

Université de Montréal

Le capital social comme forme sociale de capital :
reconstruction d'un quasi-concept et application à
l'analyse de la sortie de l'aide sociale

par
Maurice Lévesque

Département de sociologie
Faculté des arts et des sciences

Thèse présentée à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Philosophiæ Doctor (Ph.D.)
en sociologie

Août, 2000

© Maurice Lévesque, 2000





National Library
of Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services

395 Wellington Street
Ottawa ON K1A 0N4
Canada

Bibliothèque nationale
du Canada

Acquisitions et
services bibliographiques

395, rue Wellington
Ottawa ON K1A 0N4
Canada

Your file Votre référence

Our file Notre référence

The author has granted a non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of this thesis in microform, paper or electronic formats.

The author retains ownership of the copyright in this thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

L'auteur a accordé une licence non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de cette thèse sous la forme de microfiche/film, de reproduction sur papier ou sur format électronique.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège cette thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

0-612-56480-0

Canada

**Université de Montréal
Faculté des études supérieures**

Cette thèse intitulée :

**Le capital social comme forme sociale de capital :
reconstruction d'un quasi-concept et application à
l'analyse de la sortie de l'aide sociale**

**présentée par :
Maurice Lévesque**

a été évaluée par un jury composé des personnes suivantes :

Président-rapporteur :	Christopher McAll, sociologie, Université de Montréal
Directrice de recherche :	Deena White, sociologie, Université de Montréal
Membre du jury :	Johanne Boisjoly, sciences humaines, Université du Québec à Rimouski
Examineur externe :	John Myles, sociologie, Florida State University

Thèse acceptée le : 24 novembre 2000.

SOMMAIRE

Cette thèse a pour objectif d'examiner les conditions sous lesquelles on peut parler de l'existence d'une forme sociale de capital et de développer un modèle théorique systématique du capital social. Elle repose sur le constat de l'existence d'une grande quantité d'approches et de conceptions différentes du capital social et, face à ce constat, pose trois questions : peut-on parler de capital social, en tant que forme sociale de capital et, si oui, à quelles conditions ? de quelle façon, et à l'intérieur de quel espace social cette ressource est-elle produite ? de quelle manière peut-on effectuer une mesure ou une évaluation de la valeur du capital social ?

Pour répondre à ces questions on procède d'abord à une analyse des trois traditions dans lesquelles le concept de capital social a été développée. Une première tradition, qualifiée de fonctionnelle, définit le capital social par sa fonction et propose d'en identifier la présence en considérant les effets qui lui sont attribués. Une seconde, associée aux analyses de réseaux, établit un lien étroit entre capital social et réseaux sociaux, mais demeure muette sur la spécificité du capital social par rapport à la dynamique réticulaire. Finalement, la troisième tradition, représentée par les travaux de Bourdieu, associe conceptuellement le capital social à l'existence de liens sociaux mais demeure à un niveau conceptuel très général qui ne permet pas de rendre le concept opérationnel.

Suite à l'examen de ces trois traditions, et en s'inspirant en partie de ces dernières, un modèle conceptuel du capital social est développé sur la base de la définition du capital social retenue : *les ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux*. Le modèle positionne le capital social comme une *ressource*, développée dans les *réseaux sociaux*, et qui fait appel à la participation, entendue ici au sens de participation

active, comme *mécanisme de production* du capital social. Ce modèle comporte plusieurs avantages par rapport aux théories existantes : il permet d'identifier précisément la ressource capital social et d'éviter de la confondre avec ses effets ; il offre aussi la possibilité d'une mesure directe du capital social ce qui n'est pas possible dans les approches fonctionnelles.

Dans un deuxième temps une démarche empirique de validation de ce modèle est effectuée dans l'objectif de s'assurer de son applicabilité et de sa faculté à produire des connaissances nouvelles. Pour effectuer cette validation, l'étude de la dynamique de la sortie de l'aide sociale a été choisie en raison de la disponibilité d'une grande quantité de connaissances se rapportant à ce processus social, connaissances qui constituent une base pour identifier, par comparaison, si le modèle théorique utilisé permet de produire des connaissances nouvelles.

Ce test de validation est effectué en examinant la contribution du capital social, tel que modélisé dans la première partie de la thèse, dans le parcours d'un échantillon de prestataires de longue durée de l'aide sociale vers une sortie plus ou moins précaire du système. Les résultats montrent que le capital social constitue un facteur déterminant dans ce processus d'émancipation à l'égard de l'aide sociale.

La thèse est divisée en deux parties. La première présente le développement du modèle théorique alors que la seconde est consacrée au test critique. Dans chacune de ces parties on retrouve deux articles qui présentent les principaux développements et résultats. Quatre autres chapitres complètent la thèse.

En plus des connaissances relatives à la dynamique de l'aide sociale qui sont fournies par ces analyses, ces dernières montrent que le modèle du capital social est applicable et qu'il a permis, dans le cas de l'analyse de la sortie de l'aide sociale, de produire des connaissances nouvelles.

T ABLE DES MATIÈRES

Sommaire	i
Table des matières	iii
Liste des tableaux et figures	vii
Remerciements	viii
Introduction	1
L'invention d'un concept	2
L'organisation de la thèse	8
PREMIÈRE PARTIE : LE CAPITAL SOCIAL COMME FORME SOCIALE DE CAPITAL	14
Chapitre 1 : article 1 : Le concept de capital social et ses usages	16
Le capital social en tant que normes, confiance ou engagement civique	19
Le capital social comme ressources réticulaires	24
Existe-t-il du capital social négatif ou positif ?	30
Le capital social « individuel » et le capital social « collectif »	32
Conclusion	36
Chapitre 2 : Des réseaux sociaux au capital social	43
2.1 L'utilité des réseaux sociaux	44
2.2 La conception structurale des ressources réticulaires	49
2.3 Les ressources réticulaires constituent-elles une forme de capital ?	52

Chapitre 3 : article 2 : Social capital : theoretical developments	55
The nature of social capital and its sources	59
Functional approaches to the concept of social capital	59
The downside of social capital : a theoretical misconception	64
Network approaches to the concept of social capital	66
The generic form of capital	69
The social form of capital	73
Specific qualities of the social form of capital	76
Conclusion	80
DEUXIÈME PARTIE : CAPITAL SOCIAL ET DYNAMIQUE DE L'AIDE SOCIALE :	
UNE VALIDATION EMPIRIQUE DU MODÈLE	88
Chapitre 4 : Le capital social et la dynamique de l'aide sociale :	
un modèle d'analyse	91
4.1 L'aide sociale au Québec : contexte et enjeux	92
4.2 Les modèles traditionnels de la dynamique de l'aide sociale	96
4.3 Capital social, capital humain et facteurs individuels :	
un modèle d'analyse de la dynamique de l'aide sociale	105
Chapitre 5 : Le protocole de recherche	121
5.1 Les indicateurs	122
5.1.1 La valeur du capital humain	122
5.1.2 L'évaluation de la valeur du capital social	125
5.2 Population et échantillon	136
5.3 La collecte de données	141
5.4 Les analyses	143

Chapitre 6 : article 3 : Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée	145
Capital social, réseaux sociaux et aide sociale	147
Le modèle conceptuel	149
L'évaluation de la valeur du capital social	150
Le protocole de recherche	152
La reconstitution des réseaux	153
La mesure de l'étendue	155
Les caractéristiques individuelles et situationnelles, le capital humain et l'utilisation de l'aide sociale	157
Les données	159
Les résultats	160
L'analyse de l'étendue	160
L'influence des réseaux sur la probabilité de faire partie de l'un ou l'autre des groupes	161
Discussion	163
Conclusion	167
 Chapitre 7 : article 4 : La mobilisation des réseaux sociaux pour la sortie de l'aide sociale	 181
Introduction	183
Réseaux sociaux, capital social et statut socio-économique	185
La démarche	187
Les résultats	188
Discussion	192
Conclusion	197
 Conclusion	 205
8.1 Les prémisses sur lesquelles la conception du capital social repose ...	206
- Une ressource plutôt qu'une caractéristique de la structure sociale	206
- Une forme sociale de capital	208
8.2 La re-construction du concept de capital social	209
- Une ressource produite dans les interactions sociales.	210
- Une ressource qui fait appel à des échanges spécialisés	212
- La double composante de la valeur du capital	215

8.3	La mise à l'épreuve du modèle	216
-	Un modèle applicable	218
-	Un modèle qui peut produire des connaissances nouvelles	219
-	Les limites du protocole utilisé	220
8.4	Quelques mots sur la dynamique de la sortie de l'aide sociale	222
8.5	La contribution de la thèse aux connaissances sociologiques	228
8.6	Un modèle en développement	229
-	le problème des modalités de l'échange et de l'investissement en tant que processus de formation du capital social.	230
-	les modalités de la conversion	232
-	la question du capital collectif et individuel.	233
	Bibliographie	237
	Annexe 1 : Le questionnaire	261
	Annexe 2 : L'entente de confidentialité	302

L

ISTE DES TABLEAUX ET FIGURE

Chapitre 4

Figure 1 : L'influence du capital social dans la dynamique de l'aide sociale 108

Chapitre 5

Tableau 5.1 : Liste des indicateurs pour les dimensions caractéristiques individuelles, situationnelles et capital humain 124

Tableau 5.2 : Liste des indicateurs pour la mesure du capital social « structurel » . . . 131

Tableau 5.3 : Taux de chômage annuel selon quelques régions du Québec, 1995-1998 139

Tableau 5.4 : Répartition des emplois selon les secteurs d'activité économique et la région en 1997 139

Chapitre 6

Tableau 1 : Les générateurs de noms 176

Tableau 2 : Statistiques descriptives des caractéristiques socio-démographiques et des composantes du « capital humain » 178

Tableau 3 : Coefficient de saturation pour l'étendue des réseaux 179

Tableau 4 : Résultats de la régression logistique 180

Chapitre 7

Tableau 1 : Moyens utilisés pour quitter l'aide sociale et modalités pour trouver les emplois 203

Tableau 2 : Caractéristiques des contacts lorsqu'il y a utilisation des réseaux sociaux pour la recherche d'emploi 204

R

EMERCIEMENTS

Comme chacun sait, l'expérience du doctorat, et particulièrement celle de la thèse, est un parcours long et relativement exigeant sur plusieurs plans. Si cette thèse porte, entre autres, sur le capital social et les réseaux sociaux, elle en est aussi en partie le résultat.

Cette thèse n'aurait pu être produite sans un appel téléphonique que m'a fait Mme Deena White, appel qui a été le début d'une collaboration, de travail d'abord, puis académique lorsqu'elle est devenue par la suite la directrice de cette recherche. Les liens faibles, ou mon capital social, ont ainsi joué un rôle majeur dès l'origine de ce projet et cela avant même que j'ai une conscience très nette de l'importance tant des réseaux que du capital social. Si mon réseau m'a conduit à Mme White, ou le sien à moi, il en est résulté une rencontre qui, pour moi, a été d'une exceptionnelle valeur. Tout au long de ces dernières années, Deena White a été une ressource inépuisable de rigueur, d'intelligence, et de critiques... qui m'a permis de produire cette thèse et, peut-être plus important encore, m'a permis, ou obligé, à pousser sans cesse plus loin des réflexions qui, sans elle, seraient sûrement demeurées à un stade nettement plus embryonnaire. Qu'elle soit remerciée de tous ses efforts et de sa patience.

Je tiens aussi à remercier le Groupe de recherche sur les aspects sociaux de la santé et de la prévention (GRASP) qui m'a assuré un soutien technique tout au long de ce travail, et particulièrement les membres de l'équipe RESSAUR pour leur soutien financier.

Le parcours de doctorant en est aussi un qui nous place en interactions avec de nombreuses personnes. J'ai eu la chance de débiter mes études doctorales à l'intérieur d'une cohorte de doctorants et doctorantes, un autre réseau, qui m'ont été d'un apport important. Si l'expérience du doctorat est souvent une expérience solitaire, notre cohorte a su sortir de ce cadre habituel et associer les plaisirs de la sociabilité et celui des échanges intellectuels.

Je tiens donc à remercier toutes ces personnes que j'ai eu et que j'ai toujours le plaisir de côtoyer. Un remerciement particulier à Catherine, pour tout et l'amitié surtout.

Côté liens proches et de longue durée, je suis reconnaissant à Marie pour l'intérêt d'une ex-sociologue dans mes travaux ; à Marie-Claude pour la durée, la curiosité et l'amitié ; à tous ceux et celles qui, à plusieurs occasions, ont résisté à me poser la question fatidique : c'est pour quand la thèse ; à Alain qui, ne pouvant résister à l'appel de l'Yquem, n'a jamais pu s'empêcher de poser cette fameuse question ; à tous les autres qui se reconnaîtront.

À Ludmilla

I NTRODUCTION

Cette thèse poursuit l'objectif général d'examiner les conditions sous lesquelles on peut parler de l'existence d'une ressource « sociale », conceptuellement décrite comme du capital social. Les questions qui ont orienté toute la démarche sont formulées de la manière suivante : *Peut-on parler de capital social, en tant que forme sociale de capital et, si oui, à quelles conditions ? de quelle façon, et à l'intérieur de quel espace social cette ressource est-elle produite ? de quelle manière peut-on effectuer une mesure ou une évaluation de la valeur du capital social ?* Comme on le verra plus loin, les problèmes entourant le concept de capital social résident moins dans un manque de conceptions différentes du concept mais plutôt dans une prolifération d'approches et de définitions très souvent sous-conceptualisées et sous-développées sur le plan méthodologique. Dans ces circonstances, il ne s'agit pas d'ajouter simplement une autre construction théorique à celles qui existent déjà, mais de dépasser la simple formulation théorique en y associant une démarche empirique de validation. Dans cet objectif, et en complément des questions qui précèdent, une autre question oriente les travaux : *quelle peut être l'influence du capital social dans la dynamique de sortie de l'aide sociale ?*

La première partie de la thèse s'intéresse principalement à la série de questions relatives à la nature du capital social. Les analyses empiriques présentées dans la deuxième partie visent à répondre à la dernière question. La thèse comprend quatre articles et elle est structurée de telle sorte que les réponses spécifiques aux diverses questions se retrouvent principalement dans ces articles. Chaque article est construit sur la base du ou des précédents bien que, pour respecter les contraintes de la forme « article » chacun constitue un

« produit » autonome¹. En plus de ces articles, on retrouve trois chapitres qui contiennent des éléments essentiels à la construction de la thèse. En bref, ces chapitres présentent des informations détaillées sur lesquelles s'appuient les articles et qu'il n'était pas possible d'intégrer à ceux-ci compte tenu des contraintes de taille associées à cette forme de documents.

L'INVENTION D'UN CONCEPT

De façon relativement récente certains auteurs ont introduit la notion de capital social dans l'arsenal conceptuel des sciences sociales. Tout d'abord, au début des années 1980, Bourdieu introduit le concept de capital social pour rendre compte de la situation d'individus qui, disposant de capital économique et culturel similaire, occupent des positions sociales différentes en raison de l'accès à une ressource qu'il nomme capital social (Bourdieu, 1980a). Dans cette optique, le capital social découle de la participation à des réseaux de « reconnaissance » et d'« inter-connaissance » qui permettent à des individus d'être re-connus sans être connus — ce processus représente la base sur laquelle la *réputation* se construit — et de tirer avantage de ces mécanismes relationnels par l'accès à différentes ressources qu'ils rendent possible. Dans un article méconnu, paru d'abord en allemand en 1983 et dont la version anglaise ne sera disponible qu'en 1986, Bourdieu élabore sa théorie du capital en explicitant les rapports qui existent entre les différentes formes de capital et les mécanismes de conversion d'une forme à l'autre qui sont au coeur du processus de production/re-production du capital tel qu'il le conçoit.

¹ La nécessité de produire des articles autonomes l'un de l'autre dans le cadre d'une thèse qui adopte cette forme a comme effet pervers qu'il devient difficile d'éviter un certain nombre de répétitions. J'ai tenté autant que possible de limiter le nombre de répétitions, mais je suis conscient qu'il en subsiste une certaine quantité. J'espère que la patience des lecteurs et lectrices ne sera pas trop malmenée par cette situation.

C'est dans trois textes de James Coleman parus entre 1987 et 1990 que la notion de capital social entre dans le discours de la sociologie anglo-saxonne². Le premier conçoit les normes présentes dans une société — inscrites dans la structure sociale — comme une forme de capital social (Coleman, 1987). Fondamentalement il considère que les normes constituent du capital social en cela que certaines normes peuvent être utiles pour l'atteinte de différents objectifs alors que d'autres ne le sont pas ou sont « nuisibles ». Dans une large mesure on ne fait ici que nommer autrement une réalité déjà connue, ce qui est caractéristique d'une grande partie des travaux utilisant la notion de capital social (Portes, 1998). Mieux connu, le texte de 1988 — *Social Capital in the Creation of Human Capital* — qui sera repris presque intégralement dans le travail monumental que constitue *Foundations of Social Theory* paru en 1990, explore plus avant la notion de capital social en la situant cette fois comme un facteur impliqué dans la production du capital humain. Ici, c'est la famille qui devient une forme de capital social impliquée dans la production du capital humain. Encore une fois, sur le plan empirique il n'y a rien de particulièrement nouveau. On connaît depuis longtemps le rôle majeur que joue la famille dans le devenir de ses descendants. Sur le plan conceptuel, y a-t-il un avantage, une plus-value, à considérer que la famille constitue une forme de capital social ? L'article est muet à ce propos. L'avancée que constitue toutefois cette publication réside dans la proposition d'une définition plus complète du capital social. Brièvement, il est défini comme une caractéristique utile de la structure sociale qui permet de faciliter différentes actions dont le développement économique et « communautaire ».

² Il faut noter que plusieurs auteurs font remonter le concept de capital social à une époque antérieure. Coleman l'attribue à Loury (1977), alors que d'autres ont retracé la première utilisation du concept dans Hanifan (1916). Ce sont toutefois les travaux « fondateurs » de Coleman qui ont véritablement introduit le concept dans le discours sociologique anglo-saxon.

Ces travaux de Coleman, s'ils constituent les assises théoriques fondamentales sur lesquelles repose la tradition dominante du capital social³, ne sont pas ceux qui sont à l'origine de la mode « *scientifico-interventionniste* »⁴ entourant le concept. L'origine de cet engouement semble résider dans l'ouvrage *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*, publié par Robert D. Putnam, un politologue américain, en 1993. Dans ce livre, Putnam et quelques collaborateurs présentent les résultats d'une recherche qui s'est déroulée sur une période de près de 20 ans et qui s'intéressait à la performance institutionnelle des administrations régionales en Italie. Putnam et son équipe ont étudié la performance des gouvernements régionaux implantés en Italie au milieu des années 1970 dans l'objectif d'identifier les facteurs qui favorisent ou freinent le développement d'une institution et qui contribuent à son efficacité. Sans entrer dans les détails, la conclusion de l'ouvrage est que le capital social constitue le facteur le plus important qui expliquerait les variations de performance des différents gouvernements régionaux, regroupés en deux grandes catégories, les administrations du Sud et celles du Nord.

L'accueil remarquable fait à ce livre, il a remporté le Prix Gregory Lucbert décerné par l'American Political Science Association en 1994, rejoint à la fois les milieux scientifiques — notamment ceux orientés vers l'étude du développement international, du développement communautaire, etc. — et les milieux d'intervention et de gestion du social. La Banque mondiale a fait des travaux de Putnam la pierre angulaire de ses orientations en matière de capital social qui est devenu un élément central de ses politiques de « développe-

³ Il faut noter qu'un grand nombre de recherches qui utilisent le concept de capital social dans la tradition des travaux de Coleman semblent ignorer cette filiation et se réfèrent surtout aux publications de Putnam (1993a et b) comme travaux fondateurs.

⁴ Ce néologisme alambiqué veut exprimer l'idée que la vogue entourant le concept de capital social est portée à la fois par des scientifiques et par des intervenants ou des gestionnaires du social, chaque groupe utilisant l'autre pour légitimer son action dans une spirale inflationniste qui conduit très souvent : 1) à voir du capital social partout ; 2) à le considérer, selon l'expression de Portes (1998), comme un « remède miracle » que l'on peut appliquer à tous les maux de la société.

ment »⁵. Paradoxalement, aux États-Unis comme au Québec, dans une alliance tout aussi inattendue que surprenante, un grand nombre d'organisations locales, de « bases », communautaires et institutionnelles vouées au développement, à la lutte contre la pauvreté, à l'amélioration des conditions de vie, ont repris le flambeau du capital social et chacune tentent de trouver le moyen d'en assurer le développement comme solution aux problèmes qu'elles ont ciblés⁶.

Cet accueil extrêmement favorable contraste avec les nombreuses faiblesses des travaux de Putnam sur le plan scientifique et les nombreux paradoxes auxquels ils donnent lieu. Sur le plan méthodologique, on a fortement critiqué la faiblesse des stratégies de mesure de la communauté civique qu'il utilise (Bévort, 1997), la signification attribuée à plusieurs indicateurs (Tarrow, 1996), le rapport qu'il effectue entre l'appartenance à certains types de groupes, comme les clubs sportifs ou les ligues de quilles, et le développement d'un esprit civique (Portes, 1998, Portes et Landolt, 1996). Par ailleurs, plusieurs chercheurs ont critiqué les interprétations historiques que fait Putnam. Pour les uns, la lecture qu'il fait de l'histoire italienne est tronquée (Sabetti, 1996), pour d'autres il ne tiendrait pas compte de la particularité du cas italien en cela que plusieurs phénomènes sur lesquels reposent ses conclusions se seraient produits ailleurs avec des résultats très différents (Tarrow, 1996 ; Goldberg, 1996). On ne peut passer sous silence par ailleurs les nombreuses critiques adressées à la faiblesse des analyses statistiques effectuées (Jackman et Miller, 1996, 1998 ; Goldberg, 1996).

⁵ Une équipe importante a été mise sur pied au sein de la Banque mondiale sur la question du capital social en lien avec la pauvreté et le développement. Plusieurs initiatives de « développement » du capital social en Afrique et en Asie ont été mises en oeuvre, un imposant site internet a été créé, etc. En bref, la Banque mondiale est devenue un des principaux promoteurs de cette notion.

⁶ Notons qu'il est assez paradoxal de constater que la Banque mondiale, organisme qui n'a pas la réputation d'être le plus près des populations défavorisées, se retrouve associée dans le même « combat » avec des organismes « communautaires » en quête de capital social « à développer ».

D'un autre point de vue, les travaux de Putnam conduisent à d'étonnants paradoxes dont le plus frappant ressort de ses recherches américaines (1995a, 1995b, 1996). Celles-ci suggèrent en effet un déclin du capital social aux États-Unis depuis les années 1950 — en fait depuis l'introduction de la télévision, cause principale de ce déclin selon lui — ce qui devrait logiquement conduire à un déclin équivalent de la société américaine, hypothèse qui passe assez mal le test de la réalité.

Les critiques de cette thèse du déclin du capital social aux États-Unis sont encore plus nombreuses que celles s'adressant à ses travaux italiens⁷. Mais au-delà des nombreux problèmes associés à certaines dimensions précises de la thèse de Putnam, c'est à l'égard de la conception même du capital social que les reproches ont été les plus sévères (Levi, 1996 ; Portes, 1998). L'auteur qui a peut-être le mieux exprimé ce point de vue est Portes :

« These critiques [celles se rapportant aux lacunes méthodologiques et empiriques] are valid but do not address a more fundamental problem with Putnam's argument, namely its logical circularity. As a property of communities and nations rather than individuals, social capital is simultaneously a cause and an effect. It leads to positive outcomes, such as economic development and less crime, and its existence is inferred from the same outcomes. » (Portes, 1998 : 19)

Une troisième approche du capital social mérite d'être mentionnée. Nettement moins connue que les autres, les travaux associant capital social et réseaux sociaux⁸ ont comme

⁷ Plusieurs synthèses de ces critiques ont été faites. Voir, entre autres, Woolcock 1998 ; Jackman et Miller, 1998 ; Foley et Edwards, 1999.

⁸ Il importe de faire une distinction assez nette entre la conception des réseaux sociaux véhiculés dans le cadre de l'analyse structurale ou de l'analyse de réseaux — deux expressions qui sont utilisées indistinctement dans cette thèse — qui met l'accent sur l'aspect « structurel » des réseaux sociaux et les réseaux sociaux tel que les conçoit Bourdieu dans sa définition du capital social (1980a, 1986) et qui renvoient principalement à des

point commun d'avoir placé l'accent sur l'examen empirique du capital social. On ne peut pas parler ici d'un courant unifié sur le plan théorique et méthodologique. Les principaux initiateurs, Nan Lin et Ronald Burt, ne partagent ni les mêmes assises théoriques ni les mêmes approches méthodologiques⁹ mais ont en commun de centrer leur attention sur les réseaux sociaux comme lieux de production du capital social et point de départ de son analyse. Bien que ce courant ne véhicule pas de solutions satisfaisantes sur le plan théorique, en s'appuyant sur le large appareillage méthodologique de l'analyse des réseaux, il représente une avancée extrêmement significative du point de vue de la mesure ou de l'évaluation de la valeur du capital social. En effet, c'est principalement, sinon exclusivement, dans cette orientation que l'on propose une mesure directe du capital social, sans passer par des indicateurs indirects — le fait de lire les journaux, la participation électorale, par exemple — comme chez Putnam et d'autres, indicateurs qui sont bien souvent le résultat ou fortement associés à ce que l'on désire mesurer avec tous les problèmes méthodologiques que cela comporte.

