

1eres journées du développement du GRES, Le concept de développement en débat,
Université Montesquieu – Bordeaux IV, 16 et 17 septembre 2004

De l'importance des facteurs sociaux dans le développement

Valérie Angeon
ENGREF- POP'TER
24, Avenue des landais
63170 Aubière
Angeon@engref.fr

Jean-Marc Callois
CEMAGREF
24, Avenue des landais
63170 Aubière
jean-marc.callois@cemagref.fr

S'il est admis que l'économie du développement s'est tardivement érigée en tant que branche spécifique de la science économique, la discipline s'est continuellement décréditée. En effet, les modèles théoriques se sont révélés en partie de faible portée prédictive, les politiques préconisées n'ont su efficacement endiguer les causes du sous-développement et les actions menées n'ont pas toujours produit les résultats escomptés. Le paradoxe de cette discipline tient à l'existence d'une grande fécondité théorique couplée à une incapacité à proposer des solutions aux problèmes chroniques du sous-développement, de la pauvreté et des inégalités (Hirschman [1981]).

L'hétérogénéité des paradigmes constitutifs de la discipline n'est pas sans révéler de fortes dissensions idéologiques. Aux prétentions généralistes de théoriciens orthodoxes défendant, dans la lignée de Rostow [1960], le caractère linéaire et universel du développement, s'oppose la vision d'économistes hétérodoxes. Pour ces derniers, le rattrapage des pays industrialisés par les pays pauvres n'est ni automatique ni systématique, des irréversibilités cumulatives entravant le développement. Ce clivage marquant les premiers travaux en économie du développement demeure également dans le cadre des théories de la croissance. La thèse du rattrapage soutenue par la théorie de la croissance exogène, à partir des travaux de Solow [1956], ne s'accorde pas avec les conclusions des théories fondatrices de la croissance endogène (Romer [1986, 1990], Lucas [1988, 1990], Barro [1990], Barro et Sali-i-Martin [1995]). Ces dernières se livrent, en effet, à des réflexions en termes de divergence. Les explications proposées par les théories de la croissance endogène n'excluent pas, en outre, l'importance de facteurs sociaux dans les mécanismes de développement. On se référera utilement à ce titre aux travaux de Lucas [1988] pour lequel le capital humain est un déterminant essentiel de la croissance.

Une relecture des travaux récents en économie du développement montre que la discipline aspire à outrepasser le monisme économique pour tendre vers la prise en compte de facteurs sociaux dans le développement. C'est à la littérature sur le développement local que l'on doit principalement cette inflexion. Le paradigme du développement local se veut englobant, puisqu'il vise à intégrer dans une même approche les multiples dimensions du développement (économiques, sociales, culturelles, politiques, etc.). Il souligne par ailleurs l'importance des relations sociales. On entend par là, l'ensemble des règles, normes, réseaux mobilisés par les agents dans le cadre de leurs échanges non marchands. La contribution positive des relations sociales au développement économique s'expliquerait par leur fonction de réduction de

l'incertitude, leur facilité à limiter l'asymétrie d'information, à contrôler les comportements opportunistes ou déviants, à susciter la coopération, par leur capacité à générer des externalités positives et / ou à limiter la production d'externalités négatives.

Une formalisation analytique des mécanismes sociaux intervenant dans le développement économique peut être appréhendée à travers le concept de capital social. Bourdieu [1986] a grandement contribué à relancer l'intérêt théorique de cette notion ancienne, mais c'est Putnam [1993] qui en a fourni les premières analyses empiriques. A la suite de Lin [2001], nous définissons le capital social comme un potentiel relationnel, c'est-à-dire une facilité d'accès à des ressources disséminées et encastrées dans la structure sociale.

Notre communication vise à analyser le rôle des relations sociales dans le développement. A partir d'une revue de la littérature, nous discuterons dans un premier temps la place accordée au capital social dans le développement économique. Ensuite, à l'instar des études empiriques menées par la Banque Mondiale dans les pays en développement, nous présentons une étude de cas sur l'espace rural français. A travers cet exercice de validation empirique et d'approfondissement théorique, notre contribution visera à montrer en quoi les théories du capital social enrichissent et renouvellent les théories économiques du développement.

1. L'économie du développement en mouvement

Les premières théories du développement analysent ce dernier comme un processus linéaire et universel. A travers cette formalisation théorique, ayant pour champ de réflexion le cadre national, est formulée l'idée que les pays en développement peuvent rattraper le rythme de croissance des pays développés. La croissance, présentée comme un indicateur de convergence, est créditée d'une place importante dans la littérature. Elle a d'ailleurs pendant longtemps constitué le noyau dur de l'économie du développement (1.1). C'est avec les travaux de Myrdal [1959] et de Perroux [1969] qu'interviennent des réflexions sur la diffusion spatiale de la croissance (1.2). La question des disparités économiques à l'échelon infranational est ainsi abordée à travers le constat d'une propagation inégale de la croissance ("croissance déséquilibrée"). Ces travaux marquent, d'une certaine façon, l'avènement du local et sont novateurs à deux titres. Ils creusent la question de la différenciation spatiale mais rompent également avec la tradition d'un certain monisme économique, en soulignant le caractère multidimensionnel du développement (économique, social, culturel etc.).

1.1. Le paradigme du développement : pour une compréhension des disparités économiques entre Etats nationaux

Les contributions théoriques à la compréhension du phénomène de convergence sont multiples. Les théories du développement (1.1.1) et les théories de la croissance (1.1.2) se sont particulièrement illustrées à ce sujet.

1.1.1. Les théories orthodoxes et hétérodoxes du développement

- La croissance, noyau dur de la discipline

Les premières analyses consacrées au développement avaient pour préoccupation l'étude de la croissance, celle-ci étant placée au fondement du développement. Toutefois, les travaux relatifs à la croissance ont exercé quelque influence sur la problématique du développement

en lui conférant sa dimension restrictive, le développement étant assimilé à une progression accélérée de la croissance (Kindleberger [1958], Higgins [1959], Rostow [1952, 1960]). Cet amalgame entre croissance et développement a conduit ces théoriciens à considérer les PED comme des économies en retard. Partant d'une démarche globalisante et unificatrice, ces économistes ont analysé les processus de développement sans distinction de lieux, le développement étant appréhendé comme un phénomène universel et linéaire.

Ces théories homogénéisatrices conçoivent le développement comme une succession d'étapes, affirmant que tous les pays passent par des phases transitoires et présentent donc des règles d'évolution similaires¹. Seuls les rythmes diffèrent, le franchissement des phases de développement étant de durée inégale. En partant du principe de l'équilibre standard, il est ainsi avancé que s'il existe des retards de développement, ceux-ci ne sont que provisoires. Le temps aspirant à combler les écarts entre les taux de croissance, les PED convergent vers les PD.

De ces analyses, il faut retenir que le développement s'opère selon des sauts à caractère traumatique. Ces sauts ou stades correspondent à des passages obligés que les PED doivent suivre pour rattraper les PD. L'industrialisation est l'un des moyens énoncés pour que se matérialise cette transition vers les PD, laquelle se mesure par l'augmentation de la croissance².

Sous-jacente à cet intérêt pour les stratégies d'industrialisation, demeure la question de la répartition des investissements et par conséquent celle de la propagation de la croissance. On retrouve ici des théorisations sur les propriétés de la croissance, équilibrée ou déséquilibrée. Pour les uns, la croissance doit être équilibrée ou proportionnée (Rosenstein-Rodan [1943], Nurkse [1961]), ce qui signifie que dans une perspective dynamique, la croissance se résume à une suite d'équilibres stables. Pour d'autres (Hirschman [1958], Perroux [1969]), la croissance est une succession de déséquilibres qui se diffusent dans l'ensemble de l'économie.

Ces débats sur la croissance interne d'une nation se sont étendus à une sphère géographique plus large. Est mise en avant la question des répercussions spatiales de la croissance. Inégalement diffusée dans l'espace, la croissance créerait des modes d'organisation hiérarchiques qui différencient les PED des PD. Pour les défenseurs des lois universelles de développement, l'émergence de nouveaux pays industriels est à prévoir car les lieux de croissance sont supposés se déplacer. Dans ces conditions, le découpage PED / PD qui discrimine les économies par leur degré de maturation intègre la dimension temporelle. Ce paradigme du développement s'inscrit dans une conception évolutionniste de la convergence (Assidon [1992]). Néanmoins, à cette interprétation universaliste de la convergence qui a marqué les prémices de l'économie du développement, s'opposent frontalement les thèses selon lesquelles le rattrapage des PED ne s'effectue pas selon un processus mécanique. Ces théories mettent en avant que la croissance des PED peut être bloquée à cause d'irréversibilités dans leur histoire de développement. Ces thèses s'inscrivent dans une conception dite hétérodoxe du développement.

¹ Selon Rostow [1952, 1960] par exemple, toute économie passe par cinq stades de développement : la société traditionnelle, la réalisation des conditions de décollage ("take off"), le décollage, le progrès vers la maturité et l'ère de la consommation de masse.

² Les stratégies d'industrialisation les plus connues sont au nombre de trois : l'*industrialisation par substitution aux importations* (Furtado [1970]) qui consiste à substituer les productions nationales aux importations, les *industries industrialisantes* (Destanne de Bernis [1966]) qui visent à l'établissement de connexions intersectorielles, l'*industrialisation par substitution aux exportations* dont l'objectif est de remplacer les exportations traditionnelles par des exportations non traditionnelles.

