas à faire surface ? ». Aydalot propose d'aborder la question en considérant le territoire et la façon dont il secrète l'innovation. La thèse des milieux innovateurs explore l'idée que l'innovation pourrait ne pas venir simplement des entreprises mais préexisterait à celles-ci. Elle serait contenue de façon latente dans certains territoires (Aydalot, 1986).

La théorie des milieux innovateurs émane finalement d'une réflexion sur les sources de l'innovation (Darchen et Tremblay, 2008, 12). Schumpeter est, dans les années 20, l'un des premiers à avoir fait le lien entre innovation, « destruction créatrice », et développement. Chez lui, « l'innovation consist[e] en l'établissement d'une nouvelle fonction de production (changement des produits, des ressources et des façons de combiner ces dernières) » (Forest, 1997). Au contraire de l'invention¹³, qui serait une activité désintéressée, l'innovation aurait une finalité marchande immédiate. Pour Schumpeter,

¹³ Quelle différence entre invention et innovation ? Certaines inventions sont dues à des intuitions (le principe de vol de l'hélicoptère ayant été par exemple calqué sur l'observation du vol de la libellule) et d'autres sont dues au hasard. L'innovation transformerait une invention préexistante. Cependant, pour transformer une invention en innovation, les entreprises doivent mobiliser de nombreuses activités (conception de produit, construction de prototypes, essais et tests, conception de processus de production, *etc.*). Voir : Forest (1997).

un acteur économique particulier, l'entrepreneur, « sélectionne, dans le flux d'inventions spontanément issues du développement automatique de la science et de la technologie, celles dont il va faire des innovations » (Salomon et al., 1986, *in* Forest, 1997). Cette approche fonctionnelle de l'innovation rencontre un certain nombre de limites théoriques et pratiques : l'importance et à la place accordées à la recherche - or tous les pays qui connaissent des croissances importantes ne consacrent pas forcément beaucoup de ressources en recherche-développement, l'absence de rétroactions (or l'histoire des techniques montre que, du fait d'une information imparfaite et de l'incertitude inhérente à tout processus de création de nouveauté, de nombreux allers-retours sont nécessaires entre les étapes amont et aval du processus) et la troisième limite tient au caractère "boîte noire" du modèle fonctionnel.

Avec les travaux du GREMI, l'innovation est au cœur des interactions marchandes et non marchandes. La révolution technologique permet aux PME de régénérer leur production (en développant de nouveaux produits) mais l'innovation n'est pas spontanée, elle « nécessite l'acquisition de technologies nouvelles et implique que les entreprises développent une logique organisationnelle qui permette leur intégration au processus de production » (Darchen et Tremblay, 2008, 7). Les PME doivent coopérer entre elles ainsi qu'avec d'autres acteurs et il convient d'étudier le milieu naturel dans lequel elles sont insérées. Aydalot (1986) distingue trois modes d'innovation possible : la connaissance interne à l'entreprise générée au sein du processus de production (c'est celle de l'ingénieur), la connaissance interne à l'entreprise générée dans des unités séparées du processus productif (c'est celle des laboratoires de recherche) et la connaissance crée hors de l'entreprise (c'est celle des universités et des laboratoires de recherche publics) et intégrée par la suite.

La théorie des milieux innovateurs s'articule en définitive autour des trois axes décrits par Crevoisier (2001, 155) :

- le paradigme technologique : rôle des techniques dans la transformation du système économique, l'innovation est perçue comme un processus de différenciation face à la concurrence,
- le paradigme organisationnel : il rend compte des facteurs qui facilitent ou non les relations entre les acteurs,

- et le paradigme territorial : il rend compte des propriétés du territoire en ce qui concerne le regroupement de certaines ressources (savoir-faire, compétences et capital) et la présence d'acteurs (entreprises ou institutions) requis dans le processus d'innovation. Certains territoires sont donc pourvus d'un savoir-faire propre généré par l'activité économique et les différentes institutions de formation présentes.

2.2. Capital social et nature du lien

Weber faisait déjà remarquer en 1971 que l'homme dispose de trois types de ressources pour améliorer ses conditions de vie : des ressources économiques, des ressources politiques et des ressources symboliques (relations sociales). Toutefois, jusqu'à la fin des années 1970, le concept de capital social ne sera que peu utilisé. En 1980, Bourdieu en donne la définition suivante : « Le capital social est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'éléments qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes) mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles » (Bourdieu, 1980, 2). Le capital social est présenté chez lui à la fois comme l'effet et la cause de l'institution sociale et des inégalités de classes sociales ; c'est une ressource héritée de la classe sociale qui constitue un attribut du groupe ou du réseau social (Kamanzi, Zhang, Deblois et Deniger, 2007).