Tel qu'annoncé au tout début de cette introduction, l'objectif de cette thèse est d'explorer parmi cet ensemble hétéroclite de constructions conceptuelles et empiriques pour identifier des voies conduisant à une construction plus systématique du concept de capital social qui évite le piège de confondre le capital social avec ses effets et permette de développer des « mesures » directes du capital social et de sa valeur.

La démarche de la thèse commence donc par cette exploration et aboutit à la proposition d'un modèle théorique qui tente de répondre à ces objectifs. Par la suite, la validité et l'« utilité » heuristique de ce modèle sont testées dans le cas de l'étude de la

pratiques relationnelles mises en oeuvre par des agents sociaux.

⁹ Sans entrer dans les détails d'une discussion qui sera menée plus loin, Nan Lin a intégré le concept de capital social à sa théorie dite des « ressources sociales » qu'il développe depuis une vingtaine d'années. De son côté, Ronald Burt reprend à son compte les bases théoriques de Coleman mais en centrant son attention presque exclusivement sur les dimensions réticulaires et structurelles du capital social.

dynamique de la sortie de l'aide sociale. La section suivante décrit les différentes parties de la thèse et présente la démarche suivie de façon plus détaillée.

L'ORGANISATION DE LA THÈSE

La thèse est divisée en deux parties. La première est consacrée à la présentation du modèle théorique du capital social qui a été développé et vise donc à répondre au premier bloc de questions mentionnées en début d'introduction. On y retrouve trois chapitres. Le premier est constitué de l'article *Le concept de capital social et ses usages* qui fait un survol des principaux courants théoriques dans lesquels le concept a été développé et conclut à la supériorité heuristique des approches qui associent le capital social à une ressource réticulaire, c'est-à-dire à une ressource qui prend sa source et qui se développe par le biais d'un investissement des individus dans la production et le maintien de relations sociales « utiles » organisées en réseau.

Le second chapitre passe en revue l'utilité des réseaux sociaux afin d'examiner si les travaux existants dans cette approche peuvent être d'un apport significatif pour l'examen du concept de capital social. Il existe en effet un nombre important de recherches qui ont examiné et établi l'utilité des réseaux sociaux dans le cadre des actions instrumentales, notamment pour l'obtention d'un emploi et le positionnement social des individus. La revue présentée dans ce chapitre illustre la contribution empirique majeure que l'on doit à cette approche. Cela dit, la force des analyses de réseaux sur le plan empirique, n'a pas nécessairement de contrepartie théorique ou conceptuelle. Les chercheurs dans ce domaine ont mis beaucoup d'efforts à montrer les effets qui peuvent être produits par la participation à des réseaux sociaux possédant différentes caractéristiques, mais très peu à identifier les mécanismes impliqués dans la production de ces effets. Toute l'attention est placée sur l'analyse de la structure réticulaire en négligeant d'une part, la question de la production de

ces structures et, d'autre part, de considérer la question de l'identification du « moteur » ou des mécanismes par lesquels ces structures produisent des effets.

Face à ces limites la possibilité d'un renversement de perspective est explorée. Faut-il voir les réseaux sociaux comme une ressource en eux-mêmes, structurellement définie, ou plutôt comme les véhicules et le lieu de production d'une forme de ressource potentiellement utile ? Ce renversement de perspective conduit à l'idée de considérer l'appartenance à des réseaux comme une source potentielle de capital social qui, en tant que forme sociale de capital, posséderait les attributs du capital « en général » (Smart, 1993).

L'examen des principaux courants théoriques relatifs au capital social présenté dans au chapitre 1 conduit au constat de l'insuffisance théorique des constructions actuelles du concept de capital social. De même le chapitre 2 montre que l'analyse structurale ne peut à elle seule tenir lieu d'une théorie du capital social. L'article *Social Capital : Theoretical Developments* constitue le chapitre trois et propose un modèle théorique du capital social qui tente de combler les lacunes identifiées dans les chapitres précédents. Le concept est construit ou re-construit en mettant l'accent sur une définition de la ressource que constitue le capital social en tant que telle, plutôt que sur ses effets pressentis, et en explorant les conditions sous lesquelles une ressource peut devenir du capital social ainsi que la dynamique qui associe les différentes formes de capital. Le modèle définit le capital social comme *les ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux*. Il ouvre la voie à la fois à des analyses empiriques systématiques du capital social et à la prise en compte de ses effets spécifiques considérant l'influence d'autres ressources comme, par exemple, le capital humain. Le modèle fait aussi ressortir l'importance que l'on doit accorder aux deux composantes centrales de la valeur du capital social soit sa dimension structurelle — c'est-à-dire les ressources qui sont structurellement inscrites dans les réseaux sociaux — et sa dimension dynamique — l'actualisation du capital social par le biais de la mobilisation des ressources réticulaires.

La deuxième partie de la thèse présente un test empirique du modèle théorique développé dans la première partie. Elle est orientée par la question suivante : *quelle peut être l'influence du capital social dans la dynamique de sortie de l'aide sociale ?* Il s'agit ici, non seulement d'identifier si le modèle « fonctionne », mais aussi de savoir s'il permet de produire ou d'avoir accès à des connaissances nouvelles.

L'étude de la dynamique de la sortie de l'aide sociale est apparue un très bon cas pour effectuer une validation du modèle théorique. La principale raison de ce choix tient au fait qu'il s'agit d'un domaine qui a été très largement examiné de façon empirique. Cette situation rend disponible une grande quantité de connaissances qui constituent une base de comparaison intéressante pour identifier si le modèle théorique utilisé permet de produire des connaissances nouvelles. Cet examen n'aurait pas été possible si la démarche empirique de cette thèse n'avait pu être confrontée à des connaissances déjà établies.

Après avoir situé le contexte dans lequel a évolué le système de sécurité du revenu au Québec, le chapitre 4 présente le modèle conceptuel utilisé pour les analyses empiriques. Le développement de ce modèle repose sur la volonté d'intégrer les approches traditionnelles d'explication et d'analyse de la dynamique de l'aide sociale et le modèle du capital social développé dans la première partie de la thèse.

Pour ce faire, l'accent est d'abord placé sur la présentation des principaux modèles conceptuels qui ont été développés pour l'examen de la dynamique de l'aide sociale. Trois conceptions s'affrontent qui font toutes une place centrale au capital humain mais qui examinent le « problème » sous des angles différents. Le modèle du « rational choice » inscrit le déficit de capital humain dans une dynamique « d'offre et de demande » s'exprimant dans le cadre d'un marché, celui du travail. Ici le déficit de capital humain conduit à l'aide sociale parce que des acteurs « rationnels » font le choix de l'aide sociale dans la mesure où ce choix correspond le mieux à leur intérêt financier compte tenu de leur incapacité à vendre leur « faible » capital humain à un niveau salarial plus élevé que les bénéficiaires de l'aide sociale. Les modèles culturels et celui centré sur les « attentes » inscrivent

la source du déficit de capital humain dans l'environnement social ou en font une caractéristique des individus.

Le modèle d'analyse qui est proposé retient le capital humain comme un facteur explicatif mais en le situant à l'intérieur d'une approche plus dynamique qui fait appel à l'ensemble des ressources détenues ou accessibles aux individus, y compris le capital social, et d'autres facteurs comme la situation de vie, les caractéristiques socio-démographiques, etc. Bien qu'il aurait été possible de réaliser une certaine validation du modèle du capital social sans tenir compte des autres modèles explicatifs de la dynamique de l'aide sociale, la démarche retenue a une visée plus spécifique. *Elle se donne pour objectif d'identifier si le capital social peut avoir un apport significatif en présence d'autres facteurs reconnus pour avoir une certaine influence dans la dynamique de la sortie de l'aide sociale.* Suite à la présentation de ce modèle d'analyse, le protocole de recherche et la méthodologie sont décrits au chapitre 5.

Les derniers chapitres de cette partie sont composés de deux articles qui présentent les résultats de cette démarche empirique. Ces deux articles sont orientés vers la démonstration du modèle de la valeur du capital social dont il a été question plus haut. L'article *Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée* a pour objectif de tester le bien fondé de la première proposition relative à la valeur du capital social, à savoir la composante structurelle. Les analyses présentées montrent que, pour des prestataires de longue durée, le capital social « structurel » est une ressource qui influence de façon spécifique la sortie ou le maintien à l'aide sociale et ce en contrôlant pour les effets des caractéristiques socio-démographiques et du capital humain comme le suggèrent les modèles traditionnels d'analyse de la dynamique de l'aide sociale. Plus encore, les résultats démontrent que le capital social est la ressource la plus importante qui a conduit les individus observés dans une situation de relative autonomie à l'égard de l'aide sociale.

La deuxième composante du modèle de la valeur du capital social, la composante dynamique, renvoie à l'idée que le capital social structurellement disponible dans les réseaux

sociaux doit être actualisé ou « activé » pour qu'il devienne une ressource utilisable, c'est-à-dire une forme de capital. Cette dimension est abordée au chapitre 7 qui présente le quatrième article *La mobilisation des réseaux sociaux pour la sortie de l'aide sociale*. Les résultats montrent que les personnes en insertion précaire dont les analyses précédentes (chapitre 6) ont révélé que leur capital social est le principal facteur qui explique leur sortie de l'aide sociale ont bel et bien utilisé leur capital social comme moyen privilégié pour effectuer cette rupture, plus ou moins complète, avec le système de sécurité du revenu. Cet article montre aussi que les caractéristiques des liens sociaux utilisés — qui constituent leur capital social — sont concordantes avec les développements théoriques relatifs à la valeur du capital social présentés au chapitre 3.

Ces deux derniers articles procèdent à des analyses séparées et autonomes de chacune des composantes de la valeur du capital social proposés dans le modèle théorique. La mise en commun de ces analyses et les conséquences que l'on peut en tirer sont présentées en conclusion de la thèse.

Avant de terminer cette introduction quelques précisions doivent être apportées. Au cours des dernières années on a assisté à de nombreuses réformes des systèmes de sécurité du revenu, tant aux États-Unis que dans l'ensemble du Canada. Ces réformes étant récentes, il n'existe pas ou très peu de recherches empiriques sur la « nouvelle » dynamique de l'aide sociale induite par ces réformes, si nouvelle dynamique il y a, bien sûr. Pour le Québec, la Loi 186 a été votée en 1998, et l'implantation de la réforme dont elle est à l'origine est en cours ou à peine terminée. Dans cette thèse, il ne sera pas question des « nouveautés » introduites depuis 1998. Conséquemment, les mécanismes, programmes, mesures etc. dont il sera question dans la deuxième partie de la thèse sont ceux qui existaient au moment de la collecte de données et donc avant la mise en oeuvre de la réforme de 1998.

Finalement, les données empiriques qui sont utilisées ici ont été recueillies dans le cadre d'une recherche plus large conduite par Mme Deena White et intitulée *Réseaux sociaux et insertion sociale et professionnelle des prestataires d'aide sociale*. J'ai participé

à cette recherche en tant que coordonnateur et, à ce titre, j'ai été responsable, sous sa supervision, de l'élaboration des instruments de collecte qui ont servi à la production des données et de l'analyse de ces dernières. Les développements théoriques, ainsi que le test empirique présenté dans la deuxième partie de la thèse ont cependant été effectués en dehors de cette recherche.

PRÉSENTATION

Cette première partie de la thèse est consacrée au développement d'un modèle théorique du capital social qui considère les réseaux sociaux comme l'espace social de sa production et de sa valorisation. Ce modèle est présenté au chapitre 3 dans l'article *Social Capital : Theoretical Developments*.

La démarche qui a guidé cet exercice repose sur deux constats. Le premier réside dans le fait que les approches dominantes du capital social en font davantage un *quasi-concept*, pour reprendre l'expression de Bernard (1999)¹, qu'une construction théorique rigoureuse, disposant d'une valeur heuristique significative et pouvant être utilisée de façon systématique dans la recherche empirique. C'est ce qui ressort du premier chapitre de cette partie qui est constituée de l'article *Le concept de capital social et ses usages*.

La revue de littérature effectuée dans ce chapitre conduit à la conclusion que les approches réticulaires du capital social semblent être plus porteuses, sur les plans théoriques et méthodologiques, que les approches fonctionnelles. Le chapitre suivant est donc orienté vers un survol des recherches qui ont exploré l'utilité des réseaux sociaux, principalement

¹ Bernard définit un *quasi-concept* comme des « constructions mentales hybrides que le jeu politique nous propose de plus en plus souvent, à la fois pour détecter des consensus possibles sur une lecture possible de la réalité et pour les forger. Je dis hybrides parce que ces constructions ont deux faces : elles sont d'une part fondées, en partie et sélectivement, sur une analyse des données de la situation, ce qui leur permet à la fois d'être relativement réalistes et de bénéficier de l'aura légitimante de la méthode scientifique ; et elles conservent d'autre part une indétermination qui les rend adaptables aux différentes situations, assez flexibles pour suivre les méandres et les nécessités de l'action politique au jour le jour. » (1999, p. 48)

sur le plan du positionnement social des individus, dans l'objectif d'identifier si on peut trouver dans l'analyse structurale des éléments d'une théorie du capital social. Cet exercice conduit au second constat sur lequel repose l'élaboration du modèle théorique proposé.

En effet, le chapitre 2 illustre que, même si les recherches qui ont montré l'utilité des réseaux sociaux dans la conduite d'actions *instrumentales* — les actions qui sont dirigées vers l'obtention de statuts sociaux, comme la recherche d'emplois notamment — sont très nombreuses et le plus souvent convaincantes, les explications de ce phénomène sont nettement moins développées. Dit de façon succincte, on apprend que la participation à des réseaux disposant de certaines caractéristiques influence les résultats de l'action instrumentale, mais on ne sait pas précisément par quel biais ces effets sont produits. De ce constat a émergé progressivement l'intuition que le concept de capital social, qui fait référence à une forme de ressource « sociale », pouvait peut-être rendre compte des mécanismes qui relient la participation aux réseaux sociaux et les effets observés.

Dès lors, la question qui se pose est de savoir sous quelles conditions les ressources comprises ou accessibles par le biais de la participation à des réseaux sociaux peuvent être considérées comme une forme de capital ? C'est à cette question que le chapitre 3 tente d'apporter quelques réponses, réponses qui seront soumises à une validation empirique dans la deuxième partie de cette thèse.

1 CHAPITRE

ARTICLE 1 : LE CONCEPT DE CAPITAL SOCIAL ET SES USAGES ¹

RÉSUMÉ

Plusieurs travaux portant sur le capital social le définissent par sa fonction ou les effets qu'on lui attribue. Cette situation engendre de multiples définitions du concept entraînant des limites sérieuses pour la recherche et l'intervention. La position avancée ici suggère que les approches qui conçoivent le capital social comme une « ressource potentielle découlant de la participation à des réseaux sociaux » favorisent une plus grande précision du concept et la conduite de recherches empiriques plus systématiques. Quelles que soient les définitions retenues, deux controverses subsistent : le capital social « négatif » existe-t-il ? ; à quelles conditions peut-on parler de capital social « individuel » ou « collectif » ?

¹ Cet article est paru dans *Lien social et Politiques*, « Les mots pour le dire, les mots pour le faire : le nouveau vocabulaire du social », numéro 41 : 23-33, 1999. J'en suis l'auteur principal et il a été cosigné par Mme. Deena White.

La notion de capital social est en voie de devenir un concept de plus en plus utilisé tant dans les milieux académiques que dans l'univers de l'intervention et de la gestion sociale (Portes, 1998 ; Sandefur et Laumann, 1998). L'engouement académique pour le concept est assez remarquable. Au cours de la dernière année au moins trois colloques se sont tenus sur ou autour du concept de capital social ¹. Il existe plusieurs équipes de recherche qui se penchent spécifiquement sur le développement du concept ou sur la réalisation de recherches empiriques utilisant le capital social comme concept central en Australie, aux États-Unis, aux Pays-Bas, au Canada, au Québec, etc.

De même, dans l'univers de l'intervention, de la planification ou du développement social et économique, le concept de capital social a pris un essor considérable. Dans la foulée des travaux de Putnam (1993a) sur la régionalisation en Italie qui ont proposé que le capital social expliquerait les différences observées dans l'efficacité institutionnelle des administrations régionales du Nord et du Sud, on a assisté au développement d'une grande quantité de recherches et d'interventions mettant l'accent sur le capital social ².

Toute cette effervescence autour de l'idée ou du concept de capital social comporte cependant ses travers, dont un des principaux est la production d'une multitude d'approches ou de conceptions différentes du concept et de la réalité qu'il est censé recouvrir. En effet, comme plusieurs notions émergentes, celle de capital social est utilisée à différentes fins selon les objectifs particuliers des locuteurs. Dans l'univers de l'intervention sociale, elle est souvent invoquée comme un moyen d'expliquer la réussite de tel ou tel projet de développement économique ou social. On y a aussi recours en terme stratégique : s'appuyant sur la perception que le capital social d'un ensemble donné — quartier, région, « communauté » — est une ressource qui favorise le développement, on parlera de bonification du capital social comme outil privilégié pour promouvoir ou produire le développement. Le développement du capital social devient alors un « nouveau » moyen de poursuivre les objectifs de développement, mais aussi, trop souvent, un « remède miracle » permettant de résoudre une grande quantité de problèmes (Portes, 1998).

Le fait de mettre l'accent sur cette utilité présumée du capital social dans la production d'une certaine forme de développement ou dans la résolution de problèmes sociaux a détourné l'attention du contenu du concept en lui-même. S'intéressant aux effets attendus du capital social, les intervenants ont peu porté d'attention à son contenu, sa nature et ses modalités de fonctionnement. Certains l'utilisent en faisant référence à « une forte solidarité, une forte confiance les uns dans les autres » (Renaud, 1998), d'autres comme le pendant du capital économique dans le cadre du développement social, le capital social devrait ainsi « donner le pas » dans le développement social comme le fait le capital économique dans le domaine du développement économique (Massicotte, 1998).

Cette confusion repose habituellement sur deux aspects reliés entre eux, soit les lieux de production du capital social, et la nature même de ce dernier. Cette situation n'est pas sans poser une certaine quantité de problèmes. D'une part, il n'est pas possible de cerner précisément ce qu'on entend par capital social sans identifier l'espace dans lequel la réalité qu'il décrit prend forme et agit. D'autre part, l'utilité d'un nouveau concept, à tout le moins d'un point de vue scientifique, réside dans sa valeur explicative. Celle-ci ne peut être établie par le simple fait de nommer une vague explication d'un nom nouveau se référant à l'univers scientifique, mais se dégage plutôt de la faculté du concept à fournir une compréhension plus précise ou plus profonde d'une réalité ou d'un phénomène. Sans cela, le concept demeure un simple discours et ne peut pas se traduire en une action efficace, sur le plan de l'intervention par exemple. Par ailleurs, d'un point de vue méthodologique, la définition d'une unité de base est essentielle à la conduite de recherches empiriques : si le capital social a une valeur heuristique elle devrait se révéler au test de la réalité. Pour ce faire, il faut être en mesure d'identifier les modes de constitution du capital social et une façon d'en évaluer l'importance ou la valeur.

L'objectif de ce texte est d'examiner quelques-unes des questions qui sont soulevées par cette prolifération d'approches du concept de capital social. La première qu'il importe de considérer a trait à la définition même du capital social : parmi les multiples conceptions

existantes peut-on identifier des éléments qui permettraient de fournir une définition plus systématique du capital social ? La seconde a trait aux forces et limites des principales traditions de pensée qui utilisent ou développent le concept de capital social. Finalement, les deux dernières sections de cet article traitent de la décomposition du capital social en capital social « individuel » et capital social « collectif » et de la question de la valeur « négative » ou « positive » du capital social.

LE CAPITAL SOCIAL EN TANT QUE NORMES, CONFIANCE OU ENGAGEMENT CIVIQUE

James Coleman est probablement l'auteur qui a eu le plus d'influence sur le développement et l'utilisation du concept de capital social. Les recherches qui s'y réfèrent sont très nombreuses et recouvrent une grande quantité de domaines allant du capital social « produit » dans la famille (McLanahan et Sandefur, 1994), aux liens qui peuvent exister entre capital social, mobilité géographique et développement (Schiff, 1992), en passant par les travaux sur l'influence du capital social dans le déploiement de la société civile et le développement (Hadenius et Ugglå, 1996), ainsi que sur le développement inégal dans les pays du Sud ou du Nord (Putnam 1993a ; Fukuyama 1995a 1995b ; Fox, 1996 ; Brown et Ashman, 1996 ; Evans, 1996 ; Hadenius et Ugglå, 1996 ; Heller, 1996 ; Tardos, 1996). Cette influence marquée des travaux de Coleman oblige à porter une attention particulière sur la ou les définitions du capital social qu'il propose. Selon Coleman le capital social :

« is defined by its function. It is not single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common : they all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. (...) A given

form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for others. Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production. » (Coleman 1990:302).

Selon cet auteur, le capital social existe sous trois formes. Il renvoie d'abord au respect des obligations et attentes existant dans une unité sociale donnée. Associé au niveau de confiance présent dans un ensemble social, le respect des obligations implique que, dans un groupe où la confiance entre les membres est élevée, l'atteinte des attentes d'une partie est « garantie » ou facilitée par l'obligation de l'autre partie de répondre à ces dernières. Cette dimension du capital social est à l'origine de travaux qui placent la confiance ou le sentiment de confiance au coeur de l'efficacité des groupes sociaux ou des sociétés. La deuxième forme de capital social décrite par Coleman renvoie à la valeur potentielle de l'information véhiculée par le biais des relations sociales que les individus entretiennent. L'information est importante en cela qu'elle fournit la base sur laquelle l'action peut s'appuyer et être mise en oeuvre. Par exemple, que ce soit dans la recherche d'emplois, pour accéder à différentes ressources ou tout simplement pour se prévaloir de certains droits, l'accès à l'information est un élément important dans la réussite ou l'échec. Le capital social, sous la forme de liens favorisant l'accès à l'information, a donc une valeur « utile » en rendant cet accès plus ou moins coûteux selon le niveau de capital social dont dispose les agents. La troisième forme de capital social identifiée par Coleman implique la présence de normes et de sanctions. L'existence de normes et de sanctions effectives dans les communautés serait un élément constitutif du capital social et favoriserait l'atteinte des objectifs, entre autres, en permettant une économie dans la gestion des comportements. En effet, les normes, en influençant les comportements, facilitent le contrôle social en réduisant le recours à des outils de contrôle formels — appareil de répression, système judiciaire,

etc. — plus coûteux. Ainsi, la présence de normes « effectives » réduirait le taux de criminalité, favoriserait la réussite scolaire, etc. (Coleman, 1987, 1988, 1990).

Ce survol fait ressortir l'imprécision dans laquelle baigne le concept de capital social tel que développé par Coleman. Plusieurs éléments méritent d'être soulignés. En premier lieu, en adoptant la position de définir le capital social par sa fonction — le capital social « is defined by its function » — on fait l'économie d'une construction du concept en lui-même : le capital social peut alors devenir présent ou « agissant » dans chaque situation où on identifie ses effets supposés. Comme on l'a souligné, cette position ouvre la porte à des raisonnements circulaires et tautologiques : les communautés « efficaces » sont celles qui possèdent des « normes » ou du capital social et les « normes » ou le capital social sont présents dans les communautés « efficaces » (Lin, 1995 ; Portes, 1998 ; Portes et Landolt, 1996). Par exemple un bas taux de criminalité dans une collectivité donnée peut être tributaire d'un capital social « élevé », alors que ce même taux de criminalité sera considéré comme un élément constitutif du capital social de la collectivité.

Les travers introduits par cette définition fonctionnaliste du capital social sont visibles dans les différentes formes de capital social que Coleman suggère. Dans la définition première, le capital social est inscrit dans la structure des relations entre les individus. Or dans deux des trois formes de capital social proposées par Coleman, c'est une autre logique ou d'autres mécanismes qui sont impliqués. Le capital social sous sa forme d'obligations et d'attentes — ce qui peut être exprimé plus simplement par la présence d'un certain niveau de confiance à l'intérieur d'un groupe donné comme le font Putnam et Fukuyama par exemple — ne prend pas sa source dans les relations sociales que les individus entretiennent, mais en sont un attribut : si des individus peuvent avoir une propension plus élevée à établir des relations dans un contexte de confiance mutuelle, cette confiance n'est pas un moteur de l'échange, mais un résultat. C'est en effet par l'expérience des pratiques d'échanges que la confiance s'établit. De ce point de vue, la confiance est un produit des échanges « positifs » que les agents ont expérimentés dans le passé. Si le capital social est

inscrit dans les relations de sociabilité, on doit en conclure que la confiance en est le résultat, une production du capital social, et non pas une de ses composantes.