- La croissance, un mécanisme non automatique

La portée prédictive et normative des thèses à prétention universaliste ne résiste pas à l'épreuve des faits. En effet, devant la persistance du sous-développement, l'argument des déséquilibres temporaires ne tient pas, et l'idée de trajectoire de développement uniformisée paraît irréaliste. Soucieuse de répondre à ce critère de réalisme, l'économie du développement a été amenée à renouveler son paradigme fondateur. C'est d'ailleurs cette capacité de retournement qui fait la « *grandeur et la décadence* » de la discipline (Hirschman [1984]). A ce titre, il faut noter que l'économie du développement s'est érigée en discipline autonome dès lors que s'est modifiée sa démarche d'investigation théorique. Ceci s'est soldé par deux avancées notoires. D'une part, les théoriciens postulent l'existence de spécificités communes aux PED, accréditant alors que ces derniers puissent faire l'objet d'analyses particulières. D'autre part, les économistes du développement abandonnent la réduction systématique du développement à la croissance (Prebisch [1951,1964], Singer [1950], Baran [1957], Myrdal [1968], Frank [1969], Emmanuel [1969], Perroux [1969], Amin [1970], Frank [1978], Cardoso et Faletto [1979], etc.).

Ces hétérodoxes analysent le sous-développement en tant que tel. L'essentiel de leurs travaux montre que le sous-développement résulte d'une multiplicité d'obstacles au changement, qui s'enchevêtrent et créent des irréversibilités. Le sous-développement incarne en somme un équilibre porté par des insuffisances cumulatives, évoquant les dynamiques de *causalité circulaire et cumulative* exposées par Myrdal [1968]. Parmi ces insuffisances, on peut citer entre autre, le manque de capitaux et d'entrepreneurs, la pression démographique, le surplus de main d'œuvre, la détérioration des termes de l'échange, les caractéristiques de la spécialisation, la dépendance technologique, etc. Ces arguments ont donné lieu à des analyses approfondies d'origines théoriques diverses.

La postérité retient les travaux de l'école de la dépendance qui se focalise sur les facteurs de blocage au développement. Ces facteurs sont taxés de structurels et sont à rapprocher à la nature des liens historiquement tissés entre les nations. C'est à la CEPAL dont R. Prebisch [1951,1964] est un représentant que l'on doit les premières analyses sur la particularité des rapports entre les nations. Ces derniers sont définis en termes de domination extérieure. Cet héritage structurel de domination extérieure traite de l'insertion défavorable des PED dans l'économie internationale. Certains auteurs imputent les causes de cette insertion défavorable dans l'échange international à la spécialisation primaire des PED. Il faut rappeler à ce titre que les théories de l'échange international s'appuient sur le théorème ricardien des avantages comparatifs. Ce théorème est en réalité aussi connu pour sa visée normative (l'échange international étant un jeu à somme nulle, chaque pays gagne à y participer), que pour sa portée positive. Ce dernier point sous-tend qu'une nation doit se spécialiser dans la production dans laquelle elle demeure la plus performante. C'est sur la base de cet argument qu'a été encouragée la spécialisation internationale des PED dans les biens primaires. Si ce dogme classique s'est imposé pendant plus d'un siècle dans la littérature économique, la dégradation séculaire des termes de l'échange des produits primaires (Singer [1950], Prebisch [1951]) confirme par contre le constat d'un échange inégal (Emmanuel [1969]). Dans cette logique, on parle de développement du sous-développement (Jalée [1965], Frank [1969], Amin [1970]).

Ces diverses contributions théoriques ont donné naissance à des thèses plus radicales, connotées d'empreintes marxistes. Les réflexions se sont généralisées à une interprétation du capitalisme en tant que système intégré par le marché et structuré au niveau mondial en centre autour duquel gravitent des périphéries. En prolongement de l'idée de l'échange inégal, cette

métaphore décrit l'établissement d'une relation hiérarchique entre un centre dominateur et une périphérie dominée. Cette hiérarchie historiquement imposée crédibilise le paradigme néo-marxiste selon lequel le rattrapage n'est envisageable que si les PED s'inscrivent dans une logique de rupture par rapport à leur insertion originelle dans l'économie mondiale. La convergence est donc ici radicalement remise en cause. Ces théoriciens s'appuient en effet sur l'histoire de développement des PED et montrent que les facteurs de dépendance maintiennent des mécanismes perturbateurs bloquant la croissance (Baran [1957], Frank [1978], Cardoso et Faletto [1979]). De tels développements s'accordent avec une typologie binaire des économies qui comprend, d'une part, les pays développés et d'autre part, les pays sous-développés qui ne tendront jamais à rattraper les premiers³.

1.1.2. Les enseignements des modèles théoriques de croissance. L'approche standard et la théorie de la croissance endogène.

Thème de prédilection chez les théoriciens de la croissance, la notion de convergence a suscité une intense controverse dans la littérature. Ces points de discordance ont porté préjudice au modèle de croissance néoclassique, permettant aux nouvelles théories de la croissance d'émerger.

- La théorie de la croissance exogène : une formalisation de la convergence

Cette dynamique de rattrapage est, en effet, clairement développée dans le modèle fondateur de croissance néoclassique de Solow [1956], dont la principale préoccupation a été d'apprécier la croissance du revenu par tête sur le long terme. Cette dernière résulte de l'hypothèse de la décroissance des rendements marginaux du facteur accumulable – en l'occurrence, le capital physique.

À l'état initial, une économie dispose d'un stock de capital initial k_0 . Chaque économie est caractérisée par un stock de capital d'équilibre k^* qui dépend du taux d'épargne et des caractéristiques de la fonction de production. Si $k_0 < k^*$, l'investissement par tête est supérieur au niveau nécessaire pour maintenir constant le capital par tête. En conséquence, le capital k augmente. Cette dynamique se poursuit jusqu'à ce qu'un niveau d'équilibre k^* soit atteint. Inversement, dans le cas où $k_0 > k^*$, la quantité d'investissement par tête dégagée par l'économie est insuffisante pour maintenir constant le capital par tête. La variation de capital est alors négative, ce qui implique à terme une diminution du capital par tête, jusqu'au point où : $k = k^*$, qui correspond donc à un équilibre stable. En ce point, le capital par tête demeure constant. Cette configuration correspond pour Solow [1956] à l'état régulier.

Cette valeur, à laquelle est associée un niveau de production détermine un degré de croissance. La croissance revêt donc un caractère limité, stigmatisé par le point où l'économie converge vers le ratio capital/travail k^* . Lorsque l'économie atteint ce seuil, elle parvient à un point d'équilibre stable, c'est-à-dire une croissance stationnaire. En deçà de ce point, la croissance s'accélère, mais à mesure que l'économie se rapproche de l'état régulier, la croissance ralentit et finit par s'arrêter.

³ Cette classification duale a cependant été contestée par l'existence d'une catégorie de pays dont le taux de croissance a augmenté de manière fulgurante jusqu'à dépasser celui des PI. Ces pays dont le taux de croissance avoisine 8% sont essentiellement localisés en Asie du Sud Est. Ce phénomène observé dans la décennie 1980 a donné lieu à une dénomination particulière de ces pays que l'on qualifie d'émergents. Cette réalité empirique relance les analyses sur la croissance. Ces dernières cherchent à identifier les déterminants de la croissance et tentent de caractériser les modèles existants.

Le modèle de Solow [1956] implique que quel que soit le point de départ, l'économie converge vers un sentier de croissance équilibrée. Ceci a pour corollaire que (i) les variables du modèle croissent à taux constant et (ii) qu'au sentier de croissance équilibrée, le taux de croissance de la production est déterminé uniquement par le taux de croissance du progrès technique. En conséquence, selon la théorie de la croissance néoclassique sans progrès technique, le taux de croissance est nul. Le résultat de ce modèle est frappant : à l'équilibre, la croissance est uniquement expliquée par un facteur exogène. La raison fondamentale de ces propriétés est l'hypothèse de rendements décroissants. En présence de rendements croissants, des équilibres multiples et des croissances explosives peuvent apparaître, comme nous allons le voir.

Une conclusion fondamentale se dégage de ces investigations théoriques. Les économies les plus pauvres se caractérisant par de très faibles valeurs de capital par tête – et selon le cadre d'analyse traditionnel, par une plus forte productivité marginale du capital – attireraient les capitaux, et connaîtraient une croissance rapide de leur stock de capital. Il est ainsi énoncé que les rythmes de croissance des pays en retard sont aussi les plus élevés. Les PED ont donc la possibilité de rattraper les pays riches.

Cette phase transitoire où les économies pauvres tendent à rattraper les économies avancées est connue sous le nom de *convergence absolue*. Cette situation se traduit par un rythme de croissance des pays pauvres bien plus rapide que celui des pays riches. Les revenus par tête des économies s'acheminent vers un même état régulier, indépendamment de leur condition initiale (cf. Figure 2). Cette propriété de la convergence absolue, selon laquelle le rattrapage ne dépend pas des caractéristiques internes d'une économie, n'est pas validée par les résultats empiriques. Par ailleurs, observant la relation entre le niveau de capital par tête et son taux de croissance pour un large panel de pays, Barro et Sala-i-Martin [1995] concluent à l'absence de corrélation entre les variables⁴. Ils rejettent ce faisant l'idée de convergence absolue, montrant qu'il faut tenir compte de l'hétérogénéité existant entre les pays et donc d'un niveau différent de k^* pour chaque pays sur son sentier de croissance équilibrée. Il est donc plus pertinent de raisonner en termes de *convergence conditionnelle*. On admet alors que les économies tendent vers leur propre état stationnaire ou encore convergent vers leur propre état régulier. Cela ne signifie plus que le pays qui dispose du niveau le plus faible de capital initial aura nécessairement le taux de croissance le plus élevé. Par ailleurs, le modèle de Solow [1956] admet l'hypothèse de l'accès systématique du progrès technique à tous les pays. Il devrait dès lors s'ensuire une réduction des inégalités entre les économies. Une telle évolution devrait se traduire par une diminution de la dispersion des PIB par tête ($_$ -convergence). Or, c'est plutôt la tendance inverse qui est observée dans la réalité. On note ici l'échec de la théorie néoclassique à expliquer, d'une part, les fortes divergences de taux de croissance observées empiriquement, et d'autre part, la persistance des écarts de revenu par tête alors que les économies convergent⁵.