Coleman (1988) suggère lui une définition plus fonctionnelle du capital social : c'est une ressource incorporée dans les relations interindividuelles, une forme particulière de capital qui rend possible l'action sociale ; il est à l'origine des relations développées entre les agents (capacité à faire circuler l'information, existence de règles et de sanctions qui s'imposent dans une communauté particulière, etc.). Le capital social est défini par les relations interindividuelles qui caractérisent une structure sociale. Chez lui, le concept de capital social fait référence : aux obligations, aux attentes et aux relations de confiance dont un individu jouit auprès des autres personnes d'un réseau, aux possibilités d'accès à l'information d'un individu, aux normes et sanctions admises par les

membres de son organisation, à l'autorité et aux responsabilités qu'il détient en tant que membre, aux types d'organisations auxquelles il appartient de façon volontaire (par exemple en étant membre d'une association). Le capital social est caractérisé par ses effets : il facilite l'action entre les individus. Coleman met également en évidence l'existence de liens entre le micro et le macro puisque les ressources (privées) qu'un individu retire de la valorisation de son capital social ont des répercussions au plan macroéconomique.

Robert Putnam présente également des travaux remarquables autour de ce concept (1995, 1996, 2000). Son approche est qualifiée de constructiviste, sa définition soulignant à la fois le caractère utilitaire des relations sociales mais également les comportements et attitudes volontaristes (stratégiques) qui caractérisent les individus qui possèdent un capital social.

Le capital social s'inscrit en fait dans trois types de relations sociales (*in* Sirven 2004, 138) : inter-groupe (Putnam)¹⁴, intra-groupe (Coleman)¹⁵ et environnementales (North). Woolcock dénombre sept domaines dans lesquels la notion a été utilisée (*in* Franke, 2005, 1) : la famille et les jeunes, l'école et l'éducation, la vie communautaire, le travail et les organisations, la démocratie et la gouvernance, les problèmes de l'action collective et le développement économique. Les domaines de la santé (physique et mentale), de l'immigration ou de la protection publique pourraient être ajoutés à cette liste (Franke, 2005, 1).

Si Bourdieu (1980) insiste sur l'usage privatif de cette ressource (il analyse comment les « élites » peuvent recourir à leur réseaux sociaux pour conserver certains privilèges), Putman (1995) met lui l'accent sur son aspect collectif : au sein d'un groupe « irrigué » par des réseaux de relations interpersonnelles, des attitudes de confiance générale entre les membres et des normes de réciprocité qui facilitent l'action

¹⁴ Il identifie le capital social à un ensemble de relations entre deux groupes et lui confère une dimension méso-économique (Sirven, 2004 :134).

¹⁵ Coleman (1988) décrit le capital social comme une ressource incorporée dans les relations interindividuelles, une forme particulière de capital qui rend possible l'action sociale, il est à l'origine des relations développées entre les agents (capacité à faire circuler l'information, existence de règles et de sanctions qui s'imposent dans une communauté particulière, etc.). Le capital social est caractérisé par ses effets : il facilite l'action entre les individus.

collective vont se développer (Houard et Jacquemain, 2006, 8).

Deux grandes approches du capital social peuvent être distinguées : une approche en termes de valeurs et de normes (dimension subjective du capital social) et une approche en termes de réseaux relationnels. Ces différences d'approches se retrouvent dans la distinction entre : le capital social cognitif, c'est-à-dire les processus mentaux des individus, les valeurs, les normes, les croyances *etc.* qui prédisposent les agents à la coopération et le capital social structurel, c'est-à-dire les structures (organisations) dans lesquelles agissent les agents (Uphoff, 2000). Collier (1998) distingue également deux formes de capital social interdépendantes : le capital social gouvernemental (institutions ou organisations mises en place par l'État ou le secteur public) et le capital social civil (organisations émanant de la société civile).

Une autre typologie est concevable (voir Franke, 2005, 1-3) : l'approche microéconomique qui met en évidence la valeur d'action collective du capital social, l'approche macroéconomique qui met en évidence sa valeur d'intégration et de cohésion sociale et l'approche mésoéconomique sa valeur instrumentale. Le tableau 2 ci-dessous met en évidence les caractéristiques de ces trois approches.