On peut faire le même raisonnement en ce qui concerne les normes. Si Coleman a bien identifié l'importance et l'efficacité, sous certaines conditions, de certains systèmes de normes, il a négligé de faire une analyse de leur constitution. Ici encore, si les structures de sociabilité peuvent être en partie responsables de la production et de la reproduction des normes de différents groupes sociaux, on ne peut pas considérer que les systèmes normatifs ne sont qu'un sous-ensemble des rapports de sociabilité. Si les normes peuvent orienter les pratiques, elles ne les produisent pas. Comme dans le cas de la confiance, les normes sont issues de pratiques et servent en retour, et entre autres, à les encadrer en définissant ce qui est souhaitable ou acceptable dans un contexte donné. Les normes ne remplacent pas les actions conduites par les agents, elles peuvent les orienter, les colorer, etc.

Il faut ajouter aussi que la différence entre les normes et la confiance ou les principes d'obligations et d'attentes n'apparaît pas très nettement. Si on considère que les normes sont des règles implicites ou explicites, généralement peu institutionnalisées et issues des pratiques, on est plutôt porté à croire que la confiance, ou les obligations de réciprocité dans les échanges, ne constituent que des normes particulières comme le sont le respect, l'honnêteté, l'esprit civique, etc. La première forme de capital social ne serait donc qu'une forme plus spécifique de la dernière et peut donc être réduite aux normes.

Qu'en est-il des normes, du sentiment de confiance, des obligations de réciprocité en tant que capital, c'est-à-dire comme ressources réelles ou potentielles qui permettent à des agents de se mobiliser dans un champ particulier. En fait, ces dernières constituent des attributs d'espaces sociaux singuliers, attributs qui sont modelés et formés par des pratiques qui, à tout le moins en partie, relèvent ou s'appuient sur une forme ou une autre de capital. De même que les échanges économiques par le biais du capital économique structurent le champ économique ou le « marché », de même les pratiques de sociabilité, par l'utilisation

de la forme sociale du capital, structurent les espaces de sociabilité en contribuant à la production-reproduction de normes, de confiance, etc.

La nécessité de faire une distinction entre les attributs de l'espace ou de la structure sociale et les modalités de l'action ou des pratiques en son sein provient de l'obligation de rendre compte de pratiques similaires qui produisent des effets opposés selon l'espace dans lequel elles sont mises en oeuvre. Ainsi, une sociabilité forte ou des liens sociaux forts — affectifs, identitaires, économiques, politiques, etc. — sont impliqués dans des situations de natures radicalement différentes. Les formes de sociabilité inscrites ou à l'oeuvre dans des « gangs de rue » par exemple sont, dans une certaine mesure, du même ordre que celles utilisées dans le cadre de la famille et produisent des effets différents. Il en est de même des liens de solidarité qui sont présents à la fois à l'intérieur d'un syndicat ouvrier et d'un groupe mafieux par exemple. Ce qui distingue ces deux situations c'est le rôle joué ou la façon dont on utilise les liens de solidarité. Tous ces exemples illustrent la nécessité conceptuelle de faire une distinction entre le système d'actions et l'énergie de ces dernières — c'est-à-dire le capital particulier qui est utilisé — et le champ ou l'espace social dans lesquels elles opèrent : autrement dit on ne peut faire l'économie de la distinction entre les attributs de l'espace et les actions qui le structurent.

C'est malheureusement cette confusion qui conduit à considérer les effets du capital social comme le capital social lui-même. Par le biais de cette confusion, on aboutit à des truismes : les sociétés les plus performantes sont celles dont la structure est la plus performante (Lin, 1995 ; Portes, 1998 ; Portes et Landolt, 1996).

Face aux limites des définitions du capital social qui procèdent par la lorgnette des effets pressentis certains auteurs, tout en s'inscrivant dans une tradition similaire, ont proposé d'autres démarches définitionnelles. Sandefur et Laumann (1998) suggèrent un « paradigme » du capital social qui met l'accent non pas sur les différentes formes qu'il peut prendre — comme le fait Coleman par exemple — mais sur les avantages associés aux différentes formes de capital social. Cette approche suggère trois caractéristiques inhérentes

au capital social : 1) une forme donnée de capital social peut procurer un ou plusieurs types d'avantages ou de ressources dont l'information, l'influence et le contrôle, et des liens de solidarité ; 2) une forme particulière de capital social peut être utile pour l'atteinte d'un ou de plusieurs objectifs et 3) en même temps que le capital social peut avoir un effet positif dans le cadre de l'atteinte d'un objectif, il peut faire obstacle à l'atteinte d'autres objectifs (Sandefur et Laumann, 1998, p. 483). Par exemple, une collectivité peut utiliser son « capital social » afin d'organiser des actions de contrôle de la criminalité dans son quartier, avec pour conséquence potentielle de réduire la liberté et le respect de la vie privée des habitants. Dans une certaine mesure, la poursuite de ces deux objectifs concurrents peut être difficilement conciliable : l'atteinte d'un objectif risque d'être un obstacle à la préservation de l'autre.

Cette approche constitue en fait une extension des travaux de Coleman qui mettent l'accent sur la forme du capital social alors qu'ici l'accent est déplacé vers les avantages qu'il procure. Ces derniers peuvent être perçus d'une certaine manière comme le moteur ou ce qui permet au capital social de produire des effets.

Bien que cette conception constitue une avancée intéressante vers une conception plus dynamique du capital social, elle s'inscrit toujours dans le cadre d'une conception fonctionnaliste du capital social. Coleman définit le capital social par sa fonction, Sandefur et Laumann le définissent par les avantages qu'il est censé procurer. Dans un cas comme dans l'autre, on n'obtient guère plus de précisions quant à la nature intrinsèque du capital social, puisque l'accent est placé sur ses effets.

LE CAPITAL SOCIAL COMME RESSOURCES RÉTICULAIRES

Les travaux qui situent le capital social comme une ressource inscrite dans les pratiques de sociabilité ou les liens sociaux sont plus explicites quant à la nature du capital social. En s'écartant des conceptions fonctionnalistes, Nan Lin (1995) a suggéré d'insérer

le capital social dans une théorie plus large, dite des ressources sociales. La théorie des ressources sociales repose sur l'idée que les individus utilisent des ressources par le biais de leur insertion dans des réseaux sociaux. La possession de ces ressources, ou le fait d'y avoir accès, permet aux agents d'atteindre leurs objectifs en terme de survie ou de préservation de leurs acquis. La valeur des ressources est déterminée socialement et renvoie à des jugements normatifs qui établissent différents statuts sociaux : richesse, pouvoir, etc. (Lin, 1982 ; 1990 ; 1994). Selon cette approche, le capital social « est l'investissement d'un individu dans ses relations avec d'autres » (Lin, 1995, p. 701).

Partant de cette définition, il devient possible d'identifier le lieu de production du capital social et d'en effectuer une mesure ou une évaluation directe qui distingue le concept lui-même de ses effets escomptés. Cela dit, Lin n'a pas su préciser très nettement ce qui distingue pour un individu son capital social et ses ressources sociales. Ainsi, si « les ressources sociales constituent l'élément central du capital social » et qu'« elles (les ressources) existent dans les relations avec autrui » (Lin, 1995, p. 701) on ne voit plus très bien ce qui les distingue du capital social selon la définition mentionnée plus haut. D'une certaine manière, on assiste, ici aussi, à un raisonnement circulaire : le capital social est inscrit dans les relations entre les individus ainsi que les ressources sociales qui sont une partie constitutive du capital social.

Les travaux de Lin permettent cependant de faire un pas en avant quant à la précision du concept de capital social. D'une part, il situe sa genèse et son développement au niveau des actions ou des pratiques des individus visant à utiliser ou à développer leurs réseaux sociaux plutôt que d'avoir recours à une définition par la fonction comme le font Coleman et les chercheurs qui s'inscrivent dans sa tradition. Cela permet d'éviter le piège de l'induction factice de la présence de capital social en présence de ses effets supposés. Par ailleurs, en situant le capital social au niveau des relations qu'entretiennent des agents entre eux il ouvre la voie à la possibilité d'une distinction plus nette entre le capital social et les autres formes de capital ce que les travaux qui associent le capital social aux normes, à la

confiance, etc. ne permettent pas de faire. En effet, la plupart de ces travaux n'ont pas fait de distinction entre la valeur pressentie du capital social et l'influence ou l'apport des autres formes de capital dans les effets attribués au capital social. Putnam (1993a) par exemple dans ses travaux sur l'Italie a peu tenu compte de la présence et de l'effet du capital économique et culturel dans sa comparaison entre les régions méridionales et septentrionales de l'Italie. De même, Fukuyama (1995a, 1995b) dans ses analyses de la structuration du marché international, ne prend pas en considération ou très peu ces dimensions. Pourtant, toute analyse des effets du capital social, en plus d'une véritable mesure de celui-ci, devrait prendre en considération et tenter d'isoler les effets des autres formes de capital étant entendu que ces derniers ont une influence maintes fois démontrées sur le développement.

Il ne faut pas perdre de vue que le capital social n'est pas la seule ressource dont disposent des agents. L'enjeu pour la recherche empirique comme pour l'intervention est d'isoler la valeur relative et les effets spécifiques du capital social dans un contexte donné, étant entendu que le stock de capital social en lui-même ne constitue pas un déterminant impératif de ses effets comme l'ont montré Portes et Landolt (1996). Selon leur exemple, un étudiant peut avoir accès à des ressources financières pour faciliter ses études par le biais de son réseau (sa famille, des connaissances, etc.) indiquant ainsi la présence d'un certain capital social. La proposition contraire n'est cependant pas exacte. L'étudiant peut disposer du même capital social tout en ne recevant aucun appui financier des membres de son réseau du fait que ces personnes ne disposent pas des ressources financières — du capital économique — nécessaires pour le soutenir. En conséquence, on peut être en présence de capital social « élevé » ou « fort » mais dont les effets sont marginaux ou inexistants dans un secteur donné selon la disponibilité des ressources inscrites dans les relations réticulaires.

Une autre dimension est introduite dans la définition du capital social suggérée par Bourdieu:

« Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationship of mutual acquaintance and recognition — or in other words, to membership in a group — which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a “credential” which entitles them to credit, in the various senses of the word. These relationships may exist only in the practical state, in material and/or symbolic exchanges which help to maintain them. » (Bourdieu, 1986 : 248)

On observe une grande similitude entre la définition du capital social proposée par Lin et celle de Bourdieu. Pour les deux chercheurs, le capital social s'inscrit et se produit dans les relations réticulaires que les agents entretiennent. L'approche de Bourdieu a cependant l'avantage d'introduire une dimension de réciprocité — « relationship of mutual acquaintance and recognition » — qui n'est pas explicite chez Lin. Pour ce dernier, le capital social renvoie à « l'investissement d'un individu dans ses relations » négligeant de préciser le fait que le rendement potentiel sur cet investissement puisse être variable en fonction de la relation en elle-même. En effet, le bénéfice de l'investissement « réticulaire » pour un agent est fonction non seulement de son propre investissement, mais aussi de la reconnaissance de cet acteur et de son investissement par le groupe d'agents ou l'agent singulier qui est interpellé. Autrement dit, pour que le lien soit « profitable » il faut qu'il donne potentiellement accès à des ressources c'est-à-dire que les deux parties établissent un processus d'échanges qui permette le « transfert » de ressources. Ce processus ne peut être établi sans qu'il y ait une re-connaissance des deux parties.

Un autre élément, et peut être le plus important, qui distingue la conception du capital social proposée par Bourdieu réside dans le fait que non seulement il doit exister une relation, mais que cette relation doit être porteuse de ressources. Si toutes les relations

sociales possèdent un potentiel de capital, la concrétisation du capital latent, son émergence, se fait par la mise en action de cette relation dans un processus d'échanges axés vers la production d'un effet particulier. Le capital social est donc fonction de la capacité des agents de transformer des relations contingentes en relations utiles ou potentiellement utiles (Bourdieu, 1980a). Un ami peut être un soutien pour obtenir un emploi, pour soutenir sa candidature à un poste prestigieux, pour garder les enfants, pour fournir d'autres formes de support, etc. si et seulement si la relation d'amitié est impliquée dans un processus qui permet d'actualiser le potentiel latent de capital inscrit dans la relation. Ce faisant, elle se transforme d'une relation reposant principalement sur les affinités, les liens affectifs, etc. en une relation « utile » dans le cadre d'un processus d'échanges orientés vers un objectif particulier et ce sans perdre ses attributs premiers, elle devient multiplex pour utiliser le vocabulaire de l'analyse de réseaux (Degenne et Forsé, 1994).

La définition du capital social avancée par Bourdieu éclaire les modalités d'appréciation du capital social : sa valeur est fonction de la présence de ressources réticulaires potentiellement « utiles » mais aussi des ressources ou du capital détenu par les acteurs qui constituent ce réseau. Ce sont ses dimensions structurelles. Sa dimension dynamique réside dans le fait que les agents doivent fournir un certain effort — s'investir — afin d'actualiser le potentiel présent dans leurs relations sociales. On évite ici le piège d'associer directement l'existence de liens sociaux avec les ressources qu'ils procurent d'une part et, d'autre part, de conclure à l'absence de capital social dans les situations où l'accès aux ressources est limité comme l'illustre l'exemple de l'étudiant cité plus haut.

Par leur caractère plus dynamique et par les possibilités qu'elles offrent de circonscrire le capital social en lui-même, en tant que réalité empirique produisant des effets tout en demeurant distincte de ces derniers, les théories qui font reposer l'existence et les lieux de production du capital social sur les actions conduites au sein des réseaux sociaux apparaissent plus prometteuses que leur contrepartie fonctionnaliste et ce tant d'un point de vue de la valeur heuristique du concept que du point de vue de son utilisation dans un

contexte d'interventions sociales. Sur le plan de la valeur intrinsèque du concept, les approches réticulaires du capital social, en permettant d'isoler le concept en lui-même, rendent possible une théorisation du capital social en tant que forme sociale du capital dans son sens général et la conduite de recherches empiriques visant à contrôler la validité de ces développements théoriques. Du point de vue des besoins de la gestion ou du développement social, les approches réticulaires ouvrent la voie vers de meilleures assises aux interventions que leur contrepartie fonctionnaliste notamment en fournissant, sinon des modalités d'interventions, à tout le moins un objet à l'égard duquel des interventions peuvent être menées. Les conceptions fonctionnalistes ont souvent conduit à un déterminisme historique ou culturel rigide du capital social. Il en est ainsi des travaux de Putnam (1993a) sur l'Italie par exemple, qui font remonter le « déficit » de capital social des régions du Sud au début du millénaire, ce qui n'ouvre pas de très grandes perspectives pour l'intervention. De même, ses travaux sur le « déclin » du capital social aux États-Unis (Putnam, 1996), en rendant les développements technologiques responsables de ce phénomène, particulièrement la télévision, n'ouvrent comme perspective de transformations qu'un repli technologique dont le degré de réalisme n'apparaît pas très élevé.

Quelle que soit la tradition dans laquelle s'inscrivent les chercheurs et intervenants sociaux — que l'on conçoive le capital social à partir d'une conception fonctionnaliste ou, de façon plus dynamique, dans le cadre d'une approche réticulaire — il existe deux difficultés ou univers de préoccupations qui traversent les traditions théoriques et qui sont surtout associées à la recherche empirique utilisant le concept de capital social. La première a trait au côté négatif du capital social, la seconde renvoie à la distinction entre capital social « individuel » et capital social « collectif ». Les deux dernières sections de cet article font un examen de ces questions.

EXISTE-T-IL DU CAPITAL SOCIAL NÉGATIF OU POSITIF ?

Dans bon nombre de recherches, et particulièrement dans le domaine de la gestion ou du développement social, on a tendance à considérer le capital social comme une ressource « positive » en elle-même. Dans la foulée des travaux de chercheurs importants comme Putnam ou Fukuyama qui avancent que le capital social est essentiel au développement, on a conclu, peut-être de façon un peu prématurée, qu'il suffisait d'« augmenter » le capital social des collectivités pour améliorer leur situation. Pourtant, plusieurs recherches ont fait ressortir le côté potentiellement « négatif » de ce dernier. Les choses semblent se passer comme si, dans l'univers de la gestion sociale particulièrement, on avait retenu les dimensions « positives » des travaux sur le capital social en fermant parfois les yeux sur les mises en garde quant au potentiel d'effets « négatifs » qu'il comporte.

Il faut dire par ailleurs que, si la plupart des chercheurs suggèrent la présence d'effets négatifs associés au capital social, dans la même foulée ils le présentent comme un formidable « instrument » de développement (Putnam, 1993b, 1995b ; Sullivan et Bélanger, 1998 ; Fukuyama, 1995b ; Woolcock, 1998 ; Coleman, 1988, 1990) ce qui a certainement contribué à cette appropriation partielle du concept par les agents de l'intervention sociale. On doit à la recherche empirique et particulièrement aux travaux de Portes et ses collaborateurs (Portes, 1998 ; Portes et Landolt, 1996 ; Portes et Sensenbrenner, 1993) d'avoir clairement établi la présence d'effets « pervers » associés au capital social.

Selon les situations invoquées, le capital social « négatif » ou ses inconvénients peuvent renvoyer au potentiel d'exclusion présent dans des collectivités fermées dont les liens sont très forts pouvant avoir tendance à exclure les agents étrangers à cette collectivité. Cette situation a été observée par Waldinger dans ses travaux sur le contrôle des « blancs » dans l'industrie de la construction à New York (Waldinger, 1995). On a aussi parlé d'un excès de contrôle sur les individus relié à la présence de normes trop contraignantes,

restreignant à la fois les libertés individuelles et l'esprit d'entreprise. Par ailleurs, des normes dont l'observance est trop fortement imposée peuvent conduire à une homogénéisation ou à un nivellement par le bas qui peut entraîner des effets négatifs. L'exemple le plus éclairant est celui du « gang de rue » dont les normes et comportements constituent des obstacles à une insertion sociale plus « efficiente » de leurs membres. Finalement, le capital social peut aussi être monopolisé par certains groupes d'individus à leur seule fin desservant ainsi l'intérêt « public » (Portes et Sensenbrenner, 1993 ; Portes et Landolt, 1996 ; Woolcock, 1998).

Tous ces constats quant aux inconvénients supposés du capital social ont en commun d'attribuer une valeur intrinsèque au capital social, valeur « positive » ou « négative » selon le point de vue normatif adopté ou encore selon les objectifs promus. Ce faisant, on néglige de faire la distinction entre le capital et ses effets, entre la disponibilité d'une ressource et l'utilisation qui en est faite. Ici encore l'analogie avec le capital économique peut être utile pour illustrer la situation. La présence d'un fort niveau de capital économique dans une région peut servir à toutes sortes de fins et produire différents résultats selon l'utilisation qui en est faite. Ainsi les investissements économiques, qui ont toujours pour objectif la croissance et l'accumulation du capital des investisseurs peuvent servir aussi à améliorer les conditions de vie d'une population et à favoriser directement ou indirectement le développement social. Mais cela n'est pas une conséquence « naturelle » ou « nécessaire » de la présence du capital économique. Les effets positifs comme négatifs de l'investissement de capital économique résultent en large partie de la présence ou de l'absence de mécanismes sociaux détournant de façon plus ou moins importante l'investissement de son objectif premier vers des processus qui peuvent parfois être plus bénéfiques pour l'ensemble d'une population. Dans le cas du capital social, la même logique devrait prévaloir. Selon l'utilisation qui est faite de la ressource qu'il constitue, il peut produire des effets contradictoires orientés, d'un point de vue normatif, de façons diverses.

Dans ce sens, on peut considérer que l'idée même de capital social « négatif » ou « positif » repose sur une méprise : en définissant le capital social par ses effets, on est conduit à voir des inconvénients au capital social ou du capital social « négatif » là où il n'y a que des effets d'une utilisation particulière d'un certain type de ressources³. Finalement, il est remarquable de constater que le débat entourant les aspects « positifs » ou « négatifs » du capital social néglige presque toujours la question des critères de l'évaluation : négatif ou positif pour qui ? selon quelles règles ? Le débat est souvent mené comme s'il existait une vision universelle de ce qui est « positif » ou « négatif » pour un ensemble social ce qui, à l'évidence, reste à démontrer.

LE CAPITAL SOCIAL « INDIVIDUEL » ET LE CAPITAL SOCIAL « COLLECTIF »

Les travaux utilisant le concept de travail social font souvent une distinction, de façon explicite ou implicite, entre capital social « individuel » et capital social « collectif ». Dans le premier cas, le capital social est considéré de niveau « individuel » car il repose sur les relations que des individus entretiennent entre eux (Coleman, 1988 ; Flap et De Graaf, 1986 ; Lin, 1995 ; Schiff, 1992 ; Smart, 1993 ; McLanahan et Sandefur, 1994). Dans la deuxième situation, il est présenté comme « collectif », car il est traité comme un attribut de la structure sociale ou des groupes en tant que collectivité généralement définie par l'appartenance à un territoire, à une nation, une ethnie, etc. (Putnam, 1993a, 1993b ; Fukuyama, 1995a, 1995b ; Coleman, 1987, 1990 ; Brown et Ashman, 1996 ; Evans, 1996 ; Fox, 1996, Hadenius et Ugglä, 1996 ; Heller, 1996 ; Ostrom, 1994 ; Renaud, 1998). Cette distinction est tellement prégnante que certains auteurs ont cru y voir une façon de classer les recherches utilisant le concept de capital social ou la structure d'une certaine typologie (Sullivan et Bélanger, 1998). Portes (1998) note que le passage du concept de capital social inscrit dans les liens sociaux tel que développé par Bourdieu ou Coleman — le capital

social « individuel » — à une conception du capital social en tant qu'attribut des collectivités ou des structures sociales s'est fait sans grandes précautions et comporte un certain nombre de contradictions. Selon lui, le concept possède une valeur heuristique plus grande et plus prometteuse dans la première tradition que dans la seconde, à tout le moins telle qu'elle s'est développée jusqu'à présent.

À l'exception de Portes, peu de chercheurs ont porté une attention particulière à cette distinction, qui traverse pourtant un grand nombre de travaux, et ce en dépit des conséquences significatives qu'elle pourrait entraîner. Par exemple, lorsqu'on parle du capital social comme facteur agissant à l'intérieur d'un « gang de rue » pour développer des liens qui constituent un obstacle à l'insertion sociale sur un mode dominant, on centre habituellement l'analyse sur les liens sociaux qui prévalent à l'intérieur du « gang » en question. À l'opposé, les travaux centrés sur le capital social « collectif » ont tendance à le considérer comme inscrit dans la structure sociale sans considérer son mode de production, c'est-à-dire la formation et la reproduction de liens sociaux par des acteurs en interactions. Dans la première perspective, on a du capital social « individuel » qui est produit par des liens sociaux « libérés » de l'influence de la structure sociale dans laquelle ils sont inscrits, dans la seconde on a un capital social « collectif » inséré dans une structure et produit sans actions. La première approche conduit à des interventions centrées sur les individus dans l'objectif de changer les comportements — un peu comme le modèle des « habitudes de vie » en santé publique — la seconde rend l'intervention particulièrement difficile, car c'est l'ensemble de la structure sociale qui devrait être ciblé.

Pratiquement tous les travaux parlant de capital social « collectif » le font reposer sur des acteurs « collectifs » qui seraient, soit des producteurs de capital social, soit du capital social en eux-mêmes. Cette dernière tendance est présente chez Ostrom (1994) par exemple qui associe la forme de certaines organisations locales — de gestion de l'irrigation au Népal dans son exemple — à du capital social. Ici, le capital social « collectif » renvoie à la présence de modes d'organisation ou de structures de gestion qui « facilitent » l'atteinte de

certaines objectifs. Un peu dans le même sens, Putnam (1995a, 1995b, 1996) considère que la diminution de la participation à certains groupes sociaux aux États-Unis — comme les scouts, les chorales, les Clubs Lions, etc. — comme un indicateur du dépérissement du capital social dans ce pays et il utilise le même genre d'indicateurs pour conclure à un niveau de capital social plus faible dans le Sud de l'Italie que dans les régions du Nord. Ici, le capital social « collectif » n'est pas constitué des groupes en tant que tels, comme dans l'analyse de Ostrom, mais c'est la plus ou moins grande participation à ces groupes qui constitue l'élément principal de la production du capital social « collectif ».

Bourdieu (1980a, 1980b, 1986) présente l'appartenance à des groupes prestigieux comme une forme de « concentration » du capital social qui, par un processus de délégation, permettrait à certains membres du groupe de jouir ou d'accaparer l'ensemble du capital social détenu par le groupe. Selon cette logique, le rôle de représentant du groupe fournirait au détenteur de mandat un surplus de capital social dans la mesure où il devient légitimement le porte-parole, et donc le réservoir du capital social de l'ensemble du groupe.

Il semble donc que la production ou l'existence de capital social « collectif » par rapport à une forme « individuelle » de capital social soit essentiellement attribuable au fait que dans le premier cas des acteurs « collectifs » sont impliqués et des acteurs « individuels » dans le second. L'acteur collectif renvoie à différents organismes qui « regroupent » une plus ou moins grande quantité d'individus et qui forment une entité sociale particulière. On peut parler par exemple de syndicats, de partis politiques, d'entreprises, etc. Cela dit, on attribue souvent à certains types de groupes une importance plus grande dans la formation du capital social « collectif ». Dans presque toutes les recherches, l'attention est centrée sur des groupes « sociaux » — Club Lions, Chevalier de Colomb, scout, clubs sportifs ou de loisirs, groupes d'entraide ou « communautaires », etc. — dans de rares cas, on va inclure la participation à des partis ou regroupements politiques. Par contre, les associations ou regroupements économiques du secteur privé et les différentes instances ou lieux directement associés à l'État sont très rarement considérés.