Les amendements apportés au modèle de croissance néoclassique de Solow [1956] ont permis d'en réhabiliter la capacité prédictive. Sur la base ce modèle originel, Mankiw, Romer et Weil [1992] proposent une formalisation intégrant le capital humain. Considérant l'accumulation du capital humain comme un déterminant du niveau de richesse par tête sur le sentier de long

⁴ Cela s'illustre graphiquement par un nuage de point couvrant la totalité du plan.

⁵ Bien que les pays pauvres rattrapent globalement les pays riches à hauteur de 2 à 3% par an (Tsangarides [2000]), les écarts entre leurs niveaux de vie respectifs ne s'atténuent pas. Selon les calculs effectués par Pritchett [1997], de 1870 à 1990, le ratio des revenus par tête entre les pays riches et pauvres s'est accru d'un facteur de 5. L'écart type du revenu par tête des pays riches s'est accru de 0.51 en 1870 à 0.88 en 1960 et 1.06 en 1990.

terme au même titre que le capital physique, ils montrent l'incidence de ce facteur sur la vitesse de convergence. Dans le même ordre d'idées, les travaux de Germain et Guichard [1998] discriminent les PED par le capital humain. Selon eux, la croissance rapide des pays d'Asie serait expliquée par le niveau d'éducation observé dans ces pays. Cette analyse est partagée par Manzocchi et Martin [1997] qui constatent que, du fait des rendements décroissants, un niveau faible de revenu initial par tête associé à un stock initial important de capital humain et un taux élevé d'investissement impliquent un rendement élevé du capital physique et donc des entrées relativement importantes de fonds étrangers.

Ces études soulignent l'impact de facteurs autres que le capital physique sur la croissance et la convergence des PED. C'est dans cette logique que peuvent être reformulés les développements de la théorie de la croissance endogène.

- La théorie de la croissance endogène : une théorie de la divergence

Dans l'analyse néoclassique de la croissance, l'une des conclusions majeures de Solow [1956] est que la technologie présentée sous la forme d'un résidu, conduit les pays en retard de développement à converger vers le taux de croissance des pays riches. Il est admis en effet que les pays dotés d'un niveau initial de capital par tête faible affichent un taux de rendement plus élevé que les pays disposant d'un niveau initial de capital élevé. Cela implique une double conséquence : (i) les PED attirent les mouvements de capitaux (notamment sous la forme d'IDE ou encore de transfert de technologie) et (ii) la vitesse de convergence entre les pays augmente. C'est cependant sur la permanence des écarts entre les taux de croissance des économies que les nouvelles théories de la croissance mettent l'accent. Elles concluent à la divergence.

La théorie de la croissance endogène tente de relier la croissance d'une nation à ses caractéristiques internes. L'expérience cumulée dans l'activité économique, les dépenses publiques d'éducation et de santé, les investissements réalisés dans le domaine de la recherche, etc. apparaissent dès lors comme des facteurs endogènes de croissance. Ceci signifie que ces facteurs sont décisifs pour la croissance et qu'ils se développent sous ses effets.

Les modèles contemporains de croissance endogène relâchent les hypothèses clés de la théorie de la croissance néoclassique. Ils postulent : (i) la constance de la productivité marginale du capital et (ii) l'existence de rendements d'échelle croissants. Ce dernier postulat conduit à abandonner l'hypothèse de concurrence parfaite et de rémunération des facteurs à leur productivité marginale. Les rendements marginaux décroissants du capital sont compensés par l'existence d'externalités positives. Ces dernières proviennent de l'activité de la collectivité dans son ensemble. Elles sont liées à l'accumulation de facteurs tels que : le capital physique (Romer [1986]), la technologie (Romer [1990], Aghion et Howitt [1992], Grossman et Helpman [1994]), le capital humain (Lucas [1988]), le capital public (Barro [1990]).

Romer [1986] considère l'environnement concurrentiel dans lequel agissent les firmes. Selon lui, la production de chaque firme dépend du niveau de capital total présent dans l'économie. Ainsi, plus les firmes accumulent du capital physique, plus les travailleurs acquièrent du savoir-faire. Ce savoir-faire profite à l'ensemble des firmes grâce à la circulation de l'information. Les firmes bénéficient donc d'externalités positives liées à l'accumulation de capital.

A la différence du modèle de Romer [1986] où la connaissance n'est pas incorporée dans les facteurs de production, Lucas [1988] considère comme source de croissance l'accumulation de capital humain. Le capital humain correspond à l'ensemble des connaissances, compétences et capacités d'un individu. L'idée avancée est que les effets d'entraînement qu'exercent les individus les uns sur les autres améliorent le niveau de production général et participent de la dynamique de croissance. Autrement dit, le capital humain promeut des externalités dans le processus de production des biens. En clair, l'output produit par une firme dépend à la fois des stocks de capital physique et humain qu'elle emploie, et du niveau moyen de capital humain présent dans l'économie.

Dans le même ordre d'idées, les modèles de croissance expliqués par l'innovation technologique sont fondés sur l'existence d'externalités liées à la recherche (Romer [1990]). Chaque chercheur profite des découvertes de l'ensemble de la communauté scientifique et chaque avancée fait progresser la recherche future. Ainsi, au fur et à mesure qu'augmente l'investissement dans la recherche, s'améliorent la productivité des recherches en cours et plus généralement celle de la production.

Les modèles reposant sur le capital public dans la mécanique de la croissance endogène prennent en compte le rendement social de ce facteur (Barro [1990]). Ce capital est dit public parce qu'il n'est pas rentable pour des acteurs individuels de le produire en quantité optimale, et qu'il sollicite l'intervention de l'Etat. On peut citer en exemple les infrastructures publiques, les dépenses de santé, d'éducation, etc.

Ces théories s'accordent à dire que les économies affichent des taux de croissance différents selon leurs dotations initiales en capital (physique, humain, technologique ou public). Les pays relativement bien dotés en capital connaissent un taux de croissance supérieur. Ces théories donnent de ce point de vue un contenu analytique à la notion de décollage. Elles invitent également à aborder le champ des comparaisons internationales en matière de croissance et de convergence.

Les modèles de croissance endogène ont en commun de présenter les externalités comme moteurs de croissance. Leurs effets peuvent être plus ou moins importants et peuvent dès lors conduire à une croissance explosive, un état stationnaire (comme dans le modèle de Solow [1956]), ou enfin une croissance constante et non nulle. C'est dans cette dernière optique que se pose la théorie de la croissance endogène. Bien que ces modèles prédisent des taux de croissance par tête positifs et stables dans le long terme, ils s'opposent au modèle de Solow [1956] en ce qu'ils rejettent la notion de rattrapage. Ils prédisent, au contraire, des mécanismes de divergence cumulative.

Suivant les préconisations du théorème ricardien de l'échange international, si un pays à niveau technologique avancé dispose d'un avantage comparatif dans la production d'un bien, il est amené à se spécialiser dans cette production. Ceci implique qu'il accroisse la quantité produite de ce bien. Dans ces conditions, ses besoins en capital augmentent. En raison des externalités positives liées à cette accumulation de capital, un tel pays est ainsi amené à maintenir – voire accentuer – son avance technologique. Aussi, contrairement aux conclusions de la théorie de l'échange international, l'ouverture à l'échange peut ne pas induire une dynamique de croissance. La spécialisation n'est en effet favorable à la croissance que si elle porte sur des secteurs à rendements croissants, et inversement (Riviera-Batiz et Romer [1991]). En conséquence une spécialisation portant sur des biens ou des secteurs à rendements décroissants peut s'avérer source de divergence.

De même, les théoriciens de la croissance endogène soutiennent, toujours selon le principe ricardien, qu'une économie dotée d'un stock de capital humain élevé atteindra un niveau d'apprentissage par la pratique plus élevé qui tendra à renforcer l'avantage comparatif initial en capital humain. Ce raisonnement est réciproque quand les pays concernés sont des économies en développement. Le modèle de Lucas [1988] permet ainsi de rendre compte des divergences internationales résultant des différences d'apprentissage ou « learning by doing » qui commande les taux de croissance entre les pays.

Tous les modèles qui viennent d'être présentés dans cette partie, malgré leur intérêt pour comprendre certains faits stylisés à l'échelle internationale, ont l'inconvénient de représenter les entités géographiques comme des « boîtes noires », réduites à des agrégats macroéconomiques. Or, la prise en compte des spécificités du fonctionnement de chaque économie est nécessaire pour mieux comprendre les causes des disparités de développement.