La nature des liens entre les agents a été précisée par la typologie aujourd'hui bien connue proposée par la Banque mondiale (2000) et qui distingue : le lien qui unit (*bonding*), le lien qui lie (*linking*) et le lien qui relie (*bridging*). Les liens de type *bonding* unissent des individus de statut identique (liens horizontaux) au sein d'une même communauté. S'ils caractérisent des relations de type communautaire, c'est-à-dire de personnes adhérant à un même système de représentation, ils tendent vers une « fermeture relationnelle » (Coleman, 1988), voire de la discrimination. Ces liens peuvent être ceux existant au sein d'une famille, d'une tribu, d'une ethnie, d'un village, d'une communauté d'appartenance, d'amis proches, *etc.* Pour appréhender l'importance de ce type de liens des indicateurs tels que la taille des familles peuvent être retenues. Les liens de type *linking* caractérisent des interactions entre des agents aux statuts différents. Ces liens sont dits verticaux. Ces liens inter-groupes nécessitent d'être réaffirmés et se caractérisent par des transactions de réciprocité qui obligent à la poursuite des échanges (Angeon, Caron et Lardon, 2006). Selon Angeon, Caron et Lardon

(2006) la fréquence des interactions tend à déboucher sur la convergence des représentations. Enfin les liens de type *bridging* lient des agents distants (cette distance peut être géographique ou le lien n'est pas activé en permanence). Le *bridging social capital* désigne un réseau virtuel. Les relations peuvent être ponctuelles, discontinues et les règles respectées s'apparentent à une convention sans engagement réciproque (Angeon, Caron et Lardon, 2006). Pour la Banque mondiale, le *bridging social capital* entre membres de la même communauté ou avec les membres d'autres communautés peut à la fois permettre d'obtenir de meilleurs services de l'État, permettre une amélioration des infrastructures ou l'accès à certains marchés ou au crédit.

2.3. Nature du lien et développement

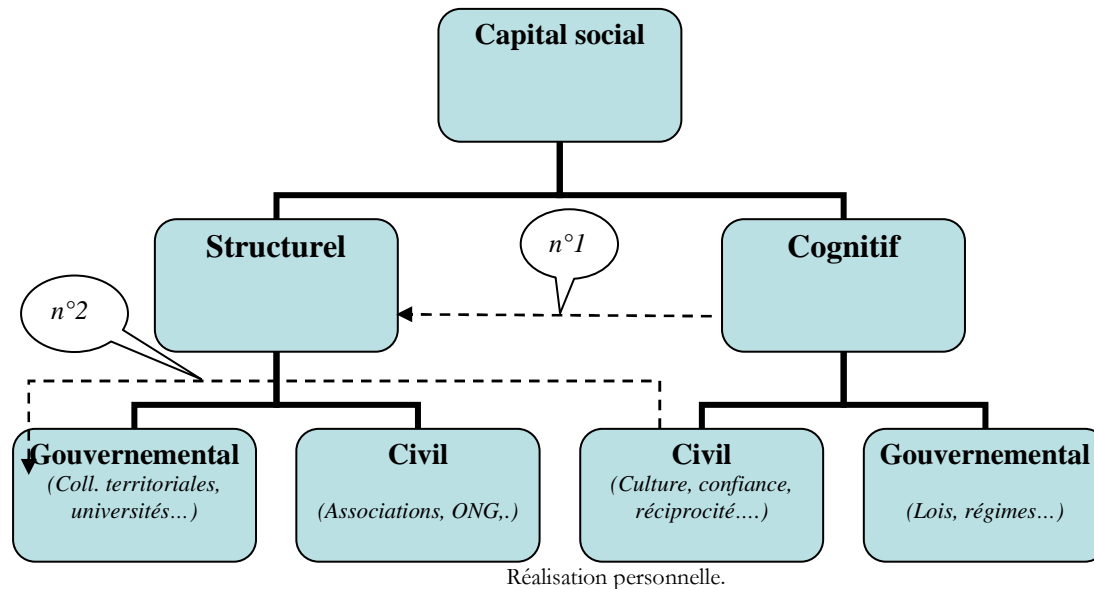
Quels sont les impacts des coordinations locales non marchandes sur le développement économique ? Répondre à cette question implique de distinguer les mécanismes auxquels les coordinations entre agents renvoient. Les coordinations locales génèrent deux types d'externalités positives : le premier se rattache à des questions de collecte et de circulation de l'information et le second se rapporte à l'action collective (Angeon et al., 2006). Selon Robert Putnam, « Les thèses centrales selon lesquelles les réseaux sociaux ont des effets sur les flux d'information et selon lesquelles les interactions répétées des réseaux peuvent contribuer à résoudre les dilemmes de l'action collective sont [d'ailleurs] entièrement en phase avec l'économie classique »¹⁶.