Ces groupes « sociaux » sont conçus comme des lieux de production du capital social en cela que, par la rencontre de différentes personnes qu'ils mettent en contact les unes avec les autres, ils créent ou peuvent créer des conditions favorables à l'élargissement des réseaux sociaux et, potentiellement, à un accroissement du capital social. Bien que cette fonction de création des possibilités concrètes de développement du capital social soit assumée par l'ensemble des lieux physiques ou des espaces sociaux qui permettent à des agents de se rencontrer, les groupes « sociaux » peuvent se distinguer d'autres lieux de sociabilité en cela qu'ils sont orientés vers des objectifs « sociaux » ou « collectifs » — spécifiques à chaque groupe — permettant en cela, à tout le moins potentiellement, de transformer des formes contingentes de sociabilité reposant principalement sur des relations affinitaires en des échanges orientés vers des objectifs plus spécifiques — la promotion ou l'atteinte d'intérêts ou d'objectifs d'ordre « collectif », c'est-à-dire partagés par le groupe en question.

L'accent presque exclusif qui est placé sur les groupes « sociaux » apparaît cependant exagéré. On voit mal pourquoi les associations patronales ou commerciales ainsi que les différentes instances étatiques ne seraient pas des lieux de développement du capital social, au même titre que d'autres lieux de sociabilité orientés vers la promotion de préoccupations ou d'intérêts collectifs.

Comme on vient de le voir, pour l'essentiel la distinction entre capital social « collectif » et « individuel » est associée au lieu ou au type d'acteurs impliqués dans la production du capital social. Cela suffit-il à en faire des formes distinctes de capital ? Pour répondre à cette question, il faudrait un examen plus approfondi des rapports qui peuvent exister entre ces deux formes supposées de capital social : quel est, par exemple, le rôle du capital social « individuel » dans la formation du capital social « collectif » ? peut-il y avoir une conversion d'une forme à une autre et si oui selon quelles modalités ? etc. À notre connaissance, il n'existe pas de réponses satisfaisantes à ces questions actuellement, ce qui rend très imprécis le statut spécifique des formes « collective » et « individuelle » de capital social, si tant est que cette distinction soit fondée. Cette dernière question appelle elle-même

à de nouveaux travaux tant empirique que théorique orientés vers l'examen du bien-fondé de cette distinction et, le cas échéant, de ses conséquences.

CONCLUSION

Cet article avait pour objectifs de tracer les contours des usages les plus répandus du concept de capital social et de tenter d'apporter certaines précisions utiles favorisant le développement de la valeur heuristique du concept.

L'examen des principaux courants de pensée existant a fait ressortir une grande confusion, particulièrement dans la tradition fonctionnaliste, entre le capital social et ses effets attendus. Cette situation a des conséquences négatives tant sur le plan de la recherche — par les limites qu'elle impose à la recherche empirique par exemple — que sur le plan de l'intervention — entre autres, en rendant difficile l'identification de cibles pour l'intervention. Il est apparu que les travaux qui situent le capital social au niveau des relations réticulaires favorisent une meilleure précision du concept et permettent de mieux éviter la méprise qui consiste à identifier l'action du capital social en présence de ses effets supposés et, inversement, à conclure à son absence si les effets attendus ne sont pas apparents.

Associé à la confusion fonctionnaliste entre le capital social et ses effets, on a pu parler de capital social « négatif » ou « positif » ce qui illustre, en plus d'une vision normative de la ressource que constitue le capital social, une certaine absence de la prise en compte du caractère dynamique de l'utilisation du capital social et son renfermement dans un cadre assez étroit voire déterministe. Finalement, même si de façon implicite les travaux portant sur le capital social font référence aux formes « collective » et « individuelle » de ce dernier, très peu d'attention a été portée à l'examen de cette distinction, pourtant très présente dans les différents travaux sur le capital social. L'exploration de cette distinction,

et plus particulièrement la question de la conversion d'une forme à l'autre de capital social, constitue une des voies à explorer dans les recherches futures.

Finalement, il convient d'attirer l'attention sur les dangers qui peuvent être associés à l'utilisation d'un concept encore aussi imprécis que celui de capital social. Dans l'univers de l'intervention ou de la gestion sociale, le capital social a souvent le même statut que d'autres expressions ou phénomènes apparemment nouveaux comme l'économie sociale, le partenariat, la concertation, etc. toutes expressions qui désignent de façon floue des façons d'intervenir sur le développement socio-économique, particulièrement auprès des groupes les plus défavorisés. Le risque peut être bien réel que l'utilisation de ces expressions et les conceptions consensuelles des rapports sociaux sur lesquelles elles reposent, détournent l'attention d'autres phénomènes importants, voire plus significatifs, dans la production des inégalités dont l'accès différencié aux ressources économiques et culturelles, les limites à la capacité des réseaux sociaux de contrebalancer l'absence d'opportunités et les déficits de toutes sortes, et l'accès différencié à l'exercice du pouvoir.

NOTES :

1. Un à Duke University intitulé *Social Networks and Social Capital*, en novembre 1998 ; un autre à Michigan State University nommé *Social Capital : Bridging Disciplines, Policies and Communities* en avril 1998. Finalement la conférence d'ouverture de Sunbelt XIX (International Sunbelt Social Network Conference, conférence annuelle de l'International Network for Social Network Analysis (INSNA)) tenue en février 1999 traite du capital social : *Building a Network Theory of Social Capital*

2. Un autre indicateur de la pénétration de la notion de capital social dans les milieux d'intervention est la prolifération de sites WWW qui sont consacrés spécifiquement ou qui font une large place au capital social. Parmi ces sites, probablement le plus important a été développé par la Banque mondiale qui a aussi une équipe de travail dédiée au capital social. Cette équipe a développé une « liste d'envoi » électronique à laquelle se sont inscrites plus de 750 personnes de partout dans le monde en seulement trois mois d'activités. On peut trouver sur ce site de la Banque Mondiale une imposante bibliographie de recherches empiriques utilisant le concept de capital social.

3. Une autre critique du capital social « négatif » a été avancée par Peter Caldwell du Social Capital Project de l'University of Technology de Sydney (dans la liste d'envoi LET'S TALK - The World Bank's Email Discussion Group on Social Capital Posting #13. Le sujet a aussi été abordé par le même auteur dans le numéro 12 de la même liste d'envoi). Selon lui l'idée même d'un capital social « négatif » est à rejeter en tant que notion « incohérente ». Pour Caldwell le capital social est intrinsèquement positif en ce sens qu'il est nécessairement aux services du bien public. Il ne s'agit pas ici d'une position naïve qui consisterait à voir du « positif » partout, mais plutôt d'une position normative plus pragmatique qui consiste à considérer comme du capital social seulement les ressources ou les relations qui sont utilisées dans l'objectif de servir le bien public. Il propose de nommer « club » ou « network » capital, le capital sous la forme sociale qui est utilisé à des fins privées ou qui conduit à des effets sociaux « négatifs ». En fait sa position consiste à considérer comme du capital social seulement ce qui produit des effets « positifs » d'un point de vue social. La position qui est développée dans ce texte diffère de la sienne en cela qu'elle implique que le capital social est une ressource qui peut être utilisée par les agents pour des objectifs différents, qui peuvent être jugés « négatifs » ou « positifs » selon les différents points de vue adoptés. Dans ce sens, il n'y a pas de capital social « négatif » ou « positif », il n'y a qu'une ressource que les agents utilisent à leurs propres fins et qui peut conduire à la production d'effets dont la nature normative est reliée au jugement potentiellement différencié des évaluateurs.

BIBLIOGRAPHIE

- BOURDIEU, Pierre. 1980a. « Le capital social : notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31 : 2-3.
- BOURDIEU, Pierre. 1980b. *Le sens pratique*, Paris, Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, Pierre. 1986 [1983]. « The Forms of Capital », dans John G. RICHARDSON éd. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York-Westport, Londres, Greenwood Press.
- BROWN, David L. et Darcy ASHMAN. 1996. « Participation, Social Capital, and Intersectoral Problem Solving: African and Asian Cases », *World Development*, 24 : 1467-1479.
- COLEMAN, James S. 1987 « Norms as social capital », dans G. RADNITZKY et P. BERNHOLZ éd. *Economic imperialism : the economic approach applied outside the field of economics* New York, Paragon House Publishers.
- COLEMAN, James S. 1988. « Social capital in the creation of human capital », *American journal of sociology*, 94 : 95-121.
- COLEMAN, James S. 1990. *Foundations of social theory* Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University.
- DEGENNE, Alain et Michel FORSÉ. 1994. *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Collin.
- EVANS, Peter. 1996. « Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy », *World Development*, 24 : 1119-1132.
- FLAP, H. D. et N. D. DE GRAAF. 1986. « Social capital and attained occupational status », *Netherlands' Journal of Sociology*, 22 : 145-161.
- FOX, Jonathan. 1996. « How Does Civil Society Thicken ? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico », *World Development*, 24 : 1089-1103.
- FUKUYAMA, Francis. 1995a. « Social capital and the global economy », *Foreign Affairs*, 74 : 89-103.

- FUKUYAMA, Francis. 1995b. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free Press.
- HADENIUS, Axel. et Fredrik UGGLA. 1996. « Making Civil Society Work , Promotion Democratic Development : What Can States and Donors Do ? », *World Development*, 24 :1621-1639.
- HELLER, Patrick. 1996. « Social capital as a product of class mobilization and state intervention: Industrial Workers in Kerala, India », *World Development*, 24 : 1055-1071.
- LIN, Nan. 1982. « Social Resources and Instrumental Action », dans Peter V. MARSDEN et Nan LIN. éd. *Social structure and network analysis*, Beverly Hills, Sage.
- LIN, Nan. 1990. « Social Resources and social mobility : A Structural Theory of Status Attainment », dans Ronald L. BREIGER, éd. *Social Mobility and Social Structure*, New York Cambridge University Press.
- LIN, Nan. 1994. « Action, Social Resources, and the Emergence of Social Structure : A Rational Choice Theory », *Advances in Group Processes*, 11 : 67-85.
- LIN, Nan. 1995. « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, 36 : 685-704.
- MASSICOTTE, Louise. 1998. *Vers un nouveau partage des responsabilités et des pouvoirs entre les acteurs*, conférence au Forum sur le développement social, organisé par le Conseil de la santé et du bien-être du Québec.
- McLANAHAN S. et G. SANDEFUR. 1994. *Growing Up with a Single Parent : What Hurts, What helps*, Cambridge, Harvard University Press.
- OSTROM, Elinor. 1994. « Constituting social capital and collective action », *Journal of Theoretical Politics*, 6 : 527-562.
- PORTES, A. et J. SENSENBRENNER. 1993. « Embeddedness and Immigration : notes on the social determinants of economic action », *American Journal of Sociology*, 98 : 1320-1350.
- PORTES A. et P. LANDOLT, 1996. « The Downside of Social Capital », *American Prospect*, 26 : 18-21.

- PORTES, Alejandro. 1998. « Social Capital : Its origins and Applications in Modern Sociology », *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24
- PUTNAM, Robert D. 1993a. *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*, Princeton, N.J, Princeton University Press.
- PUTNAM, Robert D. 1993b. « The Prosperous Community: Social Capital and Public Life », *American Prospect*, 13 : 35-42.
- PUTNAM, Robert D. 1995a. « Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America », *Political Science and Politics*, 28 : 664-683.
- PUTNAM, Robert D. 1995b. « Bowling alone: America's declining social capital », *Journal of Democracy*, 6 : 65-78.
- PUTNAM, Robert D. 1996. « The strange disappearance of civic America », *American Prospect* 24 : 34-48.
- RENAUD, Marc. 1998. *Que faire ? Le savoir et la solidarité comme les moteurs de notre avenir*, conférence au Forum sur le développement social, organisé par le Conseil de la santé et du bien-être du Québec.
- SANDEFUR, Rebecca L. et Edward O. Laumann 1998. « A Paradigm for Social Capital », *Rationality and Society*, 10 : 481-501.
- SCHIFF, Maurice. 1992. « Social capital, labor mobility, and welfare », *Rationality & Society*, 4 : 157-175.
- SULLIVAN, Robert S. et Jean-Pierre Bélanger. 1998. *Le capital social au Québec : revue de littérature et essai d'application à la réalité québécoise*, Montréal, Université de Montréal, Groupe de recherche sur les aspects sociaux de la prévention (GRASP).
- SMART, Alan. 1993. « Gifts, Bribes, and Guanxi : A Reconsideration of Bourdieu's Social Capital », *Cultural Anthropology*, 8 : 388-408.
- TARDOS, Robert. 1996. « Some Remarks on the Interpretation and Possible Uses of the "Social Capital" Concept with Special Regard to the Hungarian Case », *BMS, Bulletin de Methodologie Sociologique*, 53 : 52-62.

WALDINGER, R. 1995. « The "Other Side" of Embeddedness : a Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity », *Ethnic and Racial Studies*, 18, 555-580.

WOOLCOCK, Michael. 1998. « Social capital and economic development : towards a theoretical synthesis and policy framework », *Theory and Society*. 27 : 151-208

À partir d'un examen théorique des diverses traditions dans lesquelles le concept de capital social a été élaboré, le chapitre précédent conclut que les courants réticulaires semblent être les plus aptes à produire une conception précise du concept et ce tant d'un point de vue heuristique que méthodologique. L'objectif poursuivi ici est d'identifier si, tel que pressenti au premier chapitre, l'analyse de réseau est en mesure de fournir une conception plus adéquate du capital social. La démarche est cependant différente de celle utilisée dans le chapitre précédent. Plutôt que de partir d'un examen de la logique interne des approches réticulaires, on part des résultats d'analyses empiriques qui ont été conduites pour identifier si on peut en retirer quelques enseignements utiles du point de vue du capital social.

La première section de ce chapitre présente donc une brève revue des principaux courants d'analyse qui se sont intéressés à l'utilité des réseaux sociaux. Il existe en effet un vaste corpus de recherches qui ont fait l'hypothèse d'un lien entre les réseaux sociaux et le positionnement des individus à l'intérieur de l'espace social, dont le statut sur le marché du travail est considéré comme le principal indicateur.

Dans un deuxième temps, on examine de quelle façon l'analyse structurale explique ou conceptualise les effets empiriques qu'elle identifie. La question qui se pose alors est d'identifier si cette conceptualisation peut tenir lieu d'une théorie du capital social. En effet, si les réseaux sociaux peuvent produire des effets sur le positionnement social des individus, c'est qu'ils constituent ou devraient constituer une « ressource » pour ces derniers. L'identification précise de cette ressource et des mécanismes par lesquels elle peut être

activée et produire des effets sont analysés du point de vue de l'analyse structurale qui constitue l'architecture conceptuelle sur laquelle repose l'analyse de réseaux (Berkowitz, 1982 ; Wellman et Berkowitz, 1988). Dans cette optique, les réseaux sociaux sont conçus soit comme véhicule d'informations, soit, de façon empirique, comme une ressource en elle-même, « networks-as-resources » (Montgomery, 1992 ; Campbell *et al.*, 1986). Dans une approche comme dans l'autre toutefois, les interrogations quant à l'identification de la ressource que constitue les réseaux, ses modalités de production, etc. demeurent élémentaires.

Ce constat conduit à s'interroger sur les conditions qui rendraient possible le développement d'une proposition théorique permettant d'associer les ressources comprises et véhiculées dans et par les réseaux sociaux à une forme de capital. La dernière section de ce chapitre aborde le contexte et définit le cadre de l'examen de cette question qui sera poursuivi au chapitre 3.

2.1 L'UTILITÉ DES RÉSEAUX SOCIAUX

L'utilité des réseaux sociaux en tant que « ressources » a été démontrée à maintes reprises. Deux courants de recherche principaux peuvent être identifiés. Le premier est surtout centré sur l'analyse de l'utilité réticulaire dans le cadre des actions *expressives*. L'action expressive renvoie à des pratiques qui reposent sur des valeurs et des normes, en fait qui constitue la concrétisation ou la mise en action de valeurs et de normes. Cette tradition s'est beaucoup intéressée à ce qu'on nomme le support ou le soutien social qui peuvent être fournis par les réseaux sociaux (Schweizer *et al.*, 1998 ; Wellman et Gulia, 1999 ; Degenne et Lebeaux, 1997 ; Wellman et Wortley, 1990 ; Walker *et al.*, 1994 ; Auslander et Litwin, 1990). Elle est particulièrement développée dans le secteur de l'intervention en santé et services sociaux, où on s'est intéressé notamment à l'effet des

réseaux dans la gestion de différents problèmes de santé mentale (Carpentier, 1999), dans la gestion du stress (Lin *et al.* 1986), etc. Cette tradition de recherche, malgré son importance, n'est pas explorée plus loin ici car elle est relativement étrangère au propos de ce chapitre et, plus globalement, au propos de cette thèse.

L'intérêt pour les réseaux sociaux est limité ici à leurs rôles dans le cadre de l'action *instrumentale*. Celle-ci peut être définie comme la mise en oeuvre de différents moyens et ressources pour atteindre un objectif « concret » comme, par exemple, la recherche d'emplois ou plus largement l'atteinte d'un statut social particulier. D'autres exemples peuvent être les études, la planification de carrière, etc. Notons par ailleurs que l'action instrumentale se distingue de l'action expressive notamment par le fait que la première vise à favoriser la personne qui la met en oeuvre, alors que la seconde a pour objectif immédiat de favoriser la personne qui est destinataire de cette action.

Sur le plan de l'action instrumentale donc, les travaux de Granovetter (1973, 1974) portant sur le recours aux réseaux sociaux dans la recherche d'emplois sont parmi les plus connus et constituent la fondation d'un courant de recherches très fécond. Ces travaux ont montré que, sous certaines conditions, le recours aux liens faibles est plus « fructueux » que le recours aux liens forts pour la recherche d'emplois. Les liens forts sont définis de façon diverses dans les travaux qui ont eu recours à cette notion, mais toutes les définitions ont en commun d'utiliser des éléments de proximité affective ou émotive. Les liens familiaux, amicaux, conjugaux, etc. constituent les principaux exemples de liens forts. Les liens faibles, quant à eux, impliquent un moins grand engagement affectif. On parle, par exemple, de collègues de travail, de propriétaires de logement, de « connaissances » et, dans certains cas, des voisins. Les analyses de Granovetter ont mis l'accent principalement sur la nature des liens entre un *ego* et un ou des *alters*¹ en montrant que la nature de ces liens peut être

¹ L'expression *ego* renvoie à un individu au centre d'un réseau. On parle alors d'un réseau égo-centrique qui correspond au réseau d'un individu. Quant aux *alters* ce sont les personnes qui font partie du réseau d'*ego*, c'est-à-dire du réseau de l'individu qui est observé. Les réseaux égo-centriques se démarquent des réseaux complets en

révélatrice ou constituer un indicateur de leur utilité. Plusieurs travaux ont été conduits dans cette direction et ont démontré la justesse des avancées de Granovetter tout en observant certaines variations selon les contextes, l'âge ou la classe sociale des individus (Langlois, 1977 ; Murray *et al.*, 1981).

S'inscrivant dans le prolongement des travaux de Granovetter, Nan Lin et différents collaborateurs (Lin *et al.*, 1981a, 1981b, 1986) ont développé une autre approche, moins centrée sur la nature des liens en elle-même, mais plutôt sur les ressources auxquelles les liens donnent accès. Dans cette optique, les liens de différentes natures — liens faibles ou forts — peuvent être plus ou moins utiles parce qu'ils ouvrent une voie d'accès à des ressources différentes. Ainsi, les liens forts, plus homogènes et généralement homophiles, impliquent une relation horizontale sur le plan des statuts sociaux. On peut illustrer l'argument par la maxime « qui s'assemble se ressemble ». Les liens affinitaires ont tendance à s'établir entre des personnes qui ont une grande proximité sociale ce qui implique un certain enfermement à l'intérieur d'une même catégorie sociale. Si des liens de cette nature sont très importants sur le plan de l'action expressive, pour le support social par exemple, ils sont d'une utilité moindre pour l'action instrumentale. À l'opposé, les liens faibles ouvrent la porte à une organisation réticulaire verticale qui permet potentiellement aux individus d'avoir accès à des positions sociales supérieures à la leur et, conséquemment et sous certaines conditions, aux ressources dont elles disposent ².

cela que pour l'étude des premiers on examine uniquement les liens entre le centre, l'*ego* et tous les *alters*, alors que l'examen du réseau complet implique aussi de tenir compte des liens qui existent entre les *alters*. On peut trouver une introduction à ces notions dans Degenne et Forsé (1994) et Wasserman et Faust (1994).

² L'accent est placé ici sur l'avantage qu'il y a potentiellement à avoir accès à des positions sociales plus élevées. Dans le cas de la recherche d'emplois, c'est dans ce sens que la verticalité de la structure réticulaire est le plus profitable. Par contre, dans d'autres circonstances, l'accès direct à des positions sociales inférieures peut aussi être utile. Par exemple, certaines recherches ont montré l'avantage qu'il y a pour des gestionnaires de haut rang d'avoir un accès direct aux échelons inférieurs de leur entreprise sans devoir passer par l'encadrement intermédiaire (Burt, 1992, 1999 ; Gabbay, 1996 ; Leenders et Gabbay, 1999).

Les travaux de Lin *et al.* ont donc mis l'accent sur la position sociale des contacts utilisés dans la recherche d'emplois afin d'analyser à la fois la réussite de la recherche et la qualité des emplois obtenus. Les résultats, relativement constants, montrent que la position sociale du contact a un effet très marqué sur ces deux dimensions (Lai *et al.* 1998 ; Lin *et al.*, 1981a, 1981b ; Lin et Dumin, 1986 ; Lin, 1999 ; Bian, 1999).

Une troisième tradition de l'analyse de l'utilité instrumentale des réseaux sociaux met l'accent sur les réseaux comme réservoir de ressources. Plusieurs recherches ont en effet attiré l'attention sur l'importance de considérer les réseaux dans leur totalité plutôt que de mettre l'accent uniquement sur les liens qui sont effectivement utilisés pour l'obtention d'un emploi (Stoloff *et al.*, 1999 ; Campbell *et al.*, 1986 ; Montgomery, 1992 ; De Graaf et Flap, 1988). Concevoir les réseaux sociaux comme un bassin potentiel de ressources disponibles pour des individus implique un bon nombre d'avantages. On peut ainsi prendre en considération des populations qui ne sont pas actuellement en emploi, comme c'est le cas pour les prestataires d'aide sociale, ou procéder à des comparaisons entre différents groupes sociaux. Par exemple, en utilisant cette approche, Stoloff *et al.*, (1999) ont montré un lien positif entre la qualité et la diversité des réseaux sociaux — mesurés par la présence de personnes intégrées en emploi dans le réseau — et la propension des femmes à participer au marché du travail. Ce qui est le plus important toutefois, c'est que cette conception a l'avantage de considérer l'ensemble des ressources qui sont intégrées à l'intérieur d'un réseau.

Selon cette approche, les ressources présentes dans les réseaux sociaux peuvent être dégagées, entre autres, par l'étude de la structure des réseaux. Plusieurs recherches ont utilisé cette perspective. Outre les travaux de Stoloff *et al.* (1999) mentionnés plus haut, Campbell *et al.*, (1986) ont montré que la structure des réseaux est un bon marqueur du statut socio-économique mesuré ici par le niveau de revenu familial et la scolarité. Ces résultats sont confirmés par Huang et Tausig (1990) dans une étude utilisant des données différentes et une méthodologie légèrement modifiée.

La plupart des recherches sur l'utilité des réseaux sociaux pour le positionnement social des individus ont cependant ciblé des populations actuellement en emploi ou actives sur le marché du travail, le plus souvent des hommes (Stoloff *et al.*, 1999). Seulement deux recherches portant sur l'influence des réseaux sociaux de prestataires d'aide sociale ont pu être répertoriées. Schneider (1990) a montré que les réseaux sociaux constituent la source d'information la plus souvent mentionnée par des prestataires de Philadelphie en ce qui concerne la disponibilité de programmes de formation ou pour l'obtention d'un emploi subséquent à la participation à un programme visant l'insertion en emploi. Une autre recherche américaine, conduite par Parish *et al.*, (1991), s'est intéressée aux réseaux sociaux de jeunes mères prestataires et de leurs effets sur la réintégration en emploi. Il est intéressant de noter que leurs travaux étaient d'abord centrés sur l'hypothèse que pour ces femmes un obstacle majeur à l'insertion sur le marché du travail est constitué des contraintes associées à la garde des enfants, et que ces contraintes peuvent être réduites par la présence d'un réseau familial étendu et, plus particulièrement, la disponibilité de femmes sans emplois qui cohabitent ou qui habitent près des prestataires. Les résultats de leurs travaux conduisent à une conclusion différente. La présence d'un membre de la famille dans la résidence, notamment d'une femme qui ne travaille pas, réduit la participation au marché du travail, alors que la présence d'une femme inactive dans l'entourage n'a pas d'effets. Ils en concluent que ce qui semble important pour les femmes échantillonnées « *was not non-working kin who were ready to provide child care but employed kin who somehow linked respondents to the labor force. (...) the respondent's entry into the labor force was closely linked to whether her father, mother, spouse, or partner was working* » (Parish *et al.*, 1991 : 209). Cette conclusion repose sur une analyse qui contrôle les effets d'autres variables comme la scolarité, les expériences de travail, etc.