1.2. La prise en compte de disparités infra-nationales : l'émergence du local

La redécouverte de la notion de district marshallien par Beccatini [1988] dans l'analyse du succès des districts industriels italiens en pleine crise économique, a relancé l'intérêt pour le rôle des économies externes localisées pour expliquer le succès des régions. Certains auteurs (Piore et Sabel, 1984), d'inspiration marxiste ou régulationniste, ont même été jusqu'à prédire un changement global de régime d'accumulation, passant d'un régime fordiste (production de masse et standardisée), à un régime d'accumulation flexible (production dans de petites unités insérées dans des réseaux locaux, caractérisée par une grande capacité d'adaptation et une utilisation optimale des spécificités locales). Si cette prédiction ne semble pas devoir se réaliser dans le court terme, il n'en demeure pas moins que le rôle des économies externes localisées semble important pour expliquer de nombreux cas de succès économique de petites régions (cf. Benko et Lipietz 1992 ; 2000 pour de nombreux exemples).

Selon la classification de Fujita *et al.* [1999], qui reprend en réalité celle de Marshall, il existe trois principaux types d'économies externes localisées :

- Les externalités marchandes dues à l'intégration du système productif : proximité entre offre et demandes de biens finaux, biens intermédiaires et de travail.
- La présence localement d'une main-d'œuvre spécialisée.
- Les externalités purement technologiques (l'atmosphère industrielle de Marshall) : échanges informels d'informations sur la technologie ou la demande en particulier.

En réalité, d'autres effets que ceux cités par Fujita *et al.* [1999] existent. Nous les verrons dans la partie 2.1 sur les manifestations du capital social. Cependant, les externalités non marchandes étant difficiles à formaliser, les recherches se sont surtout focalisées sur les externalités marchandes.

Les travaux de Paul Krugman [1991], inspirés du modèle de Dixit et Stiglitz [1977] apportent une avancée considérable à la compréhension des inégalités régionales, en proposant un cadre formel relativement aisé à manipuler permettant de représenter une situation de concurrence monopolistique en situation de rendements croissants. En effet, les hypothèses de concurrence

parfaite ne permettent pas d'expliquer une divergence durable des niveaux de revenus de différentes régions. La concurrence monopolistique introduit une différenciation des produits et fait apparaître des effets de demande, ce qui n'est pas le cas des modèles d'offre pure de type Solow. Il s'agit d'un progrès important pour les questions d'économie internationale et de développement. Le modèle de Krugman [1991] permet de formaliser de manière élégante la notion de causalité circulaire et cumulative de Myrdal, en la basant il est vrai sur une partie seulement des mécanismes potentiellement à l'œuvre, en l'occurrence les externalités marchandes.

Les travaux fondateurs de Krugman ont donné lieu à une littérature très riche nommée nouvelle économie géographique (*new economic geography* en anglais). Cette littérature donne un éclairage important aux facteurs de la divergence entre régions, et a permis en particulier de constater la puissance des forces d'agglomération, qui rend difficile le rééquilibrage prédit par les théories classiques du commerce international (du type modèle de Heckscher-Ohlin). Par exemple, le modèle de Krugman et Venables [1995] montre de manière convaincante qu'une divergence durable de niveau de salaires peut exister entre régions lorsque les secteurs productifs sont liés par des relations input-output.

L'un des résultats les plus marquants de la nouvelle économie géographique est que la baisse des coûts de transport (ou l'intégration des économies) amène quasiment toujours une divergence du niveau de vie et/ou de développement. Cette divergence est d'autant plus surprenante que dans la plupart des modèles, les régions sont supposées totalement identiques en termes de dotations initiales. Ce résultat doit être tempéré, notamment par le fait qu'à coûts de transports très bas, on observe généralement une tendance à l'égalisation entre régions. Cependant, une égalisation totale ne se produit en général jamais, même en cas de coûts de transport nuls (Fujita et Thisse, 2002).

Ces résultats, qui sont dans l'ensemble corroborés par les analyses empiriques au niveau mondial (Durlauf et Quah, 2003), peuvent apparaître comme une très mauvaise nouvelle pour les économistes du développement. Cependant, trois points méritent d'être soulignés. Premièrement, on continue d'observer des développements inattendus de petites régions. Deuxièmement, l'intervention publique peut permettre de corriger certaines inégalités, même si ces opérations sont parfois coûteuses (Charlot, 2001). Enfin, d'autres facteurs que les effets purement marchands peuvent jouer sur la compétitivité des régions. C'est ce dernier point que nous allons développer dans la deuxième partie.

Ainsi, les travaux récents en économie internationale et en économie spatiale ont montré l'intérêt d'une représentation plus précise des mécanismes à l'œuvre au sein des régions ou des pays, et en particulier des relations entre les agents. Cependant, la prise en compte des facteurs non économiques reste encore à réaliser pour avoir une compréhension plus complète des mécanismes du développement. Cette prise en compte, prônée par les tenants du développement local, est réalisée par la « théorie » du capital social, ensemble de contributions théoriques et empiriques encore hétérogène, mais qui tend à réaliser une synthèse sur le rôle des facteurs sociologiques dans le développement. Dans la partie suivante, nous commencerons par présenter les éléments théoriques à l'appui des thèses sur le capital social, avant de proposer un exercice de validation empirique.

2. De l'incidence des relations sociales dans le développement

2.1. Capital social et développement : quel éclairage théorique ?

Les travaux sur le capital social s'accordent sur ses effets positifs : il facilite la coordination des agents et semble de ce fait une condition au développement. L'existence d'un lien positif entre capital social et développement a été approfondie dans la littérature : le premier est présenté comme une variable explicative de la performance économique locale. Dans les propos qui suivent, nous commencerons par définir ce qu'est le capital social (1) puis nous expliciterons en quoi le capital social participe du développement territorial (2).

2.1.1. Approche théorique du capital social : une analyse des relations sociales organisées

Si la notion de capital social s'est largement diffusée en une vingtaine d'années, ce regain d'intérêt n'a toutefois guère contribué à stabiliser le concept. Ainsi, donner une définition unique du capital social reste un exercice difficile. Afin de caractériser le capital social, dans cette section, nous aborderons quelques éléments de définition du concept et tenterons en second lieu d'en caractériser les formes.

- Le capital social, éléments de définition

Nombreuses sont les contributions qui tendent à expliciter le terme. Nous commencerons par proposer une définition qui recueille un certain consensus (i), avant de passer brièvement en revue les travaux fondateurs que nous retenons pour nos analyses. Nous évoquerons les apports de (ii) Coleman (1988,1990) et de (iii) Lin [1995 ; 2001].

(i) Le capital social se définit comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective (Woolcok et Narayan, 2000). Cette définition courante du capital social fait ressortir deux de ses dimensions essentielles. La première est liée aux normes et valeurs (ou ensemble de règles informelles) qui régissent les interactions entre agents. La seconde détermine le capital social par ses caractéristiques structurelles. Le capital social désigne alors, dans ce cas, le cadre formel au sein duquel s'établissent les relations entre les agents.

Ainsi défini, on conçoit le capital social comme l'ensemble des institutions (entendues ici au sens large c'est-à-dire règles ou cadres d'action des agents) formelles ou informelles qui facilitent la coopération entre acteurs en vue d'actions finalisées. Cette conception du capital social revient d'une certaine façon à intégrer les facteurs sociaux dans les principes d'action individuelle (Coleman, 1998).

(ii) Les travaux de Coleman sont parmi les plus significatifs sur le capital social. Pour l'essentiel, ses apports consistent à formuler une théorisation de l'action rationnelle centrée sur des déterminants sociaux. Coleman introduit le concept de rationalité en sociologie à travers l'analyse du capital social. Il présente le capital social comme une forme particulière de capital qui rend possible l'action sociale. Le capital social est donc à l'origine des relations développées entre les agents. Sa vision fonctionnaliste l'amène à considérer les effets du capital social. Il distingue les manifestations du capital à travers les droits et les obligations relevant d'un environnement social marqué par la confiance, la capacité de circulation de l'information au sein de la structure sociale, et l'existence de normes et de sanctions qui s'imposent et que respectent les membres d'une communauté. On notera que deux des formes de capital social précédemment définies (i.e. obligation et normes réciproques) ne posent pas ce dernier au fondement des relations sociales mais le présentent au contraire comme un

dérivé de la structure sociale. La conception fonctionnaliste du capital social tend à obscurcir la notion, la présentant à la fois comme un "output" de la structure sociale et comme un élément structurant qui la détermine. Ce type de raisonnement accroît la confusion sur la notion (Fukuyama, 1999 ; Woolcok, 2001) et alimente plus largement un raisonnement déterministe et tautologique.

(iii) D'autres travaux abordent le capital social sous l'angle des ressources (Lin, 1995, 2001). Suggérant d'intégrer le capital social dans une théorie générale des ressources, Lin le définit comme une richesse potentielle incorporée dans la structure sociale et qui peut être (mais ne l'est pas nécessairement) mobilisée en cas de besoin. Le concept de capital social recouvrirait ainsi à la fois des ressources existantes et latentes liées à un réseau relationnel stable plus ou moins activé. Cette conception rejoint celle adoptée par Bourdieu pour lequel "le capital social que possède un agent particulier dépend de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume du capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auquel il est lié". Ainsi, le capital social n'est autre que "l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance" (Bourdieu, 1980, p.2.).

Cet exercice de définition conceptuelle du capital social montre la difficulté à cerner précisément la notion. Une appréhension concrète du concept invite à décliner les différentes formes du capital social.