Les liens de proximité forts entre acteurs (cohésion locale ou modalités de coordination entre acteurs) sont présentés comme un élément explicatif discriminant du développement territorial. Fernandez et Nichols (2002) ont également montré à partir d'une enquête menée dans la Silicon Valley que le capital social basé sur des liens raciaux et ethniques (*bonding social capital*) a un effet sur le développement du capital social qui relie les différents groupes raciaux et ethniques entre eux (*bridging social capital*). Si les liens de type *Bridging* sont parfois qualifiés de faibles, leur activation a des conséquences non négligeables en matière de développement *via* la circulation des informations, des savoirs et des techniques permise par les liens entre agents

¹⁶ Interview de Robert D. Putnam, *L'Observateur de l'OCDE*, n° 242, Mars 2004.

éloignés géographiquement. Les transferts de savoirs effectués lors d'une visite ponctuelle d'un membre éloigné de la famille (géographiquement et socialement, un émigré) peuvent avoir une importance et ce type de liens est non négligeable en termes de flux de financement.

Les différents liens sont recensés en traits pointillés dans le schéma récapitulatif présenté ci-après.



On peut penser que le capital cognitif civil (croissance en certaines valeurs) a un impact sur le capital structurel civil (lien n°1) (croissance en des valeurs démocratiques qui pousseraient par exemple les agents à se regrouper sous forme associative). On peut également penser que les caractéristiques sociologiques ont un impact sur le capital structurel gouvernemental (dynamisme des élus locaux...) (lien n°2). Angeon et al. (2006) ont d'ailleurs remarqué dans leur étude une analogie possible des comportements institutionnels avec celui des habitants : là où l'on observe un tissu associatif dense, on constate un dynamisme des élus locaux.

Conclusion

Les théories du développement endogène régional ont réintégré dans l'analyse de la croissance des dimensions politique et socioculturelle à la dimension économique. Besoins culturels et identité communautaire (collective ou de groupe), prise de décision et participation politique sont introduits au cœur de l'analyse. L'innovation est au cœur des interactions marchandes et non marchandes, la capacité d'innovation est le fruit de la qualité des relations sociales institutionnelles et socioéconomiques.

Au niveau international, les recherches n'ont pas encore formellement établi un lien entre le capital social et la croissance, mais un lien positif existe - semble-t-il - entre certains aspects du capital social et l'activité économique (les réseaux sociaux peuvent aider à trouver un emploi, des milieux locaux spécifiques influencent les formes d'organisation territoriale...).

Dans l'avenir, les pouvoirs publics pourraient jouer à l'égard de la création du capital social le même rôle que celui qu'ils jouent dans la formation du capital humain à travers le système éducatif. L'étude de l'impact d'une institutionnalisation du capital social par des programmes de politique publique serait alors intéressante. Aussi, il convient d'examiner avec attention les résultats en terme de création de valeur de la mise en place des grappes d'entreprises en France ou de la mise en réseau des entreprises par l'approche *Nucleus* au Brésil ou en Algérie (Melim, 2007 et Perret, 2010), deux approches créatrices de capital social à la fois entre les entrepreneurs et entre les entrepreneurs et les institutions.