Ces deux recherches semblent confirmer que, même pour des personnes parmi les plus démunies, les prestataires de l'aide sociale, les réseaux sociaux peuvent être une

ressource pour l'insertion en emploi au même titre qu'ils le sont pour les participants plus réguliers au marché du travail.

Tous ces résultats, très constants quant à l'effet positif de l'utilisation des réseaux dans la recherche d'emplois et le positionnement social des individus, laissent dans l'ombre la question des mécanismes par lesquels les réseaux sociaux produisent des effets et, une question encore plus fondamentale à savoir la façon dont les ressources réticulaires sont développées, transmises, ou rendues accessibles aux individus qui participent à ces réseaux. Ces questions sont explorées dans la section suivante.

2.2 LA CONCEPTION STRUCTURALE DES RESSOURCES RÉTICULAIRES

Sur le plan empirique donc, l'approche d'analyse de réseaux a largement démontré la pertinence de l'observation des relations que tissent et entretiennent les individus. Par ailleurs, d'un point de vue méthodologique, elle repose sur un large éventail de méthodes et techniques d'analyse qui ont fait leur preuve. La principale limite de l'analyse de réseaux tient dans la faiblesse des assises théoriques sur lesquelles elle repose, et ce principalement dans deux directions. D'abord dans la mise en évidence des mécanismes par lesquels les réseaux produisent des effets, ensuite quant au processus de production-reproduction de la ressource que constitue le réseau.

En ce qui a trait à la première dimension, les approches qui sont centrées sur l'analyse des caractéristiques des liens qui sont utilisés pour la recherche d'emplois considèrent que le moteur de l'utilité des réseaux réside dans leur faculté à transmettre de l'information. Cette conception repose sur un nombre suffisant de recherches empiriques pour qu'on lui accorde un large crédit. Les réseaux sociaux facilitent la recherche d'emplois en diffusant l'information quant aux emplois disponibles établissant ainsi un lien entre la demande et l'offre (Montgomery, 1992). Il faut noter que, dans les modèles dominants

d'analyse de la recherche d'emplois qui sont centrés, la plupart du temps, sur la valeur d'un capital humain qui s'échange sur un marché — le *marché* du travail — cette question des mécanismes qui relient l'offre et la demande est souvent évacuée. On considère que, dans un marché « libre », les deux parties vont se rencontrer « naturellement ». Les analyses de réseaux ont été d'un apport considérable en montrant que la diffusion de l'information est un facteur très important pour relier l'offre et la demande et que des réseaux sociaux possédant certaines caractéristiques apparaissent plus efficaces dans ce processus que d'autres.

Dans cette optique, la force des liens faibles provient du fait qu'ils constituent des « ponts sociaux » entre des acteurs de milieux différents qui véhiculent des informations diversifiées. À l'opposé, les liens forts ont tendance à restreindre les personnes à l'intérieur d'un même univers social impliquant la redondance des liens et, par voie de conséquence, la redondance de l'information véhiculée (Campbell *et al.*, 1986 ; Degenne et Forsé, 1994 ; Granovetter, 1974). Cette importance accordée à la circulation d'informations s'appuie sur les nombreux travaux qui ont montré que les réseaux sont effectivement de bons moyens pour véhiculer de l'information que ce soit ceux qui portent sur la diffusion des innovations ou ceux qui ont examiné la mise en contact de personnes inconnues dont les techniques du « small-world » sont les plus connues (Degenne et Forsé, 1994 ; Sola Pool et Kochen, 1989 ; Lin, 1989). Les approches qui mettent l'accent sur la position sociale des contacts (Lin *et al.*, 1981a, 1981b ; Lin et Dumin, 1986, etc.), plutôt que sur la nature des liens utilisés, participent aussi à cette explication des effets des réseaux sociaux en tant que vecteur de transmission de l'information. Si un contact qui occupe une position sociale plus élevée peut être plus utile, c'est que l'information qu'il détient, et qu'il peut transmettre, est de plus grande valeur.

Cela dit, restreindre l'utilité réticulaire à cette seule dimension de la transmission de l'information apparaît réducteur. Si on utilise encore la recherche d'emplois comme exemple, le réseau peut fournir de l'information, mais il peut aussi fournir d'autres

ressources. On connaît par exemple les avantages de la référence auprès d'un employeur éventuel pour l'obtention d'un emploi, référence qui prend généralement sa source dans le réseau. De plus, porter l'attention uniquement sur la dimension de l'information conduit à restreindre les analyses à des individus qui sont déjà engagés dans un processus actif, de recherche d'emplois ou autre. Or il est bien probable que les réseaux soient une ressource utile pour conduire à l'action elle-même comme l'ont montrée Stoloff *et al.* (1999) dans leur analyse de la participation des femmes au marché du travail. La prise en compte de cette dimension est difficile, sinon impossible, si on se limite à concevoir les réseaux comme simple mécanisme d'échanges d'informations.

Par ailleurs, l'autre explication qui conçoit les réseaux comme un bassin de ressources — *networks-as-resources* — ne permet pas de cerner les mécanismes de production des effets identifiés. Comment, par exemple, les ressources comprises dans le réseau sont-elles transmises aux individus qui y participent ? Que dire des situations où deux individus participant aux mêmes réseaux semblent en retirer des avantages différents ?

La réponse structurale classique à ces questions est l'examen des caractéristiques structurelles du réseau. On fait appel ici à des notions comme la densité, la distance, la centralité, les trous structuraux, etc. (Burt, 1992 ; Degenne et Forsé, 1994 ; Wasserman et Faust, 1994) qui sont autant d'attributs de la structure réticulaire et qui permettent de montrer, de façon convaincante le plus souvent, les voies que peuvent emprunter ou empruntent effectivement les échanges à l'intérieur d'un réseau. Ce faisant on peut situer des individus qui sont en position plus favorable à l'intérieur d'une structure réticulaire, par exemple, parce que leur position structurale leur permet d'exercer un certain contrôle sur les flux entre deux segments d'un réseau, entre deux individus, etc. Les limites d'une telle démarche pour répondre à des questions du type de celles qui sont formulées plus haut apparaissent assez rapidement. Ces analyses permettent de décrire les chemins par lesquels une ressource circule mais ne permet pas de rendre compte de l'accès différencié aux ressources pour des individus occupant la même position structurale.

Toujours dans la même logique, on peut s'interroger sur les modalités de développement des ressources réticulaires. Si certains réseaux constituent une ressource plus utile que d'autres, cela résulte-t-il uniquement de leur organisation structurale ? On peut fortement en douter. En effet il est facile de concevoir l'existence de deux réseaux dont la structure est identique mais qui possèdent et véhiculent des ressources très différentes, que l'on pense à un réseau de professionnels par rapport à un réseau d'ouvriers non qualifiés par exemple.

Toutes ces questions, sans réponses satisfaisantes dans la théorie structurale, conduisent à un changement de perspective. Plutôt que de considérer les réseaux et la ressource qu'ils sont censés constituer comme une seule et même entité, est-il possible de dissocier l'un de l'autre ? Autrement dit, est-il possible que les réseaux sociaux constituent le lieu de production d'une certaine forme de ressource, qui demeure toutefois différente de la structure réticulaire où elle se forme, tout en étant relativement dépendante de cette structure pour sa constitution ? Ce renversement de perspective conduit à l'intuition que le capital social puisse être une ressource produite et véhiculée dans et par les réseaux sociaux mais qu'il ne leur est pas assimilable pour autant.

2.3 LES RESSOURCES RÉTICULAIRES CONSTITUENT-ELLES UNE FORME DE CAPITAL ?

L'intuition mentionnée plus haut conduit à examiner la possibilité de concevoir les ressources réticulaires comme une forme de capital, et donc du capital social. D'un point de vue théorique, cette intuition s'appuie sur les travaux de Bourdieu (1980a, 1986) et, dans une moindre mesure sur ceux de Coleman (1988, 1990). Chez ces deux sociologues, le concept de capital social fait appel à une logique de réseaux sociaux, différente l'une de l'autre cependant, et différente aussi de la façon dont on conçoit les réseaux sociaux dans la tradition d'analyse de réseaux ou d'analyse structurale. Elle repose en partie aussi sur certains travaux produits par des chercheurs du domaine de l'analyse structurale qui ont déjà

fait le lien entre réseaux sociaux et capital social. On pense ici à des personnes comme Nan Lin (1995, 1999), Ronald Burt (1992, 1995, 1997a, 1997b, 1998) et à quelques autres dont les travaux ont été présentés au chapitre précédent.

Considérer les réseaux sociaux comme le lieu de production d'une forme sociale de capital permet peut-être de répondre à certaines des questions non résolues par la théorie structurale. En faisant une distinction entre la structure réticulaire et les ressources qu'elle véhicule, on pourrait peut-être résoudre le problème déjà mentionné des réseaux qui produisent des effets différenciés tout en ayant une organisation structurelle similaire. De même, on peut croire qu'une telle perspective pourrait faciliter la compréhension des situations où on retrouve deux individus qui participent à un même réseau tout en y retirant des avantages très différents.

Finalement, cette perspective permet de jeter un regard différent sur la constitution ou la production de la valeur des ressources réticulaires. Jusqu'à présent, on ne connaît pas très bien de quelle manière se constitue la valeur de ces ressources. On sait par contre qu'elle n'est pas directement associée à la taille du réseau (Degenne et Forsé, 1994 ; Lin, 1999). Ceci implique que le simple élargissement du réseau ne produit pas nécessairement un accroissement des ressources qu'il rend disponible. Si on considère les réseaux sociaux comme le lieu de production d'une forme sociale de capital, l'attention quant à l'appréciation de la ressource se déplace de la structure réticulaire en tant que telle, dans l'objectif de découvrir les facteurs structurels qui président au développement de la ressource, vers les mécanismes de production du capital social, dont on peut faire l'hypothèse que les facteurs structurels ne sont qu'une dimension.

Toutes ces propositions constituent cependant des avenues à explorer. Sur le plan théorique d'abord, sur le plan empirique, le cas échéant, s'il s'avère que cette perspective est réellement porteuse de solutions aux problèmes identifiés.

L'article *Social Capital : Theoretical Developments* qui est présenté au chapitre suivant constitue la première étape de cette exploration. Il reprend en partie le survol des constructions dominantes du concept de capital social présenté au chapitre 1 et, en s'appuyant sur cette idée d'une séparation entre les structures et les ressources réticulaires, explore les conditions qui permettent de parler d'une forme sociale de capital.

3 CHAPITRE

ARTICLE 2 : SOCIAL CAPITAL: THEORETICAL DEVELOPMENTS ¹

PRÉAMBULE

Le chapitre 1 a fait ressortir les nombreuses limites et lacunes dans les approches courantes du capital social. Face au constat de la multiplication des définitions et, conséquemment, des contenus rattachés au capital social, la nécessité d'une construction plus systématique du concept et de la ressource qu'il définit est ressortie clairement. Le modèle du capital social présenté ici poursuit plusieurs objectifs : 1) établir clairement les lieux de production du capital social ; 2) préciser les conditions sous lesquelles des ressources peuvent être considérées comme du capital « en général » ou du capital sous sa forme sociale ; 3) cerner la dynamique des différentes formes de capital ; et 4) identifier les particularités de la forme sociale du capital. En établissant plus précisément la nature, les modalités de production et la dynamique de la ressource que constitue le capital social, le modèle développé ouvre la voie à une mesure et une évaluation plus systématique de la ressource capital social que le permette les conceptions antérieures.

Les axes théoriques présentés ici représentent les assises sur lesquelles repose le modèle d'analyse empirique de la thèse présenté au chapitre 4.

¹ Cet article a été soumis en mars 2000. J'en suis le seul auteur.

ABSTRACT

This article addresses problems created by the fact that there are a great many ways of understanding and working with the concept of social capital. Three issues are considered. The first addresses the various ways of conceptualizing social capital, and leads to the proposal of a more precise definition, one that avoids the pitfalls of functional definitions and the confusion between social capital and its presumed effects. It is argued that social capital be considered as potential resources stemming from participation in various social interactions, which can be realized under certain conditions. Given that the very discussion of social capital implies (or should imply) that a social form of capital exists, the second issue raised pertains to the conditions under which this form of resource can be qualified as "capital". By relating the characteristics of social capital to those of capital in general, it is argued that the conditions for these social resources to be usefully considered "capital" are indeed met. Finally, the third issue relates to the specifically *social* form of capital. We show that social capital has its own characteristics, but that its value is difficult to measure or qualify, at least on the basis of our current level of knowledge.

Although the concept of social capital is generally considered to have been introduced into the social science literature, at the beginning of the century by Hanifan (1916), the popularity it enjoys in academic and social management circles is much more recent (Portes 1998; Sandefur and Laumann 1998). The notion of social capital, like many emergent concepts in the social sciences, is employed for different ends, depending on the specific objectives of its proponents. In the sphere of social management, it is often invoked as a way of explaining the success of any given plan for economic or social development, or as a miracle cure for a wide variety of problems (Portes 1998). In the academic world, there is confusion as well. Although some attention is given to defining the concept of social capital, few definitions have received close attention.

One of the reasons given for this state of affairs is that studies which use the concept have been conducted independently of one another, resulting in a profusion of different definitions, approaches and uses (Sullivan and Bélanger 1998). Added to this is the fact that very few studies focus directly on social capital. In most studies, social capital is invoked — without much qualification — as a variable to explain some other phenomenon under observation. Even when social capital constitutes the central element of the research, the concept is still relatively under-theorized (Putnam 1995a, 1995b, 1996; Coleman 1988; Fox 1996; Fukuyama 1995a, 1995b; Ostrom 1994; Greeley 1997; Brown and Ashman 1996; Evans 1996; Heller 1996; Kawachi et al. 1997; Kennedy et al. 1998; Schiff 1992; Tardos 1996).

Moreover, in referring to “capital”, the concept of social capital has come under criticism by economists and other researchers who see it as an over-extension of the term “capital” as it is used in economics. Baron and Hannan (1994), in an article on the influence of economics on sociology, point to the proliferation of the term “capital” with diverse meanings, in a multitude of sociological studies. Considering that these writings tend to misrepresent the concept to some degree, they suggest that its use be restricted to circumstances involving an investment on the market which includes opportunity costs.

From their standpoint, the term “capital” should not be used to designate attributes that are acquired almost automatically. For example the fact of growing up in a family which has certain attributes requiring no particular investment from individual members, and therefore no significant opportunity costs, should not be considered “capital” (Baron and Hannan 1994:1124).

In light of all this criticism, the aim of this article is to examine three questions with respect to the concept of social capital. The first is concerned with identifying the potential sites for the production of social capital. Is social capital equivalent, as some researchers have suggested, to the norms or sense of trust that may be present within a given social structure, or is it developed within the context of interaction, or practices of sociability? The challenge is two-fold. On the one hand, a distinction has to be made between the presumed or actual effects of social capital and social capital itself. On the other hand, the sites of its production and the ways in which social capital is constituted must be identified.

This question of identifying the basic unit and production mechanism of social capital is not extraneous. In fact, it is impossible to accurately define a concept without identifying the space in which the reality that it describes takes form and comes to life. Moreover, the utility of a new concept, from a scientific standpoint, lies in its explicative value. This cannot be established by simply ascribing a new name with a scientific connotation to some vague explanation of a phenomenon. A concept’s explicative value stems rather from its ability to provide more precise or in-depth comprehension of a phenomenon. Finally, from a methodological standpoint, the definition of a basic unit of analysis is essential when conducting empirical research. If the concept of social capital has some heuristic value, this should be revealed when put to the test in real life. To do so, one has to be able to identify the modes of constituting social capital as well as a way of determining its value.

The second question that will be examined here refers to the conditions required to consider if a “social” form of capital indeed exists. If we juxtapose the terms “social” and

“capital”, the inference is that a social form of capital exists — one which is different from economic, physical, human, or cultural forms of capital. This line of questioning necessarily leads us to an analysis of capital in its generic form, in an attempt to define the potential existence of its social form.

Finally, if such a thing as a social form of capital exists, what are its distinctive features?

THE NATURE OF SOCIAL CAPITAL AND ITS SOURCES

The fundamental debate surrounding the concept of social capital hinges on its definition, an issue closely related to that of the source of social capital. This section examines the most common approaches to the concept with a view to proposing a more precise understanding.

1 *Functional approaches to the concept of social capital*

In the academic world, James Coleman is the author who has probably had the most influence on the development and current use of the concept of social capital. A large number of studies refer to his works, in a vast array of areas ranging from studies of social capital “produced” in the family (McLanahan and Sandefur 1994) and the links that may exist between social capital, geographic mobility and development (Schiff 1992), to the influence of social capital on the expansion of civil society and economic or social development (Hadenius and Ugglä 1996), including unequal development in both the South (Fox 1996; Brown and Ashman 1996; Evans 1996; Hadenius and Ugglä 1996; Heller 1996; Tardos 1996) and the North (Putnam 1993a). The influence of Coleman's work

compels us to pay close attention to his definition or definitions of social capital. According to Coleman, social capital:

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

For Coleman, social capital can take three forms. It refers, first of all, to respect for obligations and to expectations within a given social unit. Respect for obligations implies that, in a group which has a high degree of trust among members, the fulfilment of one party's expectations is "guaranteed" or facilitated by the other party's obligation to respond. This dimension of social capital underlies studies that consider a sense of trust to be central to the effectiveness of social groups or societies. The second form of social capital described by Coleman refers to the potential value of information conveyed through the social relations that individuals maintain. Information is important in that it is the foundation for action. Whether it be in job-hunting, gaining access to various resources, or simply exercising certain rights, access to information is important to the success or failure of any endeavour. Social capital in the form of relational ties favouring access to information is of significant value in determining the relative cost of such access, which depends on the extent of social capital that individuals have at their disposal. The third form of social capital identified by Coleman involves the presence of effective norms and sanctions. Both are a constituent element of social capital in a community, and are conducive to meeting collective or individual objectives. By influencing behaviour, effective norms facilitate social control by reducing reliance on more costly, formal instruments of control — for

example, the police and judicial systems — and contribute to reduced crime rates, higher success rates in the schools, and so on (Coleman 1987, 1988, 1990).

This overview of Coleman's understanding of social capital highlights a lack of precision in the concept of social capital as he has defined it. First, the construction of the concept itself is cut short when social capital “is defined by its function”. Social capital can then be deemed present or “active” in any situation in which its presumed effects are identified. As others have observed, this position paves the way to circular and tautological reasoning: “effective” communities are those which have effective norms or social capital, while effective norms and social capital are self-evidently present in “effective” communities (Lin 1995; Portes 1998; Portes and Landolt 1996). For example, a low crime rate in a given community may be seen to stem from its high level of social capital, while the same low crime rate is considered to be a constituent element, or proof of the community's high level of social capital.

The shortcomings of this functional definition are visible in the various forms of social capital that Coleman suggests. In one of these, he sees social capital as being produced within the structure of relations between individuals. In the other two, another logic and other mechanisms appear to be involved: social capital in the form of obligations and expectations — which may be expressed more simply as “trust” (see Putnam 1993a and Fukuyama 1995b for instance) — is no longer produced by the social relations maintained by individuals but is rather an attribute of those relations.

For example, although individuals may have a greater propensity to establish relations in a context of mutual trust, such trust is not the motivating force of the exchange — the exchanges are not intended to develop trust, except under specific circumstances. It is usually through the experience of exchange practices that trust develops. From this standpoint, trust is a product of “positive” exchanges that the social agents have experienced in the past. Thus, if social capital lies within framework of relations of sociability, it must be concluded that trust is a result, a product of social capital, rather than one of its attributes.

The same reasoning applies to norms. While Coleman has accurately identified the importance and effectiveness of certain normative systems under certain conditions, he has neglected to analyse what produces these systems. Here again, while the practices of sociability may be partly responsible for the production and reproduction of various groups' social norms, those normative systems cannot be considered strictly as a subset of these practices. Norms may guide practices, but they do not produce them. As in the case of trust, norms are the result of practices, and in turn, serve to frame those practices by defining what is desirable or acceptable in a given context. In this sense, while they may guide an action or colour it, they are not a substitute for it.

The three forms of social capital suggested by Coleman suggest, then, different constitutive principles. In the first, its genesis occurs through social interaction, while in the other two, it is rather an attribute of those social structures which are, at least in part, the product of social interaction. Again, an equation is made between social capital and the effects to which it contributes.

Can we consider that these norms, trust, obligations and expectations form something which has the general attributes of capital? Whatever form capital takes — economic, physical, human or cultural — it is generally considered to be a resource that social agents use or may use to achieve objectives. The type of resources used and the rules of their exchange are determined by the particular field in which the exchange is enacted (Bourdieu 1986). In the field of economic exchanges, for instance, economic capital is used as a resource that gives social agents access to various goods. In the exchange process, economic capital is used as a resource by agents who follow certain rules which are specific to that field — notably, the use of money and the observance of property rights. Economic capital is to the market (i.e., the economic field) what gas is to a combustion engine. Gas enables the motor to turn, but is not its constituting principle — the motor is the mechanism for converting the energy “accumulated” in gas. Likewise, economic capital is the resource which allows social agents to act within the economic field, while remaining distinct from

this field. The same argument could be developed for human capital or cultural capital. What must be borne in mind is that the resources which agents use to participate in or influence a field are different from the field itself: the resource cannot be confused with its effects, nor can the social space in which the agents act be confused with the dynamics of their action.

In light of the preceding discussion, it is clear that there is some confusion between the resources that may constitute capital and the norms and sense of trust that may result from its presence. The latter are in fact attributes of particular social spaces — attributes that are shaped and formed by practices which, at the very least, rely on capital in one form or another. Just as economic exchanges structure the economic sphere or market, social practices — by utilizing the *social* form of capital — structure social spaces by contributing to the production and reproduction of norms or trust.

A distinction must be made between the attributes of a social space and the practices that take place within it, if only because one must be able to account for similar practices which produce opposite effects, depending on the context in which they operate. A high degree of sociability or strong social ties (emotional, economic, political or other) may be involved in radically different contexts. The forms of social interaction which operate in street gangs, for example, are in some ways similar to those found within the context of the family, yet they produce different effects. The same is true for the forms of solidarity found in trade unions and Mafia groups. These examples illustrate the fact that identical forms of sociability can be inscribed within very different social structures, and that it is therefore imperative to consider the distinction between practices, their effects and the structural framework within which they unfold.

The confusion between resources and the social spaces in which they are mobilized leads some authors to confuse the *effects* of social capital with social capital itself. This gives rise to truisms, such as the statement that high-performance societies are those with the best

performance structure (Lin 1995; Portes 1998; Portes and Landolt 1996). It becomes impossible “to separate what it is from what it does” (Edwards and Foley 1997:669).

Still within the general boundaries of a functional definition of social capital, other approaches have been proposed. For example, Sandefur and Laumann (1998) suggest a “paradigm” of social capital which highlights its advantages rather than emphasizing the different forms it might take (as Coleman did). Their approach suggests three inherent features of social capital: 1) it may provide various types of advantages or resources such as information, influence and control, or solidarity; 2) it may be useful in achieving a particular social agent’s objectives; and 3) it may have a positive effect on achieving one objective, while hindering the achievement of others (Sandefur and Laumann 1998:483). For example, a community may use its social capital to organize crime-control measures in the neighbourhood, with the potential consequence of diminishing the freedom and privacy of its residents. These competing objectives may be somewhat difficult to reconcile.

Despite the distinction they make between their approach and Coleman's, Sandefur and Laumann's “advantages” still place the emphasis on the effects of social capital. In either case, few insights into the intrinsic nature of social capital are gleaned.

2. *The downside of social capital : a theoretical misconception*

A number of authors, in noting the perverse effects of social capital, have referred to negative social capital or the downside of social capital (Portes 1998; Portes and Landolt 1996; Putnam 1993b, 1995b; Sullivan and Bélanger 1998; Fukuyama 1995b; Woolcock 1998). Depending on the situations invoked, the downside of social capital to which they allude may refer to the heightened potential for exclusion when social groups have very strong ties and form closed communities. It may also refer to an excessive degree of control over individuals, through overly restrictive norms that restrain individual liberty and the

“entrepreneurial spirit”. Moreover, it is argued, norms which are imposed too strictly may lead to homogenization or social levelling, which may have its own negative effects. Finally, they point out that social capital may also be monopolized by certain groups of individuals for their own ends, which may counter the “public” interest. (Portes and Sensenbrenner 1993; Portes and Landolt 1996; Woolcock 1998).

The common denominator of all these observations about the alleged downside of social capital is, once again, their failure to make a distinction between capital and its effects. Here again the analogy with economic capital may be useful. A high level of economic capital in a region may serve various ends and produce different results depending on the use to which it is put. The aim of economic investments, which is always to foster greater capital growth and accumulation for the investors, may *also* serve to improve the standard of living of a population and directly or indirectly foster development. But that is not a natural or necessary consequence of the accumulation of economic capital. The positive effects of economic capital investment, like its negative effects, largely stem from the presence or absence of social mechanisms which divert the investment from its initial, private objectives toward processes that may benefit the overall population. In the case of social capital, the same logic ought to prevail. Social capital might produce contradictory effects, depending upon how it is used. Thus, the very idea of negative social capital, or a downside of social capital, rests on a misunderstanding: in defining social capital by its effects, one is led to see the “negative” effects of certain uses of social capital as negative social capital. This confusion disappears if we make a clear distinction between the resource, the use that is made of it and the effects thus produced.