- Le capital social, un concept multiforme

Le capital social désigne différents aspects des rapports sociaux. On distingue dans la littérature trois typologies déclinant ces divers aspects. A travers cet effort de caractérisation du capital social, la structure sociale est appréhendée aussi bien du point de vue microéconomique que macroéconomique.

(i) Collier [1998] distingue entre capital social gouvernemental et civil. Le premier fait référence aux institutions ou organisations mises en place par l'Etat ou le secteur public alors que le second fait référence aux institutions ou organisations émanant de la société. On identifie alors dans chacune de ces formes de ces deux formes de capital social les institutions en tant que règles et les organisation au sein desquelles est assuré le respect de ces règles. Ces deux formes de capital social sont interdépendantes⁶. Ces développements conceptuels tendent à présenter le capital social comme la matière première d'une société, nécessaire au bon fonctionnement des institutions. Cette approche, qui souligne le degré d'interaction entre l'environnement socio-politique et le secteur privé, attire également l'attention sur une autre nature du capital social.

(ii) Uphoff [2000] différencie entre capital social structurel (entendu comme l'ensemble des institutions visibles) et capital social cognitif (ou subjectif c'est-à-dire qui renvoie aux

⁶ Les travaux de Narayan (1999), Dasgupta et Grootaert (2000), Woolcok et Narayan (2000) montrent en effet que capital social civil et gouvernemental sont dans certains cas complémentaires ou substituables. Par exemple, la substitution du capital social civil au capital social gouvernemental opère lorsque le fonctionnement de l'Etat est défaillant. On observe ce phénomène en situation de conflit violent (i.e. guerre civile) où les groupes dominants font valoir leur pouvoir. A l'inverse, une complémentarité entre capital social gouvernemental et civil s'instaure lorsque l'Etat accomplit sans perturbation sa fonction de "gouvernance". Dans ce cas, les liens entre les structures gouvernementales et civiles renforcent la cohésion sociale. Dans le même ordre d'idée, Putnam (1993) expose que l'engagement civique renforce la stabilité des institutions étatiques de la même façon que les institutions gouvernementales créent un environnement favorable à l'engagement civique.

processus mentaux des individus). En clair, le premier désigne les structures dans lesquelles agissent les agents (i.e. les organisations) alors que le second fait référence aux valeurs, normes, croyances etc. qui prédisposent les agents à la coopération. Pour désigner cette même distinction de nature sur le capital social, Krishna [2000] parle respectivement de capital social institutionnel et relationnel.

Une vue globale du capital social invite à un recoupement entre les quatre formes précédemment identifiées. Le tableau suivant synthétise quelques exemples de capital social.

Tableau 1 Les formes de capital social

	Capital social structurel	Capital social civil
Capital social civil	Club, association, ONG, communauté ...	Normes, croyances, valeurs ...
Capital social gouvernemental	Etat, police, tribunaux ...	Lois, régime politique ...

Source : D'après Sirven [2000].

Cette vision intégrée accorde de l'importance aux interdépendances entre les différentes formes de capital social. Si elle invite à considérer la capacité des structures sociales à élaborer des règles facilitant l'établissement de liens entre agents, elle n'indique rien sur la densité des liens établis.

(iii) Concernant la nature des liens, il faut citer l'approche popularisée par la Banque Mondiale en 2000 sur le capital social qui unit, qui lie et qui relit ("bonding", "linking", bridging").

Les liens de type "bonding" unissent des individus au sein d'une même communauté. Ces liens sont encore qualifiés d'horizontaux. Dans ce type de structures, les agents sont de statut identique : ils appartiennent au même groupe. On y range explicitement les relations familiales et amicales ainsi que les réseaux sociaux (communauté d'individus, organisation etc.). Les liens de type "linking" caractérisent des interactions entre des agents appartenant à des groupes différents. Ces liens sont de nature verticale. Dans ce type de relation, les agents occupent des places (ou des statuts) différents. L'idée de réseau étendu illustre bien ce type de liens (réseau de réseau). Enfin, dans les relations de type "bridging", les agents sont distants les uns des autres. Cette dernière notion désigne à la fois leur éloignement physique (les liens de type bridging sont extra-territoriaux) et la discontinuité dans l'activation du lien (l'idée de bridging rend compte du caractère latent du capital social, apparenté dans ce cas à une ressource non activée). Le "bridging social capital" désigne un réseau virtuel.

En résumé, cette synthèse sur la nature des liens doit être rapprochée de la vision dichotomique de Granovetter [1973] distinguant les **liens forts** des **liens faibles**. Le capital social de type bonding et linking peuvent être saisis comme des liens forts, alors que le capital social de type bridging appartient à la catégorie des liens faibles.

C'est cette dernière approche sur la nature des liens que nous retiendrons dans le cadre de nos réflexions. On montre en effet que ces liens sociaux organisés renvoient à des questions de

coordination entre acteurs et influent sur le développement. Nous attacherons dès lors à expliciter par quels mécanismes le capital social favorise le développement territorial.

2.1.2. Le capital social : une clé de lecture des formes sociales organisées et de leur incidence sur le développement territorial.

L'approche du capital social traite de la densité des liens sociaux entre acteurs. L'appréhension des propriétés du lien social (nature, qualité et densité des relations) amène, en effet, à considérer l'existence d'externalités positives. L'ensemble de ces éléments intangibles imbriqués dans la structure sociale permet aux individus d'accéder à des ressources diverses et peut être présenté comme un potentiel de développement (Angeon et Callois, 2004). Un approfondissement de l'approche théorique du capital social permet alors de mieux cerner les mécanismes à l'œuvre dans les processus de développement territorial .

Soutenir que les coordinations locales ont une incidence sur le développement implique d'identifier les mécanismes auxquels elles renvoient. L'approche économique propose une grille d'analyse de ces mécanismes. On démontre alors que les coordinations locales produisent deux types d'externalité. Le premier se rattache à des questions de collecte et de circulation de l'information et le second se rapporte à l'action collective.

- Une meilleure collecte et circulation de l'information

Les exemples sont nombreux où les agents économiques sont conduits à prendre des décisions inefficaces par manque d'informations. Les cas des marchés du travail et du crédit peuvent être cités, à ce titre. Ils illustrent des situations d'incomplétude ou d'asymétrie d'information formalisées notamment en économie par la théorie de l'agence.

Comme le sous-tend notre conception du capital social, les liens qu'entretiennent les agents reposent sur un ensemble de règles qui facilitent leurs modalités d'organisation. Inscrits dans des rapports de confiance, ils sont incités à rendre transparentes les informations les concernant (caractéristiques intrinsèques des individus). Ces modalités de coordination locale apparaissent alors comme un vecteur de révélation des préférences individuelles. Elle favorisent non seulement une meilleure connaissance des comportements individuels mais permettent également un accès plus facile (et moins coûteux) à des données concernant leur environnement immédiat.

A ce titre, l'exemple du progrès technique dans le processus de production des entreprises peut être donné. Il met en évidence la qualité des coordinations locales dans le partage et la diffusion de l'information. Ces informations, qu'elles concernent la transmission d'une technique de production ou d'un apprentissage (savoir-faire), sont sources de compétitivité pour les entreprises. L'accès de ces firmes à de telles informations se solde par une meilleure connaissance de leur environnement économique. Cette dernière permet, en outre, aux firmes de réaliser des économies d'échelle. Les districts industriels et les SPL fonctionnent sur ce mode. Ils témoignent d'un degré de coopération important entre les firmes, propice à la diffusion des innovations. Ils décrivent des configurations où le degré d'interaction entre des agents – appartenant au même milieu socioculturel et ratifiant les mêmes normes de comportement – est élevé.

De ce point de vue, la désintermédiation des échanges, loin de faire des agents des entités isolées augmente leur densité de liens. Ces relations entre acteurs affectent à la fois le bien-être individuel et collectif. Ceci renvoie à deux idées fondamentales. D'une part, sans ces

dynamiques d'interaction, l'agent ne pourrait pas établir de choix efficaces et par là même augmenter son bien-être. D'autre part, comme individuellement chacun gagne à l'organisation collective, le bien-être général augmente.

Un comportement opportuniste de la part d'entrepreneurs locaux, par exemple, peut conduire à dissimuler des informations sur l'état des marchés ou la technologie, alors qu'il serait collectivement efficace de les partager. S'agissant de la coordination d'investissements, un raisonnement analogue peut être tenu. Il peut être tentant individuellement de profiter des investissements réalisés par d'autres, ce qui aboutit à un niveau d'investissement inefficace. Ces investissements peuvent concerner non seulement des infrastructures collectives, mais également des éléments intangibles comme la réputation d'un territoire. En somme, le partage de l'information améliore la qualité des décisions par rapports à des procédures individuelles de choix. La meilleure circulation de l'information que favorisent les liens locaux s'avère dès lors avantageuse dans la mesure où elle contribue à réduire le risque, l'incertitude et à économiser les coûts de transaction.

Dans les projets de territoire, le principe de gouvernance rend bien compte d'une certaine efficience collective. Les agents, associés à la prise de décision, s'organisent sur le mode de la coopération. Amenés à partager des informations de diverse nature, ils détiennent une meilleure connaissance des individus et de leurs intentions ainsi que de leur environnement socio-économique. Par ce biais, ils améliorent la qualité de leurs choix, ce qui leur permet de prendre véritablement part au dispositif d'action et de maîtriser les enjeux de leur territoire, plutôt que de subir des contraintes de choix imposées par d'autres.