Bibliographie

- AMABLE B., D. GUELLEC (1992) Les théories de la croissance endogène, *Revue d'Economie. Politique*, 102(3), mai-juin, pp. 314-327.
- ANGEON V., CALLOIS J.-M. (2004 (a)) De l'importance des facteurs sociaux dans le développement, 1ères journées du développement du GRES, Le concept de développement en débat, Université Montesquieu – Bordeaux IV, 16 et 17 septembre.
- ANGEON V., CALLOIS J.-M. (2004 (b)) Fondements théoriques du développement local : quels apports de la théorie du capital social et de l'économie des proximités ?, Quatrièmes journées de la proximité, Marseille.
- BANQUE MONDIALE (2000) Combattre la pauvreté. Rapport sur le développement dans le monde, Washington, 204 p.
- ANGEON V., CARON P., LARDON S. (2006) Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus ? *Revue Développement Durable et Territoires* (<http://developpementdurable.revues.org/>).
- AYDALOT P. (dir.) (1986) Trajectoires technologiques et milieux innovateurs, in *Milieux innovateurs en Europe*, Paris,, GREMI, 347-361.
- BARRO R.J. (1991) Economic growth in a cross section of countries, *Quarterly Journal of Economics*, n° 106, Mays, 407-501.
- BARRO R.J., LEE J. (1993) International Comparisons of Educational Attainment, NBER Working Paper.
- BARRO R.J., SALA-I-MARTIN X. (1996) La croissance économique, Collection Sciences Économiques, Mac Graw-Hill, Ediscience International, Paris, 584 p.
- BECKER G.S., MURPHY K.M., TAMURA R. (1990) Human Capital, Fertility, and Economic Growth *Journal of Political Economy*, Vol. 98 n°5, 11-37.
- BOURDIEU P. (1980) Le capital social : notes provisoires. Actes de la recherche en sciences sociales, 3, 2-3.
- BOURGUIGNON F. (1993) Croissance, distribution et ressources humaines : comparaison internationale et spécificités régionales, *Revue d'Économie du Développement*, décembre, n°4, 3-35.
- COLEMAN J. S. (1988) Social capital in the creation of human capital, *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- CREVOISIER O. (2001) « L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°1, pp.153-166.
- CREVOISIER O. (2008) La pertinence de l'approche territoriale, Groupe de recherche en économie territoriale (GRET), institut de Sociologie de l'Université de Neuchâtel (Suisse). WORKING PAPER 2/2008-F.
- CREVOISIER O. (2009) Les dynamiques territoriales de connaissance : relations multilocales et ancrage régional, *Revue d'économie industrielle*, n°128, 4^{ème} trimestre.
- DARCHEN S, TREMBLAY D.-G. (2008) Les milieux innovateurs et la classe créative : revue des écrits et analyse de leur application en milieu urbain, Note de Recherche de la Chaire de Recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir.
- FAVREAU L. (2008) Entreprises collectives. Les enjeux sociopolitiques et territoriaux de la coopération et de l'économie sociale, Presses de l'Université du Québec, 332 p.
- FOREST J., 1997, « Innovation et conception : pourquoi une approche en terme de processus ? », Deuxième Congrès International Franco Québécois de Génie Industriel, Albi.
- GLOMM, G., RAVIKUMAR, B (1992) Public versus Private Investment in Human Capital Endogenous Growth and Income Inequality, *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 100(4), August., 813-34.
- GUELLEC D., RALLE P. (1995) Les nouvelles théories de la croissance, Repères, La Découverte.
- KAMANZI C, ZHANG X. Y., DEBLOIS L. et DENIGER M.-A. (2007) L'influence du capital social sur la formation du capital humain chez les élèves résilients de milieux socioéconomiques défavorisés, *Revue des sciences de l'éducation*, vol. 33, n° 1, pp. 127-145.
- LAU L., JAMISON D., LIU S. and RIVKIN S. (1993) Education and economic growth: some cross-sectional evidence from Brazil. *Journal of Development Economics*, 41, 45-70.
- LOUDIYI S., ANGEON V., LARDON S. (2004) Capital social et développement territorial. Quel impact spatial des relations sociales ?, mimeo.
- LUCAS R.E. (1988) On the mechanism of economic development, *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- MANKIN N.G., ROMER D., WEIL D.N. (1992) A Contribution to the Empirics of Growth, *Quarterly Journal of Economics* 107, May, 407-437.
- MELIM, J. M. (2007) A formação de capital social entre os empresários de micro e pequenas empresas: a experiência dos núcleos setoriais do "empreender", Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal de Santa Catarina para obtenção do grau de Doutor em Engenharia de Produção, Florianópolis – Santa Catarina, 300 p.
- ORIVEL F. (1995) Éducation primaire et croissance économique en Afrique, *Revue d'Économie du Développement* n°1, mars, 77-102.
- PERRET C., 2010, « Capital social et Nuclei d'entreprises en Algérie », *Mondes en développement*, vol. 38-2010/1 n°149, 105-116.
- PUTNAM R. (1995) Bowling alone : America's declining social capital, *Journal of Democracy*, 6(1) 65-78.

- PUTNAM R. (1996) La société civile en déclin : pourquoi ? et après ?, Centre canadien de gestion, Ottawa, mimeo.
- PUTNAM R. (2000) Bowling alone : The collapse and revival of american community. New York, NY : Simon and Schuster.
- ROMER P.M. (1986) Increasing Returns and Long-run Growth, Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 94(5), 1002-1037.
- ROMER P.M. (1990) Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 98(5), October, 71-102.
- ROMER P.M. (1997) Macroéconomie approfondie, McGraw-Hill-Ediscience, 165 p.
- SCHULTZ T. W. (1961). Investment in Human Capital. The American Economic Review, 1(2), 1-17.