3. *Network approaches to the concept of social capital*

Aside from these various approaches that confuse social capital with its effects, another approach altogether concentrates instead on the conditions and sites of the production of social capital as well as its very nature.

Nan Lin (1995) has suggested that social capital be incorporated into a broader theory of so-called social resources. The theory of social resources rests on the idea that individuals make use of the resources which are available to them through their integration in social networks. Having these resources (or access to them) allows social agents to achieve their objectives. The value of resources is socially determined, and reflects normative judgments by which social status is established: wealth, power, etc. (Lin 1982, 1990, 1994). With this approach, social capital becomes "an individual's investment in his relations with others" (Lin 1995:701).

Lin's studies allow us to take a step forward in more precisely defining the concept of social capital. Rather than relying on a functional definition, Lin situates the genesis and development of social capital more specifically in terms of individuals' actions or practices aimed at using or developing their social networks. It is then possible to identify where and how social capital is produced, and directly assess what distinguishes it from its expected effects. We can thus avoid the trap of fallaciously deducing that social capital exists because its presumed effects are present.

Furthermore, in situating social capital in terms of the relations that social agents maintain amongst themselves, Lin opens the possibility of a clearer distinction between social capital and other forms of capital. In fact, most studies have failed to make a distinction between the estimated value of social capital and the way that other forms of capital may be influencing those effects attributed to social capital. For example, in

Putnam's studies on regionalisation in Italy (1993a), little account is taken of the intervening effects of economic and cultural capital when comparing the southern and northern regions of the country. Similarly, in Fukuyama's analyses of the structure of the international market (1995a, 1995b), these other variables are barely taken into consideration. Yet, given their influence on economic and social development and on the position of individuals within social structures, any analysis of the effects of social capital and any genuine measurement of it must isolate its effects from those of economic and other forms of capital.

Thus in an example mentioned by Portes and Landolt (1996), a student may, through his or her social network (family, acquaintances, etc.), have access to financial resources to further his or her studies, which would indicate the existence of some social capital. The reverse, however, is not necessarily true. The student may have access to the same network and presumably, the same social capital, without receiving any financial support if, for example, the members of the network had insufficient financial resources — or economic capital — to lend support. Consequently, there may be a "high" or "strong" level of social capital present, but the effects may be marginal or inexistent in a given area, depending on the resources available within the network. This example illustrates the necessity of taking other forms of capital into account in assessing the presumed effects of social capital and vice versa. To do so, we have to be able to distinguish social capital from other forms of capital. This requires a specific definition of the social form of capital.

The definition of social capital suggested by Bourdieu represents a move in this direction. According to Bourdieu, social capital:

is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition — or in other words, to membership in a group — which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a 'credential' which entitles them to credit, in the various senses of the word. These relationships may exist only in the practical state, in material and/or symbolic exchanges which help to maintain them. (Bourdieu 1986: 248)

We see a similarity between the definitions of social capital proposed by Lin and Bourdieu. For both, social capital is situated and produced in the relations of sociability that social agents maintain. Bourdieu's approach nonetheless has the advantage of introducing the dimension of reciprocity — “relationships of mutual acquaintance and recognition” — which is not explicit in Lin's definition. For Lin, social capital refers to “an individual's investment in his relations”, which fails to specify that the potential return on this investment may vary, depending on the stock of resources accessible via the relationship, and on the nature of the relation itself. In fact, the benefit derived from “networking” comes not only from a social agent's own investment in a social network but also from the recognition of this investment by others in the network. In other words, for social ties to be “lucrative”, they must provide not only access to potential resources, but also potential access to resources — that is, the parties must establish a mechanism of exchange that facilitates the transfer of resources. What is required is that A be able to make a transfer to B in order for B to be able to take advantage of an available resource.

To summarize, the conceptualization of social capital in terms of networks and relationships as suggested by the work of Lin and Bourdieu, refers to resources that are potentially accessible to individuals via their “useful” social relations. From this perspective, the value of social capital is a function of both potentially useful social ties and the capital or resources that are accessible through them. These are its structural dimensions. Its dynamic dimension lies in the fact that social agents have to make some kind of effort — to invest time, energy and will in their social relations — in order to actualize the potential that may be present in their networks. The question of conditions that foster such exchanges will be addressed further on.

This way of constructing the concept of social capital allows us to make a distinction between social capital *per se* and its presumed effects, and avoids confusion between social ties and the resources they do or do not provide. If we assume that social capital, as a resource, falls within the scope of network relations, the question remains as to whether

these resources can be considered “capital” in the common meaning of the term. This question will be examined in the next section.

THE GENERIC FORM OF CAPITAL

The idea of considering resources or benefits that stem from one’s affiliation to human groups is not a new idea. Durkheim ([1893] 1991) focussed on the importance of group affiliation in his work on the division of labour in societies. Similarly, Marx’s theory of social class set out the advantages and disadvantages of belonging to one class or another (Portes 1998). What seems to be new with the concept of social capital is not so much that the value of sociability is recognized, as that *making use of* one’s social ties and relations is recognized as the source of a specific form of capital. The question is whether the resources that are potentially produced through participation in social networks can be treated as a form of capital. If not, the concept of social capital simply becomes a new label for already well-known phenomena. To avoid this pitfall, we first have to examine “capital in general” (Smart, 1993) and explore its dynamics. Our intention here is not to present a general theory of capital, but to recall a few of those principles upon which such a theory might be based.

The concept of capital is widely used in economics, where it designates various goods that are exchanged on a market, and includes certain opportunity costs (Baron and Hannan 1994). In this tradition, the concept of capital usually refers only to its economic dimension, sometimes making a distinction between various sub-forms such as financial capital or physical capital. Becker (1964) is attributed with broadening the notion of economic capital by developing the concept of human capital. This refers primarily to those acquired resources, such as skills or experience, that individuals may have at their disposal and can use to good advantage on the labour market. Human capital is indeed a form of capital in that it consists of specific attributes of “traditional” capital (in its material or

financial form): it requires an investment on the part of its holder in order for it to develop, and it involves opportunity costs and a return on its investment.

The concept of capital is also abundantly used in sociology, but with the exception of the Marxist tradition¹, Pierre Bourdieu is one of the only sociologists to have attempted a systematic theorization of the concept by delineating its heuristic value and its operation. A few of its characteristic elements and dynamics can nonetheless be identified.

First, economists and sociologists generally agree that capital can appreciate, depreciate, be accumulated or appropriated, and that this requires an investment of one form or another on the part of social agents. It implies, according to Marx ([1867] 1969), that capital "is produced" through work, or according to others (Bourdieu 1979, 1980a, 1986; Becker 1964) that it is produced through various investments which invariably call for a deployment of resources on the part of social agents. This investment involves choices and consequences. For example, given that an individual's available resources are limited, investment in one sector limits the capacity to invest in another. More importantly, it is possible for an individual social agent not only to access a stock of available capital but also to appropriate it and make it yield a profit for his or her own personal ends.

Capital may exist in various forms — economic, physical, financial, human, or cultural — and this constitutes its second feature from a sociological perspective. The existence of various forms of capital implies the possibility of converting it from one form to another. We can illustrate this conversion by showing how cultural capital, for example, is converted into economic capital.

Cultural capital can be defined as the stock of knowledge and dispositions acquired by social agents, which they may or may not turn to good use in one sphere or another (Bourdieu 1979, 1980b, 1986). Bourdieu identifies three forms that are specific to cultural capital: incorporated, objectified and institutionalized.²

In its *incorporated* form, cultural capital is embodied in the individual in that it is constituted by those acquired dispositions that become part of the individual as a bearer of knowledge. Knowledge here refers not only to the kind that is acquired through institutionalized education and is recognized by a diploma, but also to the various dispositions and skills that are acquired formally (for example, knowledge of several languages), or informally (for example, knowing how to abide by the prevailing codes of conduct in various circles), through a learning process that requires an investment of time, work, or economic capital. In its *objectified* form, cultural capital refers to the embodiment of cultural capital in artifacts (works of art, books, machinery, technology) which represent the collective accumulation of a given society's knowledge. Finally, cultural capital in its *institutionalized* form results from a classification of incorporated cultural capital, by which it is ascribed a relative value in the economic field (Bourdieu 1980b, 1986). By awarding diplomas, qualifying certificates or licences to practice, the school system and other institutions (e.g. professional orders, trade guilds) transform incorporated cultural capital into a hierarchical order of skills or attributes which may be exchanged on the economic market. The conversion of incorporated cultural capital into institutionalized cultural capital artificially transposes cultural capital by taking it from the physical capital-holder (i.e., the social agent who has acquired a level of skill by investing time and economic capital) and handing it over to the "profession". The profession then becomes the collective bearer of cultural capital and henceforth facilitates an exchange process which is more in keeping with the logic of the economic sphere. As in the case of economic capital, cultural capital can thus be dissociated from the individual who is its bearer.

In its institutionalized form, cultural capital is perhaps the best illustration of the dynamic of capital conversion. Through its institutionalization in diplomas, which ascribe a certain value to it on the market, it acquires a specific economic value and is thus converted into an equivalent measure of economic capital. Moreover, economic capital plays a role in the formation of cultural capital, by allowing social agents access to resources

conducive to acquiring and developing cultural capital (e. g. the university), and by making such resources available in the first place.

A third defining characteristic of capital refers to the difference between capital and a specific resource, such as money. According to Marx, money becomes capital only if it is involved in a specific process of exchange which transforms it (Marx, [1867] 1969). Within a different theoretical framework, Giddens (1984) also illustrates the transformation of money into capital through a process of exchange structured in a particular way. The general principle at work here in constituting capital may be expressed as follow: the development and maintenance of capital implicitly involves participation in exchanges within specific spheres of action, and the potential or acquired resources become capital only if they are mobilized in a process of exchange whose aim (whether consciously known and expressed or not) is “capital growth”. Two conditions are required: a mechanism of exchange and a “market” allowing for the transformation of a potential resource into capital. For example, diplomas become capital only if they exist in a social space — a market — in which they enjoy a degree of recognition and can be used as a potential value to be exchanged. Resources — skills, aptitudes, money — which are not converted into capital remain in their generic form of a “use value” that can be employed for different ends. Thus, skills that an social agent has at his or her disposal but which cannot necessarily be put to good advantage on a market (e.g. parenting skills) are useful in themselves, without constituting exchangeable capital.

The point is that capital constitutes a particular form of social resource which has its own characteristics and conventions. As Baron and Hannan (1994) have argued, to arbitrarily attribute the label of “capital” to any sort of resource leads to the concept being neutralized and losing any analytic value it might otherwise have.

THE SOCIAL FORM OF CAPITAL

Now that we have outlined the main features of capital in general or the conditions under which a resource may be considered as capital, the question we need to ask is whether “potential resources which stem from social interaction” indeed constitute a form of capital that might be qualified as social. In other words, do these resources have the attributes and conventions of capital and do they operate in the way that capital does?

Bourdieu developed the notion of social capital to solve the problem of social agents who, despite having equivalent economic and cultural capital at their disposal, end up in different places (Bourdieu 1980a, 1986). Having noted the different effects of an identical stock of capital, there remained the question of identifying what resources certain social agents used to enhance the value of their stock of capital.

Numerous studies show that social networks may be useful for arriving at a particular place or achieving a particular status within the labour market (Granovetter 1973, 1974, 1982; Flap and De Graaft 1986, 1988; Lin et al. 1981; Langlois 1977; Degenne and Forsé 1994, Degenne et al. 1991). There is no longer any need, then, to demonstrate the premise that the *use* of social relations contributes to the differentiated positioning of social agents who have similar capital at their disposal. Still, does the usefulness of these social ties constitute a form of capital, or can it be conceived in more empirical terms, as, for example in the notion of “strength of weak ties” (Granovetter 1973, 1974, 1982) or “structural holes” (Burt 1992, 1995), whereby the value of social ties derives immediately from a social network’s formal structure?

Let us examine each of the three attributes of capital mentioned earlier. The first question is whether social relations, which provide potential access to resources, can themselves appreciate, be accumulated or appropriated. The answer here seems to be quite clear: through different investments, actions or practices, an agent’s social relations can

indeed increase in number or be maintained or developed. Nonetheless, the mere fact of maintaining or increasing the number of social ties does not necessarily mean an equivalent increase in access to useful resources. Almost all studies on the use of social ties in job-hunting, for example, have shown that there is no systematic relationship between the size of social networks (i.e., the number of ties) and the effectiveness of relations in influencing access to or positioning on the labour market (Degenne and Forsé 1994, De Graaf and Flap 1988). The presence of such relations is a necessary condition, but not sufficient to guarantee the *effectiveness* of the relations. As a potential source of access to resources, relations may nonetheless constitute a form of capital which can appreciate or be accumulated by increasing their number and “usefulness”, and which can be appropriated by conferring preferred status on certain relations. Moreover, the investment needed to maintain and develop these “special” relations and ensure loyalty means that there are fewer resources (for example time) available to invest in another relationship. The resources that are potentially available through social interactions therefore have all the attributes of the first feature of capital.

Even so, for such relations to be considered a form of capital, there must be the possibility of converting the resources which they make accessible into another form of capital. The example of job-hunting is again useful. Say that A requests a job from C, and B is one of A’s acquaintances who already works for C. When B recommends A to his or her employer, C, this may enhance the value of A’s cultural capital (a diploma for example) by adding personal support, which constitutes an additional guarantee of A’s cultural capital. The value of this support depends, however, on the quality of the relationship that B has with his or her employer, C. In this exchange, the value of A’s cultural capital appreciates owing to a good relation between B and C, a relationship which B calls into play in support of his or her friend A. If A obtains the job, various conversions ensue: his or her cultural capital may be converted into economic capital through the remuneration received from the job; this economic capital may also be converted into an increase in cultural capital, if part of it is

used for further training, for example. Finally, A's social capital potentially increases from a new social tie with C. This example illustrates social capital's capacity to be converted into other forms of capital, and that other forms of capital may also influence the appreciation or depreciation of social capital.

The third attribute of capital involves the existence of a specific exchange market so that a resource having use value can be transformed into capital. With respect to the potential resources embodied in social relations, the question is whether a transformation occurs in the nature of a relation by virtue of the fact it is used in a particular type of exchange, such that it rightly qualifies as "social capital".

Not all social ties of sociability constitute social capital in and of themselves. Thus, all other things being equal, similar social relations do not always produce the same effects. The difference lies in the meaning one accords to the relationship, that is, the objective and capacity of a social agent to transform it into a useful resource in the context of a particular exchange process. A friend may help in obtaining a job or in supporting an application for a prestigious position, for example, but only if the relation of friendship is subject to a process which enables its latent capital to be actualized. This production of social capital involves transforming the friendship relation (which is primarily based on affinities or emotional ties) into a "useful" relation within the context of an exchange process aimed at a specific objective. The relative exchange value of a relation and the latent social capital inherent in it necessarily have to be considered, not as the result of the relation per se, but of a particular type of exchange in which that relation is used or incorporated. In other words, if all social relations have a potential for capital, the emergence or actualization of latent capital only comes about by activating such relations in an exchange process aimed at producing a specific effect. The production of social capital is therefore subordinated to the agents' capacity to transform contingent relations into useful or potentially useful relations (Bourdieu 1980a).

As in the example of the useful friendship, this transformation of the relation may occur without the relation losing its use value based on affinities or emotional ties but it necessarily requires an added “utilitarian” dimension, such as access to a job, which transforms it into a form of capital. The relation becomes multiplex, to use the vocabulary of social networks analysis (Minor 1983). Social ties thus acquire a value as capital to the extent that they are called into play in a process of exchange within a specific context — a market — which corresponds to the third feature of capital.

It would seem, then, that resources embodied in social relations have all the attributes of capital and can be considered a specific form of capital. The remaining question is whether social capital has any particular qualities that distinguish it from other forms of capital.

SPECIFIC QUALITIES OF THE SOCIAL FORM OF CAPITAL

This article has thus far emphasized the similarities between social capital and “capital in general”. This last section will focus on the differences between them. Does social capital have any distinguishing features aside from its locus of production, in relations of sociability? This question is important for furthering empirical research as well as for theoretical development of the concept. If social capital presents itself in similar ways to better-known forms of capital, it can be studied in much the same way that indicators such as a diploma or years of study are used as a proxy for cultural capital. Otherwise, detecting its presence and its effects will call for new research designs capable of properly identifying it and determining its value. The answer to the question lies principally in the manner of the “objectification” of social capital and the conditions governing the forms of exchange within which it is realized.

Economic capital has been objectified, or rendered tangible and concrete through its transformation into the form of money. Cultural capital has been recognized and institutionalized in the form of diplomas and licences to practice. At first glance, what most distinguishes social capital is its apparent lack of objectification and institutionalization. The social ties in which social capital is rooted are objectified in their own way as in the structural ties of parent, brother, friend, spouse, partner or colleague. These types of ties indicate expectations we have with respect to relationships, which, whether or not they materialize, nonetheless contribute to the symbolic and empirical construction of structures (for example, the family or the enterprise). However, structural relations only represent potential or latent social capital. To become social capital, they have to be transformed into useful resources, and this transformation does not occur automatically.

Bourdieu (1980a, 1986) suggests that social capital may be constituted, for example, by the inheritance of a prestigious family name. Its bearers would not have to become acquainted with someone to be “known” to them, and could thus avoid much of the costly investment in developing social networks. Being a member of a prestigious family or other valued social group, such as a Chamber of Commerce or a private club, might constitute a form of objectified social capital in that members have at their disposal part of the social capital built up by the group.

The question raised by this perspective is whether personal or collective renown or reputation indeed constitutes a form of objectified social capital. If it does, then membership in a prestigious family or club could be used as an indicator of social capital, and the level of social capital available to an individual or group could be measured on that basis. Indeed, the very existence of such groups within a given community and the levels of participation in them might be used to estimate a community’s stock of social capital, a little in the way that Putnam (1993b, 1995a, 1995b, 1996) presents (the decline of) social capital in the United States.

Although reputation or membership in a prestigious group are most certainly important resources, a direct link between them and social capital cannot be made. They result in large part from social capital that was formed historically, through efforts made in the distant or perhaps the more recent past, which now benefit the descendants of a family or the current members of the group (in the same way as does the inheritance of goods or money). From this perspective, one might say that social capital is objectified in such groups which constitute a sort of reservoir, allowing the accumulation of historically formed social capital. Furthermore, to the extent that such groups are more or less institutionalized, they may be associated with the greater or lesser institutionalization of the social capital they carry. For example, in a country such as Canada, where it is standard practice for government to consult large business associations before fixing national budgetary policies, the role of these associations is institutionalized and, one might say, so is their social capital.

Nonetheless, these groups cannot be *equated* with social capital per se. Even though a business association might contain its own accumulated social capital and have access to the social capital of its members, it still has at its disposal numerous other resources, particularly economic capital. Its ability to intervene in political decisions does not stem solely from social capital. A distinction has to be made, then, between the organization as a bearer of social capital and the organization as an objectified form of social capital. To view such an organization *as* social capital is similar to viewing the university *as* cultural capital : although the university produces cultural capital through the transmission of knowledge and the granting of diplomas, it is nonetheless something different from what it produces. It is thus only after very serious consideration that the mere existence of different types of groups and associations in a community can be used as an indicator of the presence or absence of social capital in that community. After all, the dynamic character of social capital resides in the activation of the relations between the social agents involved, and not in the simple existence of formal ties.

Obviously, not all groups and associations necessarily play a similar role with respect to social capital. Community or voluntary groups are sometimes taken to be the principal bearers of social capital without any clear demonstration of why this would be the case (Putnam 1993b, 1995a, 1995b, 1996; Greeley 1997, Ostrom 1994). There is no reason to believe *a priori* that organisations of this kind have a monopoly on the production of social capital, although it is true that the criteria for judging whether an organisation is a relatively big or small producer or bearer of social capital remain unclear (Lévesque and White 1999). Further research is required to try to empirically establish the role played by collective social agents, in the form of groups, associations and organizations, in the production, reproduction and activation of social capital.

This “under-objectification” of social capital, which is the first major characteristic distinguishing it from other forms of capital, poses another difficulty as well, this time in relation to the dynamics of its production. In the case of economic capital, the rules that frame exchanges are highly structured and generally well-known. Also, the reasons for entering into such exchanges are easily discernable. The same can be said for exchanges involving cultural capital, but not in the case of social capital. In order for social agent A to gain access to the resources held by B, it is not sufficient that there be a direct or indirect relation between the two. It is also necessary that both agree to participate in the exchange, that is, that B agrees to help A profit from B’s personal resources. In strictly economic exchanges, there is typically an immediate, reciprocal compensation which makes the nature of the exchange self-evident. In the case of social capital, the conditions which make the exchange possible are not all that obvious. Without any immediate compensation, the conditions under which B agrees to enter into such an exchange with A often remain obscure. This problem may be partially resolved by theories of social practices (Bourdieu 1972, 1980) or of the gift relation (Mauss 1973 [1924]; Godbout 1992; Titmuss 1970), which would nonetheless need to be developed in such a way as to take into account the particular form of exchange involved in the production and reproduction of social capital.

It appears then that social capital contains its own particularities in relation to other forms of capital. These include certain difficulties in specifying the presence and the value of social capital in the absence of any clear institutionalization and objectification of this form of capital. To clarify these issues, further theoretical development and empirical studies are needed.

CONCLUSION

We have argued in this article that the usual ways of defining social capital in terms of its functions and effects have led to theoretical confusion not only between social capital and its effects but also between social capital and concepts such as norms and trust. Approaches which understand the genesis of social capital to lie in the participation of individuals in social networks, furnish a better framework for analysis in that they permit the distinction of social capital from its effects, and allow for the identification of specific processes by which social capital is produced.

We have argued here that social capital be defined as those resources potentially accessible by a social agent through the maintenance, development and intentional utilization of his or her social relations. Moreover, we proposed a further theorization of the concept of social capital via the more encompassing concept of capital in general, which provides some basis for understanding its dynamics and links to other forms of capital. Our main conclusion is that the social form of capital possesses the general characteristics of capital, and that as a resource, it produces effects mainly through its conversion to other forms of capital. This approach, while still posing considerable challenges for empirical research, at the very least establishes a link between the structural elements of social capital as a resource, and the actions that must be undertaken to realize its potential.

Finally, if the concept of social capital is to be a useful analytical tool, this will occur only in so far as it constitutes a specifically social form of capital. Treating it as anything else would be simply an exercise in renaming well-known characteristics of social life, such as norms and trust, that have already been conceptualized with much greater clarity. The usefulness of the concept, then, lies in its providing a new reading of social relations, showing how they constitute capital, and outlining the links that exist between them and other forms of capital, particularly economic and cultural.

ENDNOTES

¹ The meaning generally given to the concept of capital in the Marxist tradition is different from how it is used here. In the Marxist tradition, capital is sometimes used as a synonym for the bourgeoisie or those who hold the means of production, as in the expression, labour and capital — and is at other times used to designate a specific social system based on the social relations specifically produced by (economic) capital. When the concept of capital is used to mean resources, this is not very different from the way it is traditionally used in economics: i.e., it is limited to different forms of “economic” capital.

² Following Becker (1964), economists have been using the concept of human capital where Bourdieu and other sociologists tend to refer to cultural capital. Human capital as developed by Becker refers to a specific form of cultural capital as interpreted by Bourdieu: i.e., institutionalized cultural capital. The concept of cultural capital put forward by Bourdieu has the advantage of encompassing a much broader reality, including “dispositions” acquired by individuals (i.e., tendencies or inclinations which are not innate, but socially generated), and which may or may not be recognized via institutional mechanisms. Some confusion nonetheless surrounds the difference between cultural capital and human capital and a number of authors tend to confound the two. For more in-depth discussion of the difference between them, see Bourdieu (1979).

REFERENCES

- Baron, James N. and Michael T. Hannan. 1994. "The Impact of Economics on Contemporary Sociology". *Journal of Economic Literature* 32:1111-1146.
- Becker, Gary S. 1964. *Human Capital a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research
- Bourdieu, Pierre. 1972. *Esquisse d'une théorie de la pratique. Précédé de trois études d'ethnologie kabyle*. Genève: Droz.
- . 1979. "Les trois états du capital culturel" *Actes de la recherche en sciences sociales* 30:3-5.
- . 1980a. "Le capital social : notes provisoires" *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31:2-3.
- . 1980b. *Le sens pratique*. Paris: Éditions de Minuit.
- . 1986. "The Forms of Capital". in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. edited by John G. Richardson. New York-Westport, Londres: Greenwood Press.
- Brown, David L. and Darcy Ashman. 1996. "Participation, Social Capital, and Intersectoral Problem Solving: African and Asian Cases" *World Development* 24:1467-1479.
- Burt, Ronald.S. 1992. *Structural Holes, The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1995. "Capital social et trous structuraux". *Revue française de sociologie* 36:599-628.
- Coleman, James S. 1987. "Norms as social capital". in *Economic imperialism : the economic approach applied outside the field of economics*. edited by Gerard Radnitzky and Peter Bernholz. New York: Paragon House Publishers.
- . 1988. "Social capital in the creation of human capital". *American journal of sociology* 94:95-121.