Les modalités de coordination locale, en facilitant la procédure de décision et en améliorant la qualité des choix, produisent un impact positif sur le bien-être collectif. Les agents agissent, dès lors, dans un cadre proche de la situation optimale d'information pure et parfaite, malgré le fait que ce sont des mécanismes hors marché qui régissent les modalités de leur mise en relation. Cette meilleure compréhension des comportements individuels et de l'environnement renforce les stratégies d'action collective, au cœur des logiques de développement territorial.

- Le renforcement des logiques d'action collective

Le second type d'externalité que génèrent les coordinations locales est l'action collective. Le principe de l'action collective repose sur l'habileté des agents à mettre en commun des ressources pour atteindre des objectifs qui n'auraient pas été atteints individuellement. On convient ainsi à l'idée que l'action collective résulte des dynamiques de coopération qui s'établissent entre les agents.

L'étude des mécanismes coopératifs fait l'objet de nombreuses études en économie. Les théoriciens qui abordent les questions de coopération s'intéressent aux situations où les individus ont le choix entre deux stratégies : coopérer ou non. Principalement formalisé par la théorie des jeux, le problème de la coopération se pose lorsque l'on cherche à expliquer comment les individus agissent en fonction d'un objectif commun, alors qu'a priori selon leur strict intérêt personnel, ils ne gagnent pas à entreprendre cette action.

L'analyse montre qu'en situation de jeu répété, les agents sont susceptibles de développer un comportement coopératif. Si l'on se fie à l'observation des comportements effectifs des individus, on constate que la coopération résulte d'une combinaison de règles (valeurs, normes, conventions, routines etc.). De manière plus intuitive, on se range à l'idée que l'occurrence des interactions amène les individus à développer des routines. Ces routines stabilisent les

dynamiques d'interaction parce qu'elles permettent aux agents d'acquérir des informations essentielles visant à mieux comprendre et à anticiper leurs intentions réciproques d'action. Elles s'accompagnent d'autres phénomènes (i.e. la réputation, confiance, réciprocité) qui confortent l'espace relationnel. Les relations que nous décrivons ne sont pas exclusivement bilatérales. Les agents entretiennent en effet une pluralité de liens. On parle de réseau à partir du moment où l'on évoque l'établissement de liens multilatéraux entre agents.

L'analyse des réseaux propose un éclairage théorique nouveau en économie, attirant l'attention sur le caractère social des motivations et des choix individuels. Ces réseaux peuvent être appréhendés comme des "espaces d'échanges" où se déploient les relations interindividuelles. Ces dernières renvoient à l'ensemble des interactions entre un nombre fini d'agents clairement identifiés établissant entre eux des liens de nature formelle et/ ou informelle. L'individu est ainsi décrit au travers des relations qui l'unissent à d'autres dans un contexte donné.

Les comportements coopératifs demeurent au fondement de l'action collective. Ils mettent en évidence l'ensemble des relations interpersonnelles dans lesquelles s'inscrivent les agents. Dans les pratiques d'action locale, ces relations s'établissent en dehors du marché. Dans cet espace de proximité que constitue le territoire, les institutions invisibles qui procèdent à la coordination des agents placent ces derniers en situation de développer des liens s'apparentant à ceux que l'on observe dans des structures de type communautaire. Ces réseaux communautaires qui reposent sur une nature de liens particuliers entre agents (de solidarité, de coopération, de proximité), imposent dès lors une représentation complexe du territoire et de ses modalités de développement.

2.2. Capital social et développement territorial : exercice de validation empirique

2.2.1. Discussion sur les résultats économétriques : éléments de littérature

Nous allons à présent examiner les principaux résultats empiriques à l'appui des thèses sur le capital social, en les illustrant par les références les plus importantes dans ce domaine (une revue de littérature plus complète se trouve dans Durlauf et Fafchamps, 2003). Les premières études de ce type ont concerné les effets individuels du capital social, en particulier le succès dans la recherche d'emploi (Granovetter [1998]). Burt [2000] présente une revue de littérature étendue corroborant son hypothèse principale, à savoir que l'avantage déterminant dans les relations sociales vient d'un réseau non redondant et diversifié (donc un fort *bridging*). Cette étude est importante, car elle teste explicitement, et avec succès, la complémentarité entre *bonding* et *bridging*. Une autre étude au niveau individuel est Uzzi [1996], qui trouve une relation non linéaire entre performance des firmes dans l'industrie de la confection et intensité des liens sociaux. Cette étude met donc en évidence un arbitrage entre effets positifs et négatifs du capital social.

Avec l'avènement des programmes de recherche dans les PVD soutenus par la Banque mondiale, des contributions nouvelles sur le rôle des facteurs sociaux dans le revenu des ménages ont vu le jour. Une des études les plus citées est celle de Narayan et Pritchett [1999], qui relie le revenu des ménages d'une région rurale en Tanzanie à divers indicateurs (confiance, participation à des organisations volontaires...). Pourtant, même à ce niveau peu agrégé, les relations de causalité sont déjà difficiles à établir (Durlauf et Fafchamps, 2003). Krishna [2001] insiste en outre sur l'importance des caractéristiques institutionnelles, en plus des seules relations sociales locales, pour expliquer la performance de 60 villages indiens. Cet article est particulièrement intéressant, car ses indicateurs institutionnels mesurent une idée

très proche du *bridging*, la capacité à actionner des relations extérieures au village. Il met donc en évidence une complémentarité entre *bonding* et *bridging* discutée au point 2.1.1.

Ce sont les études à des niveaux régionaux ou nationaux qui présentent le plus d'enjeux en termes d'implications politiques. Naturellement, ce sont aussi celles qui présentent les résultats les moins clairs et sont sujettes à la plus vive polémique. En effet, que le capital social soit une propriété des agents économiques est relativement facile à accepter, même s'il reste encore de nombreux problèmes de conceptualisation et de mesure à résoudre. L'idée d'attribuer un capital social aux entités collectives, en revanche, pour séduisante qu'elle soit du point de vue des problèmes de développement, est une proposition bien plus audacieuse. La quasi absence de modèles théoriques sur cette question oblige pour l'heure à se rabattre sur les études empiriques de type inductif, qui foisonnent depuis le milieu des années 1990.

Robert Putnam fut le pionnier en la matière, par son travail sur le lien entre performance des institutions et densité d'associations (indicateur de capital social) sur les régions italiennes (Putnam, 1993), avant de réaliser un travail similaire sur les états des Etats-Unis (Putnam, 2000). Ces travaux ne s'intéressent pas directement à l'économie, mais plutôt à la qualité du système politique et à divers indicateurs sociaux. Helliwell et Putnam [1995] en revanche, relie des indicateurs de performance institutionnelle et de participation civique à la croissance des régions italiennes, et trouvent des relations positives et statistiquement significatives.

Knack et Keefer [1997], puis Zak et Knack [2001] ont réalisé un test de convergence conditionnelle sur 21, 29 puis 41 pays, reliant croissance ou taux d'investissement d'une part, et indicateur de capital social d'autre part, en contrôlant par le PIB/hab. initial, un indicateur de capital humain (nombre d'années d'études), et un indicateur d'indice des prix. Les résultats sont positifs et statistiquement significatifs lorsque l'indicateur de capital social est un indicateur de confiance. Ils sont non significatifs lorsque l'on prend comme indicateur la densité d'organisations volontaires (indicateur utilisé par Putnam), indiquant ainsi qu'il n'y aurait pas de lien systématique entre capital social structurel (organisations) et cognitif (confiance). L'étude de Rupasingha *et al.* [2002], dans le même esprit que les deux travaux précédents, se situe au niveau des comtés américains. Elle met en évidence un effet positif et significatif de la densité d'associations sur la croissance.

Combes *et al.* [2003] testent un modèle structurel d'économie géographique au niveau des départements français, dans lequel le coût de transport admet une composante sociale en plus de la composante physique habituelle. Ils supposent en effet que les relations interentreprises et l'existence des migrations de population induisent une meilleure connaissance des autres départements de la part des firmes, réduisant ainsi le coût de transport réel. Les résultats sont statistiquement significatifs, et conduisent à diminuer significativement l'effet de bordure bien connu en économie internationale. Ce travail est intéressant, car à l'inverse des autres études empiriques au niveau régional qui se limitent à l'aspect *bonding*, il se focalise sur l'autre composante du capital social, le *bridging*.

Par ailleurs, une littérature importante en économie internationale existe sur le rôle des réseaux ethniques dans le commerce international. Les deux exemples les plus cités sont la diaspora chinoise et les *keretsu* japonais (cf. Rauch 2001 pour une revue de littérature). Toutefois, les résultats économétriques sont encore à approfondir, même si de nombreux progrès en modélisation de ces phénomènes ont été faits (cf. par exemple Rauch et Casella, 2003).

Ces travaux empiriques, à des niveaux aussi agrégés soulèvent de nombreuses réserves. Durlauf [2002] présente une série de critiques des faiblesses méthodologiques de tous les travaux empiriques sur le capital social, en particulier les problèmes d'endogénéité. L'endogénéité peut avoir deux causes particulièrement préjudiciables à la validité des résultats empiriques : l'existence d'une relation réciproque entre performance économique et capital social, et le fait que ce soit un autre phénomène non mesuré (en l'occurrence les institutions), qui cause la relation positive observée. Concernant le premier problème, il est souvent argumenté qu'en courte période, qui est celle de ces études économétriques, les caractéristiques sociologiques sont relativement stables. Le deuxième problème est beaucoup plus préjudiciable à la littérature sur le capital social. Corriger cette source d'endogénéité est délicat du fait de la difficulté à établir des indicateurs de qualité institutionnelle.

Mais c'est aussi la comparaison d'unités aussi différentes dans les études au niveau national et même régional qui pose question. En l'absence d'un modèle théorique sous-jacent englobant l'essentiel de ces phénomènes, et mettant en balance les effets positifs et négatifs du capital social, ces problèmes semblent devoir rester difficiles à résoudre. Au final, force est de constater qu'aucune contribution de la littérature empirique ne met en évidence de manière indiscutable la réalité des effets du capital social. Aussi, les seules études économétriques, malgré quelques résultats encourageants, sont insuffisantes pour comprendre les phénomènes réellement à l'œuvre entre relations sociales et développement régional. Un retour aux approches plus qualitatives, monographiques, s'avère indispensable.

2.2.2. Une illustration : la politique des pays en France⁷

Afin de démêler le rôle des différents facteurs sociologiques et institutionnels dans le développement, nous avons réalisé deux études de cas sur deux territoires de projets français : le pays de Dinan et le pays Loire-Beauce. Ces deux territoires sont des *pays* au sens de la loi d'orientation pour l'aménagement et le développement durable du territoire de 1999 (LOADDT, dite loi Voynet). Un pays est une unité géographique, en général en zone rurale, sur laquelle est réalisé un diagnostic et une stratégie de développement, et sur laquelle les élus et acteurs de la société civile élaborent une charte commune en partenariat avec l'Etat et les collectivités territoriales. Le choix des pays comme unité d'analyse découle de plusieurs raisons (Callois, 2002). Par définition, un pays doit être le lieu de mise en œuvre de l'essentiel des mécanismes attribués au capital social : actions collectives, élaboration de biens publics et services locaux, concertation sur les projets de développement, échange d'expériences etc. D'autre part, toujours selon la LOADDT, la délimitation d'un pays doit traduire une cohésion existante, « géographique, historique, culturelle, économique ou sociale ». Un autre avantage est que ces territoires disposent d'un niveau d'intégration économique assez important, ce qui n'est pas le cas d'échelles plus petites comme les intercommunalités ou les bassins de vie. Enfin, les pays présentent l'avantage de disposer de correspondants locaux, agents de développement et élus, bien qu'un pays ne corresponde pas en général à une unité administrative.

Les pays de Dinan et de Loire-Beauce ont à la fois des caractéristiques rurales et urbaines. Ils appartiennent pour l'essentiel au référentiel rural restreint de l'INSEE (INSEE, 2003). Mais ils se situent aux voisinages de grandes agglomérations (Rennes et Orléans respectivement). Le caractère rural est un élément intéressant pour l'étude du rôle du capital social, étant donné

⁷ Ce travail empirique a reçu le soutien financier du Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable, dans le cadre du programme « politiques territoriales et développement durable ». Par ailleurs, les auteurs tiennent à remercier Estelle Gallot et Sylvie Lavigne, qui ont réalisé les enquêtes de terrain sur ces deux territoires.

que les zones rurales présentent en général des traits sociologiques plus stables et homogènes que les zones urbaines (Jayet, 1993). La proximité d'agglomérations introduit un élément perturbateur par son effet polarisant, mais permet d'étudier de manière dynamique la façon dont les territoires se comportent face au développement de la ville.

Les deux pays choisis correspondent à des situations paradoxales du point de vue de l'hypothèse d'un lien entre capital social et développement économique. En effet, le pays de Dinan présente, comme nous allons le voir, une forte propension à l'action collective (capital social élevé), mais un dynamisme économique médiocre en comparaison des zones voisines. Inversement, le pays de Loire-Beauce se caractérise par un individualisme élevé (capital social faible), mais un dynamisme économique faible. Le choix de terrains ayant ces caractéristiques se justifie par la volonté d'une démarche infirmationiste, alors que beaucoup d'étude de cas adoptent une démarche vérificationniste, basée sur la recherche de cas exemplaires uniquement (Durlauf, 2004).

Le tableau 2 donne quelques éléments sur les caractéristiques économiques et sociologiques de ces deux pays. On peut observer la faible cohésion du pays Loire-Beauce à travers sa petite taille et son absence de structures intercommunales à fiscalité propre (même s'il existe de nombreuses formes de coopération intercommunales sous formes de syndicats à compétences restreintes).

Tableau 2 Caractéristiques des deux zones d'étude

	Dinan	Loire-Beauce
Taille (km ²)	1 393	767
Nombre de communes	79	40
Population 1999 (milliers)	100.4	46.4
Croissance de la population 1990-99	-1%	+4%
Emploi 1999 (milliers)	32.2	14.8
Croissance de l'emploi 1990-99	-1%	+10%
Part du secteur primaire 1999	13%	7%
Part du secteur secondaire 1999	16%	30%
Part de bacheliers 1999	23%	25%
Revenu moyen des ménages 1999 (€)	23 739	29 981
Part de communes en intercommunalité	99%	0%

Afin d'examiner plus en profondeur les caractéristiques sociologiques et institutionnelles de ces territoires, deux types d'enquêtes ont été réalisés. D'une part, 50 enquêtes auprès de la population ont été réalisées afin de caractériser le niveau de capital social (quelques résultats figurent en tableau 3.). Ces enquêtes ont été stratifiées *ex ante* par âge et type de zone (urbain ou rural), et *ex post* par catégorie sociale. D'autre part, une quinzaine d'entretiens détaillés ont été conduits auprès d'élus et d'acteurs socio-économiques.

Les résultats concernant le niveau de capital social sont convergents entre questionnaires entretiens auprès des institutions. Le pays de Dinan se caractérise par un niveau élevé d'actions collectives, dans tous les domaines : vie culturelle (secteur associatif plus généralement), économique (groupements d'employeurs, associations d'entreprises), sociale, et politique. Le pays de Loire-Beauce présente des caractéristiques exactement inverses : les logiques individualistes y sont dominantes et les actions collectives très difficiles à organiser.

Tableau 3. Quelques caractéristiques sociologiques

	Dinan	Loire-Beauce
Indice de confiance ⁸	38%	30%
Taille moyenne des réseaux sociaux individuels	8.09	4.3
Participation aux dernières élections locales	66%	61%
Dons à des associations caritatives	45%	37%
Participation à un évènement festif (match, fête communale...) au moins une fois dans l'année.	85%	73%
Nombre moyen d'associations par personne	0.83	0.70

Par ailleurs, le croisement entre enquêtes auprès des habitants et analyse de la gouvernance locale tend à confirmer l'hypothèse de Putnam (2000) selon laquelle les caractéristiques sociologiques détermineraient en partie la qualité du fonctionnement des institutions. En effet, le comportement des leaders politiques et économiques locaux semble parfaitement refléter les caractéristiques sociologiques de la population du point de vue de la capacité à bâtir des actions collectives.

Il existe néanmoins un point sur lequel le pays Loire-Beauce semble avoir un capital social supérieur au pays de Dinan : il s'agit de l'ouverture à l'extérieur. Cette caractéristique (analogue au *bridging*) est difficile à mesurer dans des enquêtes ou des statistiques, mais elle ressort clairement des entretiens institutionnels. Les statistiques du recensement de 1990 donnent cependant une idée de l'ouverture par les migrations : seuls 15% des habitants étaient nés hors de la région dans le pays de Dinan, contre 35% en Loire-Beauce. Concernant les migrations récentes, 8% des habitants du pays de Dinan habitaient une autre région en 1982 contre 16% sur le pays Loire-Beauce. Or, les conclusions des études de Burt [2000] et Krishna [2001] sont que les liens de type *bridging* sont souvent le facteur limitant dans l'activation du capital social. Contrairement à l'intuition issue de la pensée du développement local, la cohésion locale ne serait pas le facteur sociologique essentiel au succès d'un territoire. On retrouve la même idée que la *force des liens faibles* chère à Granovetter [1973].

Pour autant, les liens extérieurs, de par leur caractère plus fragile que les liens de cohésion locale peuvent induire une fragilité. C'est particulièrement clair dans le cas du pays Loire-Beauce, où une bonne part des implantations concernent des entreprises de logistique, qui sont par nature très mobiles au gré des modifications des flux économiques. A l'inverse, la cohésion locale, si elle n'est pas suffisante pour produire un dynamisme économique fort, peut permettre de tempérer la violence des variations de l'environnement économique extérieur. A cet égard, il est intéressant de mettre en perspective les performances apparemment médiocres du pays de Dinan avec celles d'autres pays dans des situations similaires. Une des causes de la stagnation économique du pays de Dinan est clairement l'impact des forces de polarisation qui bénéficient à l'agglomération rennaise (+13% d'emplois sur 1990-99), et aussi au pays de Saint-Malo qui bénéficie pleinement de sa situation portuaire et côtière (+8% d'emplois). Ces phénomènes sont parfaitement expliqués par la nouvelle économie géographique (cf. §1.2.) et devraient aboutir à un déclin encore plus marqué de l'emploi sur Dinan. Or ce n'est pas ce que l'on observe. La baisse de l'emploi (-1%) est relativement modérée, et est davantage due à l'absence d'implantations nouvelles qu'à des cessations importantes d'activités. La comparaison avec d'autres territoires situés

⁸ L'indice de confiance, utilisé classiquement dans les études sur le capital social (cf. par exemple Knack et Keefer, 1997), est le pourcentage de personnes interrogées qui se déclarent d'accord avec l'affirmation « On peut faire confiance à la plupart des gens ».

dans l'arrière-pays d'agglomérations dynamique aurait fait envisager une chute de l'emploi beaucoup plus importante. Par exemple, l'emploi baisse de 11% dans le pays de Dropt (périphérie d'Agen, proche des aires urbaines de Bergerac, Marmande et Bordeaux), de 9% dans celui de Vierzon (périphérie de Bourges, Issoudun, Châteauroux, et Romorantin-Lanthenay). Par ailleurs, les entretiens réalisés à Dinan montrent qu'en parallèle de la construction du pays, de nombreuses initiatives économiques ont vu le jour, qui devraient se traduire par une reprise de l'activité, même si elle n'est pas encore perceptible dans les statistiques. En particulier, une forte volonté d'ouverture se manifeste par des voyages d'études et échanges d'expérience organisés par la chambre d'agriculture ou les associations d'entreprises.