- . 1990. *Foundations of social theory*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.
- Degenne, A. I. Fournier, C. Marry and L. Mounier. 1991. "Les relations au coeur du marché du travail". *Sociétés Contemporaines* 8:75-98.
- Degenne, Alain and Michel Forsé. 1994. *Les réseaux sociaux*. Paris: Armand Collin.
- De Graaf, N D and H. D. Flap. 1988. "'With a Little Help from My Friends': Social Resources as an Explanation of Occupational Status and Income in West Germany, The Netherlands, and the United States". *Social Forces* 67:452-472.
- Durkheim, Émile [1893] 1991. *De la division du travail social*, Paris: Quadrige/PUF.
- Edwards, Bob and Michael Foley. 1997. "Social capital and the political economy of our discontent". *American Behavioral Scientist* 40:5.
- Evans, Peter. 1996. "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy". *World Development* 24:1119-1132.
- Flap, H. D. and N. D. De Graaf. 1986. "Social capital and attained occupational status". *Netherlands' Journal of Sociology* 22:145-161.
- Fox, Jonathan. 1996. "How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico." *World Development* 24:1089-1103.
- Fukuyama, Francis. 1995a. "Social capital and the global economy." *Foreign Affairs* 74:89-103.
- . 1995b. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Giddens, Anthony. 1984. *The constitution of society*. Cambridge: Polity Press.
- Godbout, Jacques T. 1992. *L'esprit du don*. Paris: La Découverte.
- Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak ties". *American Journal of Sociology* 78:1360-1380.
- . 1974. *Getting a Job, A study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press, 2nd edition, 1995.

- . 1982. "The Strength of Weak Ties : A Network Theory Revisited". in *Social Structure and Network Analysis*. edited by Peter V. Marsden and Nan Lin. Beverly Hills: Sage.
- Greeley, Andrew. 1997. "The Other Civic America : Religion and Social Capital". *American Prospect* 32:68-73
- Hadenius, Axel and Fredrik Ugglä. 1996. "Making Civil Society Work , Promotion Democratic Development : What Can States and Donors Do ?". *World Development* 24:1621-1639.
- Hanifan, Lyda J. 1916. "The rural school community center". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67:130-138
- Heller, Patrick. 1996. "Social capital as a product of class mobilization and state intervention: Industrial Workers in Kerala, India". *World Development* 24:1055-1071.
- Kawachi, Ichiro, Bruce P. Kennedy and Kimberly Lochner. 1997. "Long Live Community : Social Capital as Public Health" *American Prospect* 35:56-59.
- Kennedy, Bruce P. I. Kawachi D. Prothrow-Stith K. Lochner and V. Gupta. 1998. "Social Capital, Income Inequality, and Firearm Violent Crime". *Social Science and Medicine* 47:7-17.
- Langlois, Simon. 1977. "Les réseaux personnels et la diffusion des informations sur les emplois". *Recherches sociographiques* 18:213-246.
- Lévesque, Maurice and Deena White. 1999. "Le concept de capital social et ses usages". *Lien social et politiques* 41 : 23-33.
- Lin, Nan. 1982. "Social Resources and Instrumental Action". in *Social structure and network analysis*. edited by Peter V. Marsden and Nan Lin. Beverly Hills: Sage.
- . 1990. "Social Resources and social mobility : A Structural Theory of Status Attainment" in *Social Mobility and Social Structure*. edited by Ronald L. Breiger. New York: Cambridge University Press.
- . 1994. "Action, Social Resources, and the Emergence of Social Structure : A Rational Choice Theory". *Advances in Group Processes* 11:67-85.

- , 1995. "Les ressources sociales : une théorie du capital social." *Revue française de sociologie* 36:685-704.
- Lin, N. W. M. Ensel and J. C. Vaughn. 1981. "Social Resources and Strength of Ties : Structural Factors in Occupational Attainment". *American Sociological Review* 46:393-405.
- Marx, Karl. [1867] 1969. *Le capital, Livre I*. Paris: Garnier-Flammarion.
- Mauss, Marcel. [1924] 1973. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. in *Sociologie et anthropologie*. Paris: PUF.
- McLanahan, Sara and Gary Sandefur. 1994. *Growing Up with a Single Parent : What Hurts, What helps*. Cambridge: Harvard University Press.
- Minor Michael J. 1983. "New Directions in Multiplexity Analysis" in *Applied network analysis : a methodological introduction*, edited by Ronald S. Burt and Michael J. Minor, Beverly Hills : Sage Publications.
- Ostrom, Elinor. 1994. "Constituting social capital and collective action". *Journal of Theoretical Politics* 6:527-562.
- Portes, Alejandro and Patricia Landolt. 1996. "The Downside of Social Capital". *American Prospect* 26:18-21.
- Portes, Alejandro. 1998. "Social Capital : Its origins and Applications in Modern Sociology". *Annual Review of Sociology* 24, 1-24.
- Putnam, Robert D. 1993a. *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*. Princeton, N.J: Princeton University Press.
- , 1993b. "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". *American Prospect* 13:35-42.
- , 1995a. "Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America". *Political Science and Politics* 28:664-683.
- , 1995b. "Bowling alone: America's declining social capital." *Journal of Democracy* 6:65-78.
- , 1996. "The strange disappearance of civic America." *American Prospect* 24:34-48.

- Sandefur, Rebecca L. and Edward O. Laumann. 1998. "A Paradigm for Social Capital". *Rationality and Society* 10:481-501.
- Schiff, Maurice. 1992. "Social capital, labor mobility, and welfare". *Rationality and Society*. 4:157-175.
- Smart, Alan. 1993. "Gifts, Bribes, and Guanxi : A Reconsideration of Bourdieu's Social Capital". *Cultural Anthropology* 8:388-408.
- Sullivan, Robert S. and Jean-Pierre Bélanger. 1998. *Le capital social au Québec : revue de littérature et essai d'application à la réalité québécoise*. Montréal, Université de Montréal, Groupe de recherche sur les aspects sociaux de la prévention (GRASP).
- Tardos, Robert. 1996. "Some Remarks on the Interpretation and Possible Uses of the "Social Capital" Concept with Special Regard to the Hungarian Case." *BMS, Bulletin de Méthodologie Sociologique* 53:52-62.
- Titmuss, Richard M. 1970. *The gift relationship: from human blood to social policy*. London: Allen and Unwin.
- Woolcook, Michael. 1998. "Social capital and economic development : towards a theoretical synthesis and policy framework". *Theory and Society* 27:151-208.

D

DEUXIÈME PARTIE

CAPITAL SOCIAL ET DYNAMIQUE DE L'AIDE SOCIALE : UNE VALIDATION EMPIRIQUE DU MODÈLE

PRÉSENTATION

Les chapitres 1 et 2 ont fait un survol des courants théoriques relatifs aux réseaux sociaux d'une part, et au capital social d'autre part. Le chapitre 3, quant à lui, fait une synthèse des différents courants sur laquelle un modèle théorique du capital social a été développé.

Une des conséquences de la prolifération des définitions du capital social est qu'il en résulte une grande variété de mesures différentes ce qui limite fortement la capacité de faire des comparaisons entre les résultats de toutes ces recherches. Cette situation n'est pas étrangère au type de définitions dominantes. En mettant l'accent sur les effets supposés ou sur les fonctions attribuées au capital social on ne cherche moins à mesurer la ressource en elle-même que ses répercussions. Cette logique conduit à autant de mesures différentes qu'il y a de fonctions ou d'effets supputés. Dans ce contexte, on ne saurait se limiter à élaborer un autre modèle théorique du capital social qui ne ferait que s'ajouter aux approches existantes sans s'assurer qu'il permet de combler ces lacunes et de produire des résultats qui sont comparables, reproductibles et qui ne confondent pas la mesure du capital social et celle de ses effets.

Cette deuxième partie de la thèse a donc pour objectif de tester si le modèle proposé peut être appliqué de façon « utile » à l'étude d'un phénomène social. On parle ici de l'« utilité » du modèle, pour faire ressortir que l'objectif poursuivi ne vise pas uniquement

à identifier si le modèle « fonctionne » — s'il est applicable — mais aussi, à discerner s'il permet de produire des connaissances nouvelles qui n'étaient pas accessibles jusqu'à présent.

Pour opérer cette validation empirique, le cas de la participation à l'aide sociale a été choisi pour plusieurs raisons. Sur le plan méthodologique d'abord, le fait que la dynamique de l'aide sociale est fortement apparentée à la recherche d'emplois permet de puiser dans la riche tradition des études qui ont analysé le lien entre les réseaux sociaux et la recherche d'emplois. Comme le modèle du capital social fait appel lui aussi à la dynamique réticulaire, le choix de l'aide sociale s'avérait un choix logique pour construire une analyse sur des outils disponibles et qui ont fait leur preuve.

Par ailleurs, la dynamique de l'aide sociale est un domaine qui a été très largement examiné de façon empirique. On peut ainsi compter sur l'existence d'une grande quantité de résultats de recherche qui ont déjà jeté un éclairage significatif sur la dynamique de l'aide sociale. La comparaison avec un corpus bien établi est une des meilleures façons de contrôler si la conceptualisation du capital social proposée dans cette thèse permet effectivement de produire des connaissances nouvelles concernant un phénomène amplement analysé.

Cette partie est divisée en quatre chapitres. Le chapitre 4 présente le modèle d'analyse qui a été développé. Après une brève description du système de sécurité au Québec et des enjeux qui le traverse, il commence par exposer les modèles conceptuels traditionnels qui ont été produits pour rendre compte de la dynamique de la participation à l'aide sociale. Par la suite, le modèle d'analyse de la thèse est développé en intégrant les concepts et indicateurs utilisés dans les modèles traditionnels et les propositions relatives au capital social présentées au chapitre 3.

Le chapitre 5 présente le protocole de recherche qui a été utilisé. Le plan de recherche est d'abord exposé puis on aborde les stratégies de mesures en accordant une importance particulière à l'évaluation de la valeur du capital social selon les deux

Capital social et dynamique de l'aide sociale : une validation empirique du modèle

composantes définies au chapitre 3. Suivent la description de la population, la procédure de collecte et finalement les stratégies d'analyse.

Les chapitres suivants, 6 et 7, sont composés de deux articles. Le troisième article, *Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée*, vérifie la première proposition relative à la valeur du capital social, soit celle se rapportant à la composante structurelle. Le dernier article, *La mobilisation des réseaux sociaux pour la sortie de l'aide sociale* complète la démonstration en montrant le bien fondé de la deuxième dimension de la valeur du capital soit la composante dynamique.

4

CHAPITRE

LE CAPITAL SOCIAL ET LA DYNAMIQUE DE L'AIDE SOCIALE : UN MODÈLE D'ANALYSE

Ce chapitre est consacré à la construction du modèle conceptuel utilisé pour les analyses empiriques. Pour répondre aux objectifs de cette partie de la thèse le modèle d'analyse doit être en mesure de tester la validité du modèle du capital social et de cerner s'il permet de fournir des connaissances nouvelles relatives à la dynamique de l'aide sociale. Dans ce sens, il doit intégrer les connaissances déjà produites sur cette dynamique afin d'identifier s'il est en mesure d'en apporter de nouvelles. Bien que l'accent soit placé sur la sortie de l'aide sociale, de façon générale dans cette thèse on parle de la *dynamique de l'aide sociale* pour faire ressortir que la participation à l'aide sociale ne se résume pas en une expérience linéaire d'entrée et de sortie soumise aux aléas du marché du travail. Bien au contraire, le système d'aide sociale est au centre de plusieurs logiques sociales et économiques (marché et lois du travail, famille, programmes sociaux, etc.) qui font de l'expérience de l'aide sociale, une expérience *dynamique* qui ne peut être comprise dans toute sa complexité lorsqu'elle est appréhendée par le biais d'une vision statique et linéaire.

Le modèle d'analyse est construit en deux étapes. On présente d'abord les principales constructions conceptuelles qui sous-tendent les recherches « traditionnelles » en matière de dynamique de l'aide sociale. Ces modèles conçoivent l'expérience de l'aide sociale de façon diversifiée en mettant l'accent sur les dimensions financière, culturelle ou psycho-sociale de cette expérience. Tous font cependant une place plus ou moins importante à la notion de capital humain qui constitue la pierre angulaire de la recherche dans ce secteur. La deuxième étape consiste à faire la jonction entre l'influence présumée du capital social et les approches traditionnelles, ce qui conduit à la construction du modèle d'analyse empirique utilisé dans cette partie de la thèse.

Mais avant tout, et pour effectuer une mise en contexte, une courte section présente le système d'aide sociale québécois. Elle traite de ses origines, de son évolution et des principaux enjeux qui le traversent. L'objet central de cette thèse n'étant pas spécifiquement l'analyse de la dynamique de l'aide sociale, celle-ci n'étant retenue que comme un cas d'étude empirique pour mettre à l'épreuve le modèle du capital social, ce chapitre ne présente pas un examen détaillé du système de sécurité du revenu au Québec, seules les grandes lignes de l'évolution du régime sont tracées.

4.1 L'AIDE SOCIALE AU QUÉBEC : CONTEXTE ET ENJEUX

Le système de sécurité du revenu du Québec a été mis en place à l'automne 1970 lorsque la Loi sur l'aide sociale est entrée en vigueur. Cette loi est la résultante d'un cheminement relativement long initié par les travaux du Comité d'étude sur l'assistance publique (Comité Boucher) dont le rapport a été publié en 1963 (Comité d'étude sur l'assistance publique, 1963). Bien que la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social, mieux connue sous le vocable de Commission Castonguay-Nepveu, ait reçu le mandat d'examiner la question de la mise en place d'un régime de sécurité du revenu au Québec, la Loi sur l'aide sociale a été adoptée à l'automne 1969, précédant de deux années la remise du rapport de la Commission Castonguay-Nepveu portant sur le régime de la sécurité du revenu (Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social, 1971).

Dans son rapport, le Comité Boucher insiste pour que disparaisse la « notion inadmissible de charité publique » au profit de celle de « justice sociale », excluant tout arbitraire dans la distribution de l'aide sociale. Cette vision s'accompagne de l'affirmation du droit à l'aide, indépendamment des causes des besoins (Lesemann, 1981). C'est cette vision générale qui va présider à la mise sur pied du premier régime d'aide sociale au Québec, vision nettement moins audacieuse que le Régime général d'allocations sociales,

sorte de régime de revenu minimum garanti, qui sera proposé par la Commission Castonguay-Nepveu en 1971.

Dès son origine, le régime d'aide sociale poursuit deux objectifs. D'une part, assurer un revenu minimum de subsistance pour les personnes qui sont dépourvues de source de revenus autonomes et, d'autre part, favoriser l'insertion ou la réinsertion des prestataires sur le marché du travail, dans l'objectif de leur fournir les moyens d'une prise en charge autonome de leur besoin financier.

Les modalités rattachées au régime d'aide ont toutefois varié dans le temps, mettant davantage l'accent sur l'un ou l'autre de ces objectifs, selon les périodes et la conjoncture politico-économique. On est ainsi passé d'un système qui, à l'origine, comporte principalement des mesures dites « passives » orientées principalement vers le soutien du revenu, à un système qui accorde de plus en plus d'importance aux mesures dites « actives » visant à soutenir ou à contraindre les prestataires pour qu'ils s'engagent dans une démarche qui doit les conduire à l'intégration au marché du travail. C'est dans cette logique de développement de mesures « actives » que, à partir de 1984, le ministère de la Sécurité du Revenu (MSR) met sur pied les premières mesures actives destinées d'abord aux moins de 30 ans et qui furent ensuite étendues à l'« ensemble » des prestataires avec la réforme de 1989 (Duclos *et al.* 1996; MSR, 1996a).

Ces mesures sont principalement de deux ordres. D'une part, une série de programmes qui visent à apporter un soutien pour l'insertion en emploi et qui se traduisent par différentes interventions de formation ou de développement des habiletés dans la recherche d'un emploi. Ces mesures sont généralement de courte durée et, dans certains cas, peuvent être dirigées vers des clientèles très vastes, comme c'est le cas du programme AGIR (Activités de groupe pour l'intégration par la recherche d'emploi) introduit en 1995. L'autre approche, connue sous le vocable de développement de l'employabilité, vise à augmenter la capacité des individus à accéder à un emploi en augmentant leur capital humain (par exemple, les mesures Rattrapage scolaire et Retour aux études post-secondaires pour les

chefs de famille monoparentale et, dans une moindre mesure, le programme Stage en milieu de travail) ou leurs « habiletés au travail » (programme qui tentent d'inculquer de « bonnes » habitudes de travail dont l'assiduité, la responsabilité) comme les programmes EXTRA et PAIE.

L'évolution politico-économique des années 1980 et 1990 a entraîné un développement de plus en plus important de ces mesures actives. Par contre, le constat d'échec relatif de ces approches, du point de vue de leur capacité à produire une insertion ou une réinsertion durable sur le marché du travail, a contribué à jeter un doute sur leur pertinence et leur utilité (Brouillette *et al.*, 1988 ; Hamel *et al.* 1993 ; Lapierre *et al.*, 1995 ; MSR, 1996b ; Bouchard *et al.* 1996 ; McAll et White, 1996). Par ailleurs, le contexte économique et financier difficile du début des années 1990 a, jusqu'à récemment, produit des pressions nouvelles sur le système de sécurité du revenu. Le taux de chômage élevé et persistant au Québec, les transformations apportées au régime d'assurance-chômage et l'instabilité généralisée du marché du travail ont contribué au gonflement du nombre de prestataires inscrits à la sécurité du revenu au début des années 1990. Ainsi, le nombre de personnes inscrites au système de sécurité du revenu passe de 600 000 à 800 000 de 1990 à 1995 (Bouchard *et al.*, 1996) impliquant en moyenne 480 000 ménages en 1995 ¹. Après un sommet de 815 000 prestataires et 485 000 ménages en février 1996, le nombre d'inscrits chute constamment pour atteindre 621 000 prestataires et 392 300 ménages en janvier 2000 ² ce qui constitue tout de même un niveau de participation à l'aide sociale extrêmement élevé se situant à près de 9% de l'ensemble de la population québécoise. Cette augmentation du nombre de prestataires jusqu'en 1996 a nécessairement eu des implications sur les charges financières

¹ Selon Pierre Fortin, membre du Comité externe de réforme de la sécurité du revenu, cette augmentation serait attribuable aux trois quarts à l'évolution de la situation de l'emploi et au quart aux modifications à l'assurance-chômage.

² Ces données proviennent des statistiques mensuelles publiées par le ministère de la Solidarité Sociale et disponibles sur son site internet.

associées au régime. De 1988-89 à 1995-1996 la hausse des dépenses gouvernementales est de 76% passant de 2,3 à 4 milliards en dollars courants (Bouchard *et al.*, 1996, p. 13).

Cette augmentation de la population des prestataires est accompagnée d'une transformation des caractéristiques de cette population. En 1970, environ le tiers des chefs de ménage inscrits à la sécurité du revenu était considéré comme aptes au travail alors qu'en 1995 cette proportion est montée à près de 80% (Bouchard *et al.*, 1996, p. 14) pour redescendre cependant à 72% en janvier 2000³. En plus d'assurer un revenu de subsistance pour les personnes qui ne disposent pas d'un revenu suffisant sur une base autonome pour des raisons de santé ou d'inaptitudes relatives au travail, le système de sécurité du revenu, par l'évolution des caractéristiques des prestataires est donc devenu un régime qui incorpore une partie importante de la main-d'oeuvre qui ne participe pas ou difficilement au marché du travail et se trouve ainsi incapable de subvenir à ses besoins.

Ce survol de l'évolution globale du niveau de participation à l'aide sociale et des caractéristiques des inscrits masque cependant une réalité importante qui a trait à la diversité des expériences de l'aide sociale. Ainsi, certaines personnes font un passage de courte durée à la sécurité du revenu alors que d'autres y séjournent pour de longues périodes, voire leur vie durant⁴. Comment expliquer cette situation ? Quels sont les facteurs ou les ressources qui favorisent ou non la sortie de l'aide sociale ? de quelle façon les personnes peuvent-elles mettre à profit les ressources auxquelles elles ont accès afin d'atteindre une autonomie à l'égard de l'aide sociale ? La section suivante fait un survol des modèles traditionnels qui

³ Il faut noter que cette évolution est peut-être sur-estimée. En effet, il est probable que les critères et pratiques définissant les « aptes » et les « inaptes » ont pu évoluer avec le temps. Bien qu'il ne semble pas exister de recherche abordant cette question, si on considère que le statut d'« inaptes » donne droit à certains privilèges de nature financière et que les politiques se sont faites de plus en plus restrictives de ce point de vue, particulièrement depuis le début des années 1980, on peut faire l'hypothèse d'un resserrement des pratiques sinon des critères qui ont pu réduire l'accès à ce statut financièrement plus avantageux pour les inscrits et financièrement plus lourd pour l'État.

⁴ Entre 1979 et 1993, 56% des demandes ont duré moins d'un an, mais les demandes de plus longue durée sont toujours majoritaires à un moment donné ce qui implique que la majorité des dépenses est associée à ces demandes (Duclos *et al.* 1996).

ont été développés pour comprendre la dynamique de l'aide sociale auxquelles ces différentes questions renvoient.

4.2 LES MODÈLES TRADITIONNELS DE LA DYNAMIQUE DE L'AIDE SOCIALE

À la suite de Bane et Ellwood (1994), on peut regrouper les principaux modèles conceptuels de la dynamique de l'aide sociale dans trois courants. Le modèle dominant est celui du « rational choice » qui suggère que les individus prennent des décisions en examinant les différentes alternatives qui leur sont offertes, et choisissent l'option qui correspond le mieux à leur intérêt. Dans ce modèle, on s'attend à ce que la décision de la participation à l'aide sociale soit fonction du niveau des bénéfices associés à l'aide sociale en regard d'autres modalités de subsistance, notamment la participation au marché du travail. Les personnes auront ainsi tendance à s'inscrire dans la modalité qui est la plus rentable d'un point de vue financier. Selon les recherches, on tient compte d'un plus ou moins grand nombre de facteurs définissant les bénéfices associés à l'aide sociale — les prestations directes mais aussi les avantages indirects tel que la gratuité de certains services de santé, des prestations spéciales à l'égard des enfants, etc. — et les bénéfices associés à la participation au marché du travail — le salaire et autres avantages, en retirant toutefois les dépenses reliées au travail et, dans certains cas, la perte de bénéfices associés à l'aide sociale, notamment les services de santé. Essentiellement, les explications par le « rational choice » sont centrées sur l'idée que les individus réalisent — de façon implicite ou explicite — une analyse coût-bénéfice des différentes situations auxquelles ils sont confrontés, et que le résultat de cette analyse détermine la décision de la participation ou non au système d'aide sociale.

Dans le cadre de cette approche le capital humain joue un rôle déterminant. On considère en effet que les difficultés qu'éprouvent certaines personnes à intégrer le marché

du travail sont associées à un déficit de capital humain qui entrave cette intégration en emploi. De plus, disposant de peu de capital humain, les personnes ne peuvent espérer un revenu de travail suffisamment élevé pour assurer leur subsistance, la participation à l'aide sociale apparaît alors comme un choix *rationnel* pour elles. C'est d'ailleurs cette importance accordée au capital humain qui a conduit au développement de nombreux programmes de développement de l'employabilité visant à favoriser ou rendre possible, d'un point de vue financier, cette insertion au marché du travail ⁵.

Nombreuses sont les critiques qui ont été apportées à cette approche. D'une part le modèle ne tient pas toujours compte des coûts reliés au changement de statut et à la logique administrative des systèmes qui induisent une certaine inertie dans la prise de décision. Par exemple, le fait de quitter le système d'aide sociale entraîne souvent une période d'absence totale de revenus, ce qui peut difficilement être assumé par les personnes. Par ailleurs, et ceci est plus important, plusieurs recherches ont montré que les personnes tiennent compte du niveau de risque ou d'incertitude associé à leur revenu pour en faire une appréciation. Un emploi à faible salaire et instable, pourra être évalué négativement à cause des risques qu'il implique (Van Parijs, 1996 ; McLaughlin, 1991). Les personnes à faible revenu auraient ainsi tendance à privilégier des sources de revenu stables et prévisibles, ce que représente l'aide sociale, par rapport aux situations qui comportent une incertitude plus ou moins grande et des coûts associés à cette incertitude. Ceci n'implique pas nécessairement que les prestataires de l'aide sociale sont moins portés à prendre des risques que d'autres personnes, mais plutôt que leur situation précaire comporte un coût plus important associé au risque. L'absence de marge de manoeuvre financière conduit ces personnes à des choix qui peuvent sembler conservateurs, mais qui illustrent cependant que, dans certaines circonstances, le choix le plus « rationnel » peut être différent du choix le plus rentable.

⁵ Un autre facteur sur lequel repose le développement de ce genre de programmes est l'idée que le simple transfert de ressources financières, considéré comme une mesure passive, ne suffit pas à solutionner le *problème* des inscriptions à l'aide sociale et qu'il faut donc développer des mesures « actives » pour aider les prestataires à recouvrer un certain niveau d'autonomie (Moffitt, 1992).