Au final, l'hypothèse d'un lien entre capital social et développement économique n'a pas été réfutée par ces études de cas. Elle doit cependant être précisée sur deux points au moins. D'une part, les liens à l'extérieur constituent un élément qu'il est essentiel de prendre en compte, même si cet aspect est difficile à mesurer. D'autre part, le dynamisme économique doit se mesurer au regard de l'environnement économique du territoire et être étudié sur le long terme.

Conclusion

Dans cet essai, nous avons tenté de montrer l'intérêt de la notion de capital social pour expliquer certaines disparités de développement. Les relations sociales permettent en effet de remédier à certains échecs du marché, même si elles peuvent en créer d'autres. La relation entre caractéristiques sociologiques et économiques est donc complexe et encore loin d'être totalement bien comprise. Toutefois, un nombre croissant de travaux empiriques tendent à suggérer qu'en accroissant la capacité à faciliter l'action collective et la transmission d'informations, une cohésion sociale forte serait un atout important pour le développement. Ceci à condition que cette cohésion ne se traduise pas par une fermeture à l'extérieur. En effet, l'existence de liens extérieurs appropriés est une condition essentielle pour qu'une région se positionne de manière favorable dans son environnement économique. C'est l'idée de la *force des liens faible* de Granovetter, qui met en défaut l'idée naïve que la seule cohésion à petite échelle serait un facteur favorable au succès collectif.

Les études de cas que nous avons réalisées tendent à corroborer ces idées. Elles suggèrent que le capital social est effectivement un facteur susceptible de faire apparaître des initiatives collectives favorables au développement, et peut être particulièrement utile pour atténuer les fluctuations extérieures. Cependant, pour être activé, il doit être utilisé dans un contexte institutionnel adapté, et posséder une répartition équilibrée entre liens cohésifs et liens à l'extérieur. La politique des pays a été une opportunité qu'un territoire comme le pays de Dinan a su mettre à profit pour relancer sa dynamique économique.

Les enjeux politiques du rôle du capital social dans le développement ne sont pas minces. La conception et l'évaluation des politiques territoriales, qui sont appelées à être de plus en plus nombreuses, nécessitera un approfondissement de la connaissance des mécanismes du développement local. L'intérêt de la notion de capital social, malgré ses faiblesses théoriques, est qu'elle est associée à une démarche synthétique sur les liens entre phénomènes marchands et non marchands. Si l'aboutissement d'une telle démarche semble encore relever de la gageure, le progrès de la connaissance dans ce domaine est un enjeu essentiel pour la recherche sur le développement et ses applications.

Références bibliographiques

Angeon V., Callois J.-M., 2004, "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.

Barro R, Sali-I-Martin X., 1995, *Economic growth*, McGraw-Hill, 539p.

Barro R, 1990, "Government spending in a simple model of endogenous growth", *Journal of political economy*, n°5, vol 98, avril, Ps103-S125.

Beccatini G., 1989, "Les districts industriels en Italie : le courant de la 3ème Italie", in Maruani M., Reynaud E., Romani C., eds, *La flexibilité en Italie*, Syros, Paris, pp. 261-270.

Benko G., Lipietz A., 1992, *Les régions qui gagnent*, Presses Universitaires de France, Paris, 424 p.

Benko G., Lipietz A., 2000, *La richesse des régions*, Presses Universitaires de France, Paris, 564 p.

Bourdieu, P., 1986, "The forms of capital", in *handbook of theory and research for the sociology of education*, J.G. Richardson ed., Greenwood press.

Burt R.S., 2000, "The network structure of social capital", in Sutton R.I., Staw, B.M., eds, *Research in organizational behaviour*, JAI Press, Greenwich, 83 p.

Callois J.M., 2002. *Phénomènes d'organisation économique et activité en zone rurale : quel apport possible de l'économie géographique ?* DEA d'Analyse et de Politique Economiques, Université de Bourgogne, Dijon, 114 p.

Charlot S. 2001, "Politiques publiques et délocalisation des activités industrielles vers les espaces ruraux : une analyse théorique". *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n° 58-59, pp. 170-192.

Combes P., Lafourcade M., Mayer T., 2003, "The Trade Creating Effects of Business and Social Networks", *Document de travail CERAS*

Dixit A., Stiglitz J.E., 1977, "Monopolistic competition and optimum product diversity", *American economic review*, vol. 67, pp. 297-308.

Durlauf S.N., 2002, "On the Empirics of Social Capital", *Economic Journal*, vol. 112, n°483, pp. F459-479

Durlauf S.N., 2004, "Neighborhood effects". In J.V. Henderson and J-F. Thisse (eds), *Handbook of regional and urban economics*. A paraître.

Durlauf S.N., Fafchamps M. (2003), "Empirics of Social Capital: a critical survey", *Working paper, University of Wisconsin-Madison*

Durlauf, S. N., Quah D. T., 1999, "The New Empirics of Economic Growth". In Taylor, John B; Woodford, Michael, eds, *Handbook of macroeconomics*. Volume 1A, pp. 235-308.

Fujita M., Krugman P., Venables A., 1999, *The spatial economy. Cities, regions and international trade*, MIT press, Cambridge, Mass., 366 p.

Fujita M., Thisse J.F., 2003, *Economics of agglomeration. Cities, industrial location and regional growth*, Cambridge University Press, Cambridge (UK), 466 p.

Granovetter M. (1973), "The strength of weak ties", *American journal of sociology*, n°78, pp. 1360-1380

Helliwell J.F., Putnam R.D. (1995), "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, vol. 21, n°3, pp. 295-307

Hirschman A. O., 1981, "The rise and decline of development economics", in A. O. Hirschman, 1981, *Trepassing : Economics to politics and beyond*, Cambridge University Press.

INSEE, 2003, *Structuration de l'espace rural : une approche par les bassins de vie*. Juillet 2003. 114 p.

- Jayet H., 1996, "Quelle organisation économique des espaces ruraux? ", *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 2, pp. 249-262
- Knack S., Keefer P., 1997, "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, pp. 1251-1288
- Krishna A., 2000, "Creating and harnessing social capital", in *Social capital: A multifaceted perspective*, Dasgupta and Serageldin, Washington DC, The World Bank, pp. 71-93.
- Krishna A., 2001, "Moving from the Stock of Social Capital to the Flow of Benefits: The Role of Agency", *World Development*, vol. 29, n° 6, pp. 925-943
- Krugman P., 1991, "Increasing returns and economic geography", *Journal of political economy*, vol. 99, pp. 483-499.
- Krugman P., Venables A., 1995, "Globalization and the inequality of nations", *Quarterly journal of economics*, vol. 110, pp. 857-880.
- Lin, N., 2001, "Building a theory of social capital", in *Social capital: theory and research*, K.S. Cook N Lin, R.S. Burt eds, Paperback.
- Lucas R., 1990, "Why doesn't capital flow from rich to poor countries?", *Aea papers and proceedings*, vol. 80, n° 2, may, pp 92-96.
- Lucas R., 1988, "On mechanics of economic development", *Journal of monetary economics*, n°1, vol. 22, july, pp 3-42.
- Piore M., Sabel C., 1984, *The second industrial divide*, New York basic Books, 368 p.
- Putnam, R.D., 1993, "Making democracy work: civic traditions in modern Italy", Princeton university press, 280 p.
- Putnam R.D., 2000, *Bowling alone; the collapse and revival of American community*, Simon & Schuster, New York, 544 p.
- Rauch J.E., 2001, "Business and Social Networks in International Trade", *Journal of Economic Literature*, vol. 39, n° 4, 2001/12, pp. 1177-1203.
- Rauch J.E., Casella A., 2003, "Overcoming Informational Barriers to International Resource Allocation: Prices and Ties", *Economic Journal*, vol. 113, n° 94, pp. 21-42.
- Romer P., 1990, "Endogenous technical change", *Journal of political economy*, n°5, vol 98, part 2, S71-S102.
- Romer P., 1986, "Increasing returns and long run growth", *Journal of political economy*, 94, P.1002-1037.
- Rostow, W.W., 1960, "The stages of economic growth: a non-Communist manifesto", Cambridge University Press.
- Rupasingha A., Goetz S.J., Freshwater D., 2002, "Social and Institutional Factors as Determinants of Economic Growth: Evidence from the United States Counties", *Papers in Regional Science*, vol. 81, n° 2, pp. 139-155
- Sirven N., 2000, *Capital social et développement: quelques éléments d'analyse*, Centre d'Economie du Développement, Document de travail n°57, Bordeaux, 26p.
- Solow, R.M., 1956, "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), pp. 65-94.
- Uzzi B., 1996, "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations", *American sociological review*, n°61, pp. 674-698
- Zak P.J., Knack S. (2001), "Trust and Growth", *Economic Journal*, vol. 111, n° 470, pp. 295-321