Une autre limite de cette approche réside dans l'importance très grande qui est accordée à la sortie du système d'aide sociale par le biais de l'insertion au marché du travail. Or, plusieurs recherches ont montré qu'il ne s'agit là que d'une modalité parmi d'autres de sortie du système (Bane et Ellwood, 1994 ; Blank et Ruggles, 1994 ; Harris, 1993, 1996 ; Stevens, 1994). De plus, ces recherches nous apprennent que l'insertion au marché du travail produit une autonomie à l'égard de l'aide sociale qui est souvent de moins longue durée que d'autres modalités, le mariage notamment.

Finalement, on peut s'interroger sur le bien fondé des prémisses sur lesquelles repose le modèle du « rational choice ». La question est de savoir si les personnes « font des choix » à partir d'une analyse coût-bénéfice des avantages strictement financiers associés à deux situations possibles. La réponse à cette question n'est pas univoque. S'il est évident qu'entre deux emplois équivalents les individus vont être portés à choisir le plus rémunérateur, toutes choses étant égales par ailleurs, cette logique, qui prévaut dans le cadre du marché du travail, n'est pas nécessairement transposable en dehors d'un fonctionnement de marché. Dans de nombreuses situations, des considérations non financières sont impliquées dans la prise de décision. Cette dimension est particulièrement importante dans le cas des femmes qui font entrer dans la balance leur rôle de mère en regard de leur rôle de travailleuse. Un autre exemple est constitué des personnes qui accordent une très grande importance à un choix de carrière — dans le domaine artistique notamment — même s'il s'avère que ce choix est plutôt « irrationnel » d'un point de vue financier.

Le deuxième modèle met l'accent sur le sentiment de contrôle que les individus possèdent en regard d'objectifs à atteindre (*expectancy model*, voir Atkinson 1964 ; Gurin et Gurin 1970). Cette approche suggère que les individus agissent dans un certain sens, seulement s'ils « espèrent » pouvoir atteindre un objectif. Ce modèle met l'accent sur deux éléments fondamentaux : la confiance ou l'estime de soi et le sentiment de contrôle sur sa vie. Dans ce modèle, la « dépendance » à l'égard de l'aide sociale est la résultante d'une perte de confiance et d'estime de soi — à la suite, par exemple, d'échecs répétés sur le

marché du travail ou encore dans le système d'éducation — et d'un sentiment de perte de contrôle sur sa vie, c'est-à-dire que, au fur et à mesure que les échecs s'accumulent, certains individus auraient tendance à perdre le sentiment de contrôle sur leur vie, à considérer qu'ils ne pourront jamais sortir du système de sécurité du revenu, etc.

Dans le cadre de ce modèle, on s'attend à ce qu'il y ait une relative indépendance entre la situation du marché du travail, ou la situation économique au sens large, et le taux de participation à l'aide sociale puisque les causes de cette dernière résident dans des facteurs individuels relativement indépendants de la conjoncture extérieure. De plus, ce modèle prévoit un taux de récidives important et une augmentation de la durée des périodes de récidive avec le temps. En effet, chaque échec devrait contribuer à accentuer le problème de l'estime de soi et, ce faisant, produire un accroissement de la dépendance.

Ce modèle a été fortement critiqué en cela que la théorie ne fournit pas de définitions très précises de ce qu'est la perte de contrôle ou le manque d'estime de soi. De plus, le statut de ces facteurs en regard du système d'aide sociale n'est pas très clair. Par exemple, l'élimination de l'aide sociale, ou l'obligation de participer à des programmes de « workfare » donneraient-ils du contrôle aux personnes ? favoriseraient-ils l'augmentation de l'estime de soi ? (Bane et Ellwood, 1994). Par ailleurs, cette approche n'a pas su clairement faire une distinction entre la situation des inscrits à la sécurité du revenu et la situation des personnes qui ne le sont pas. Toutes ces imprécisions rendent la vérification du modèle difficile, car les résultats sont fonction des différentes définitions utilisées, qui elles-mêmes varient d'une recherche à l'autre. Finalement, ce modèle ne peut pas expliquer certaines tendances observées empiriquement dans la dynamique de l'aide sociale, comme la variation des niveaux de participation étroitement associés aux fluctuations des taux de chômage (Fortin et Séguin, 1996).

Le troisième modèle fait intervenir des éléments culturels comme explication principale de la participation à l'aide sociale. Le modèle culturel suggère que la participation est associée à des valeurs ou à une « culture de la pauvreté » qui se développe lorsque des

individus désavantagés et vivant dans une même unité géographique (un quartier par exemple) ont peu de contacts avec la société « dominante ». La culture de la dépendance qui se développerait dans ces circonstances implique que les individus sont amenés à considérer le recours à l'aide sociale comme un mode de vie légitime et valorisé. Avec le temps, la valorisation de la participation au marché du travail (labor force attachment) décroîtrait et le recours à l'aide sociale deviendrait un mode de vie acceptable. C'est en ce sens que l'on a parlé de sous-culture de la pauvreté (Rainwater, 1987).

Le moteur de la création de cette sous-culture est la concentration d'une population qui a subi des échecs répétés dans une même unité géographique constituant ainsi un groupe « marginal ». Cela explique l'importance qu'on a accordé à l'effet du quartier ou du voisinage sur le développement ou la reproduction de cette sous-culture, particulièrement à l'effet sur les jeunes (Brooks-Gunn *et al.*, 1993 ; Jencks et Mayer, 1990).

Du point de vue de l'aide sociale, l'influence du quartier ou du voisinage s'exercerait par le biais de deux mécanismes. D'une part la stigmatisation liée à l'aide sociale serait réduite⁶ dans les milieux où le recours à l'aide sociale est très répandue. D'autre part, la concentration de personnes à l'aide sociale dans un même milieu réduirait les alternatives au système. Dans un quartier où la plupart des personnes sont actives sur le marché du travail, les contacts, les opportunités pour obtenir un emploi seraient généralement plus fréquentes que dans des quartiers composés principalement de prestataires de l'aide sociale (Wilson, 1987, 1989 ; Osterman, 1991)

Cette approche accorde aussi une grande importance à la transmission intergénérationnelle de la dépendance : les enfants qui grandissent dans ces milieux subiraient de fortes

⁶ Il semble y avoir un effet important de la stigmatisation associée à l'aide sociale. Moffitt (1983) par exemple, attribue à ce facteur le fait que seulement une partie — entre 45% et 70% — des personnes qui ont accès à l'aide sociale s'y inscrivent effectivement. Il explique cette sous-participation par la volonté des individus de se soustraire à la stigmatisation liée au statut d'assisté social.

influences à la fois de leur famille et de leur entourage pour adopter les valeurs du milieu, ce qui contribuerait à la reproduction et au renforcement de cette « sous-culture ».

À l'intérieur de ce modèle culturel, on peut identifier deux courants majeurs. Le premier, plus structurel, met l'accent sur le développement des ghettos et sur les conditions de leur création comme source du « problème ». Wilson (1987, 1989) suggère que les ghettos se sont formés suite à une substitution de population. Les classes moyennes ont eu tendance à quitter les centres urbains et ont été remplacées par des populations plus défavorisées. De ce point de vue, la culture de la pauvreté est l'effet des transformations structurelles de l'économie qui ont eu des conséquences démographiques sur certains quartiers en favorisant la concentration de populations homogènes qui partagent les mêmes caractéristiques de pauvreté. En bref, les modifications de la structure économique ont entraîné des mouvements démographiques qui ont produit le ghetto qui, à son tour, est le producteur de la sous-culture de la pauvreté.

Un autre courant s'inscrit dans une logique inverse. Le système d'aide sociale en lui-même produirait de la « dépendance » contribuant ainsi au développement d'une culture de la pauvreté qui a tendance à être transmise d'une génération à l'autre et donc à accroître le nombre de prestataires (Murray, 1984 ; Mead, 1986 ; Gilder, 1982). Dans cette optique, on considère que la formation des ghettos est la résultante de cette culture : ce sont les pauvres, ceux qui partagent la culture de la pauvreté, qui, en se regroupant dans un même quartier, produisent le ghetto. Dans le premier courant, le recours à l'aide sociale est associé à une culture de la pauvreté qui est la résultante des transformations socio-économiques structurelles, dans le second, le système d'aide sociale lui-même contribue à produire les conditions culturelles de son usage.

Dans le cadre du modèle culturel on s'attend à une dépendance de long terme et à une stabilité de la population à l'aide sociale puisque la participation au régime est liée à la concentration de la pauvreté, à la transmission intergénérationnelle, à l'adoption d'une culture de la pauvreté, etc. toutes choses qui comportent une grande stabilité et qui induisent

des comportements qui tendent à produire ou à renforcer la légitimité du recours à l'aide. Le profil de participation dressé par cette approche est donc relativement statique, car ce sont les comportements culturels, les valeurs, qui conduisent à l'aide sociale et y maintiennent.

Les critiques adressées à l'endroit de ce modèle sont nombreuses. Ainsi, on a fait remarquer que la pauvreté et le recours à l'aide sociale aux États-Unis ne sont pas des phénomènes concentrés dans les ghettos. Au contraire, ils sont répandus sur tout le territoire, les ghettos ne représentent qu'une faible partie de la pauvreté et ne regroupent qu'une faible proportion des inscrits à l'aide sociale (Bane et Ellwood, 1994). Par ailleurs, les recherches qui ont tenté d'évaluer les effets du voisinage sur la « performance » des enfants, la santé, la pauvreté ou la participation à l'aide sociale, présentent des résultats variés et souvent contradictoires (Brooks-Gunn *et al.*, 1993 ; Crane, 1991 ; Corcoran *et al.*, 1985 ; Datcher, 1982 ; Osterman, 1991 ; Moffitt, 1994 ; Robert, 1998, 1999). Jencks et Mayer (1990), dans une importante revue sur la question, concluent que les effets sont probablement existants mais qu'ils sont très faibles dans la plupart des cas, ne pouvant expliquer de façon significative ni le maintien de la pauvreté, ni les taux de participation à l'aide sociale.

Par ailleurs, plusieurs autres arguments peuvent être invoqués en faveur d'une prise de distance à l'égard de l'« effet ghetto ». En effet, il n'y a pas de raison de croire que les réseaux sont restreints aux relations qui se nouent à l'intérieur du quartier, du voisinage, etc. (Fischer, 1982 ; Wellman, 1982). À l'exception des rares individus complètement renfermés dans un ghetto, la plupart des personnes entretiennent des relations de différents types qui les mettent en contact avec des personnes qui n'habitent ni le même quartier, ni la même ville, etc. Ces relations ont potentiellement un pouvoir d'influence plus important que les relations de voisinage, qui elles ne sont pas nécessairement des relations « actives ». De plus, on sait que les relations sociales non institutionnelles que les individus entretiennent ont une très forte tendance à s'établir sur le principe de l'homophilie, c'est-à-dire à réunir des personnes qui partagent des caractéristiques socio-économiques et des statuts sociaux similaires (Degenne et Forsé, 1996 ; Scott, 1991 ; Wasserman et Faust, 1994). Ce principe

comporte diverses conséquences. Pour les personnes qui résident à l'intérieur d'un ghetto, les relations qu'elles entretiennent vont tendanciellement se nouer sur la base d'un statut social partagé, bien davantage que sur une base résidentielle. *A contrario*, les personnes qui, tout en possédant un statut social bas — être prestataire d'aide sociale, par exemple — habitent un quartier de classe moyenne vont posséder un réseau de relations sociales qui, selon toute vraisemblance, va être constitué de personnes qui vivent à l'extérieur de leur quartier. En somme le présumé « effet ghetto » repose sur l'erreur de faire correspondre trop étroitement les réseaux sociaux d'influence et les lieux de résidence ⁷.

L'« effet ghetto » repose aussi sur le postulat implicite d'une grande stabilité résidentielle. Pour les personnes qui habitent depuis toujours au même endroit, ce présumé va de soi. Mais qu'en est-il pour les autres ? Quel est le milieu d'où proviennent les influences déterminantes : le milieu de vie pendant l'enfance ? le milieu où se situe la résidence actuelle ? le milieu de la plus longue période de résidence ? (Osterman 1991). Face à ces nombreuses limitations, tout porte à croire qu'il vaut mieux centrer l'investigation sur les sources d'influences multiples auxquelles les individus sont soumis, et ont été soumis par le biais des relations qu'ils entretiennent — par le biais de leurs réseaux sociaux —, que de restreindre l'exploration aux seuls effets du milieu de résidence.

Finalement, le modèle culturel implique une stabilité comportementale importante qui contraste avec la grande dynamique des comportements relatifs à l'usage de l'aide sociale. En effet, toutes les recherches qui se sont intéressées à l'étude de la dynamique des systèmes d'aide sociale — entrées, sorties et récidives — font ressortir une variété très grande des comportements et pratiques (Barrett et Cragg, 1995 ; Bane et Ellwood, 1994 ; Blank et Ruggles, 1994 ; Barrett, 1994 ; Duclos *et al.*, 1996 ; Gottschalk et Moffitt, 1994 ;

⁷ On pourrait pousser l'argument encore plus loin. En toute rigueur, dans les situations où il y a une forte correspondance entre les réseaux sociaux et le lieu de résidence — les membres du réseau habitent le même quartier que la personne observée, par exemple — on ne saurait attribuer l'influence exercée au lieu de résidence sans contrôler les effets de réseaux.

Goujon, 1995 ; Harris, 1993, 1996 ; Moffitt, 1992), ce qui détonne avec la vision statique de l'aide sociale véhiculée par le modèle culturel. Compte tenu des résultats de la recherche empirique sur la question, il est probable que le modèle culturel ne peut rendre compte que d'une très faible partie des expériences de participation à l'aide sociale (Bane et Ellwood, 1994 ; Harris, 1993).

Cet examen des trois modèles traditionnels qui ont été développés pour comprendre la dynamique de l'aide sociale montre qu'aucun d'eux ne peut, à lui seul, rendre compte de cette dernière. Toutefois, on ne peut conclure à l'inutilité de l'un ou l'autre. En effet, on peut trouver plusieurs exemples particuliers qui cadrent bien avec chacun d'entre eux. Cette situation conduit à deux constats.

Tout d'abord, il est probable que chaque modèle s'applique plus ou moins parfaitement à des groupes de prestataires différents. Plusieurs recherches, notamment celle qui se sont intéressées à l'analyse de la dépendance induite par la participation au système de sécurité du revenu font ressortir l'hétérogénéité des prestataires (Blank, 1989 ; Gottschalk et Moffitt, 1994). Il se peut que cette hétérogénéité soit construite à la fois sur des caractéristiques particulières des individus et sur des modes diversifiés d'utilisation de l'aide sociale. Cette situation pourrait expliquer le fait que chaque modèle permet de rendre compte d'une certaine partie de la dynamique de l'aide sociale et non de son intégralité.

Le deuxième constat a trait à l'absence quasi totale des ressources inscrites dans les réseaux sociaux comme facteur contributif à la dynamique de l'aide sociale dans ces différents courants. Cette absence est évidente pour les modèles du « rational choice » et le « expectancy model ». En ce qui concerne le modèle culturel, bien qu'il intègre des effets potentiels de voisinage et d'environnement social — effets dont la recherche empirique a montré qu'ils ne sont pas si importants que la théorie le prévoit — comme on vient de le voir, on aurait tort de considérer ces facteurs comme équivalents aux ressources associées à la participation à des réseaux sociaux. Cette absence est d'autant plus étonnante que l'utilité des réseaux sociaux dans la recherche d'emploi — qui est la façon privilégiée de

s'affranchir de l'aide sociale dans tous ces courants — est une réalité établie depuis déjà très longtemps, comme on l'a montré au chapitre 2.

La section suivante intègre le facteur « capital social », tel qu'il a été défini précédemment c'est-à-dire des « *ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux* », aux différents facteurs utilisés dans ces modèles traditionnels.

4.3 CAPITAL SOCIAL, CAPITAL HUMAIN ET FACTEURS INDIVIDUELS : UN MODÈLE D'ANALYSE DE LA DYNAMIQUE DE L'AIDE SOCIALE

Jusqu'à présent les recherches portant sur l'expérience et la dynamique de l'aide sociale ont surtout été centrées sur l'examen de deux types de ressources dont disposent ou non les individus. D'une part, un déficit de ressources financières qui les conduit à la participation à l'aide sociale, d'autre part un déficit de capital humain qui, en étant à l'origine de la non participation au marché du travail, produit les conditions de ce déficit financier. La position adoptée ici est différente.

Elle repose sur l'hypothèse que les ressources dont disposent les individus sont formées, entre autres ⁸, du capital auquel ils ont accès, ce capital comprenant trois composantes : financières, culturelles ⁹ et sociales. Ces ressources peuvent être utilisées par

⁸ Les ressources dont disposent les individus ne se réduisent pas au seul capital, d'une forme ou d'une autre. Au chapitre 3, le modèle du capital social développé dans l'article *Social Capital : Theoretical Developments* présente les conditions sous lesquelles une ressource peut être considérée comme du capital. Parmi les ressources qui ne correspondent pas aux conditions de constitution du capital on retrouve, par exemple, le fait d'être né dans une famille, dans un pays, ou un environnement favorisés, certaines aptitudes physiques déterminées à la naissance, etc. en fait l'ensemble des ressources qui ne découlent pas d'un investissement de la part des agents et pour lesquelles il n'existe aucun mécanisme d'échanges permettant sa valorisation.

⁹ Il faut préciser que, plutôt que de traiter de capital culturel, concept développé principalement par Bourdieu (1979), et qui renvoie à l'ensemble des connaissances, aptitudes et dispositions que possèdent un individu, l'analyse présentée dans cette thèse est restreinte au capital humain. Le concept de capital humain, issu principalement des travaux de Becker (1964), peut être considéré comme une composante du capital culturel, restreinte cependant aux seules dimensions « observables » du capital culturel comme la scolarité, les compétences,

des agents qui, disposant de caractéristiques particulières et agissant dans un contexte et à partir d'un positionnement social donné, peuvent accéder à différentes places ou statuts dans l'espace social. La nature et l'ampleur des ressources disponibles, ainsi que la façon dont ces ressources sont utilisées, contribuent fortement au positionnement social des individus. C'est dans ce cadre général que s'inscrit le rapport entre le capital social et la sortie de l'aide sociale.

Le modèle d'analyse présenté dans cette section est orienté vers une réponse à la question suivante : *le capital social, tel que défini et modélisé dans la première partie de la thèse, peut-il avoir une influence sur la sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée de l'aide sociale ?*

À partir d'une analyse de la situation de deux groupes de personnes ayant été prestataires de l'aide sociale pendant au moins deux années consécutives, dont le premier est toujours inscrit et le second en situation d'« insertion précaire », l'analyse a pour objectifs d'identifier les facteurs qui distinguent les deux groupes du point de vue de la sortie de l'aide sociale. L'hypothèse principale est que le capital social dont disposent des prestataires d'aide sociale de longue durée est un facteur qui contribue à la sortie de l'aide sociale, et ce même lorsqu'on tient compte des effets respectifs du capital humain et des caractéristiques socio-démographiques et situationnelles des inscrits.

On aura compris que ce modèle ne suggère pas que les explications traditionnelles de la dynamique de l'aide sociale sont caduques, mais plutôt qu'elles sont incomplètes. Ainsi, il prend en compte la valeur relative du capital humain dans la caractérisation de l'expérience de l'aide sociale ainsi que les caractéristiques socio-démographiques et situationnelles des individus mais il ajoute la ressource que constitue le capital social. Le

certaines connaissances particulières, etc. L'analyse est limitée au capital humain pour tenir compte des études traditionnelles de la dynamique de l'aide sociale qui, comme on l'a vu, font une large place à cette ressource. Une extension de l'analyse à une mesure plus complète du capital culturel aurait interdit de tester l'effet du capital social en présence du capital humain tel qu'on le conçoit généralement. C'est pour cette raison que ce choix méthodologique a été effectué.

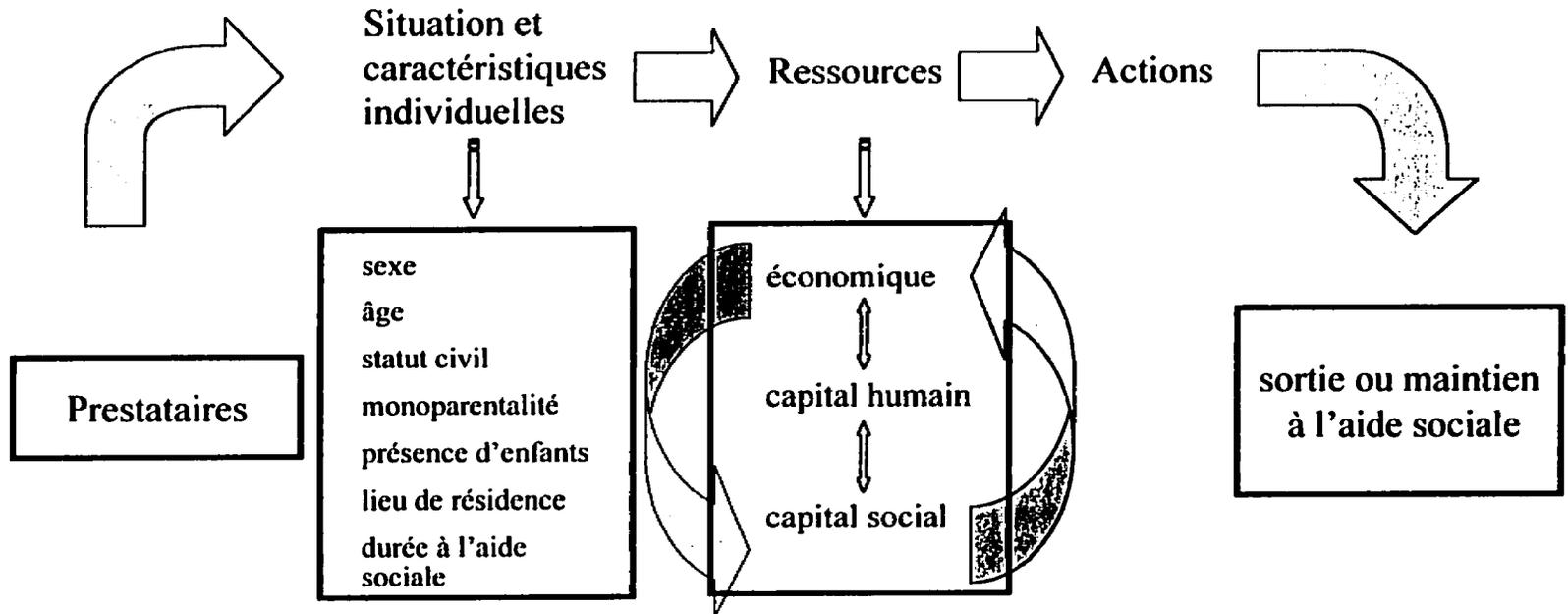
schéma présenté à la page suivante illustre le modèle d'analyse empirique qui va maintenant être décrit.

À la gauche du schéma on retrouve d'abord une personne fictive qui occupe une position sociale particulière — être prestataire de l'aide sociale — possède certaines caractéristiques individuelles, et est située dans un contexte social donné. Tous ces éléments structurels constituent une base à partir de laquelle la personne peut utiliser les ressources qui lui sont disponibles pour modifier ou non son positionnement social, c'est-à-dire quitter le système d'aide sociale ou maintenir sa participation.

Les caractéristiques individuelles comprises dans le modèle sont le genre et l'âge. Ces deux facteurs sont retenus parce qu'ils interviennent sur une des modalités principales de sortie de l'aide sociale qu'est l'insertion en emploi. On sait en effet que, selon leur âge, les individus ont une plus ou moins grande facilité à intégrer le marché du travail. Le genre, quant à lui, s'il n'est pas nécessairement associé à une plus grande difficulté à l'embauche, est un facteur qui influence grandement le type d'emplois accessibles et, bien souvent aussi, les conditions, notamment salariales, qui lui sont rattachées ¹⁰.

¹⁰ Les données disponibles ne permettent pas de tenir compte de l'état de santé des individus. Il faut noter cependant que la population observée est considérée « apte au travail » selon les critères de la Sécurité du revenu.

Figure 1: L'influence du capital social dans la dynamique de l'aide sociale



Les caractéristiques contextuelles retenues sont : la situation de vie mesurée par l'état civil et la monoparentalité, la présence d'enfants et le lieu de résidence. Le statut civil peut avoir une influence sur la sortie de l'aide sociale de deux manières. D'une part, le fait d'être marié ou d'avoir un conjoint ou une conjointe augmente le niveau des prestations versées par la sécurité du revenu. D'une autre côté, cette situation peut aussi impliquer des besoins financiers plus grands exerçant ainsi une contrainte sur l'insertion en emploi, entre autres, sur le plan de l'exigence salariale. Par ailleurs, le statut civil peut aussi potentiellement intervenir sur un plan plus subjectif. La présence ou l'absence d'un conjoint ou d'une conjointe peut constituer une motivation pour la sortie de l'aide sociale ou, au contraire, pour le maintien de la participation.

La question de la monoparentalité est plus délicate. Charette et Meng (1994) se sont intéressés aux déterminants de la participation des femmes chefs de familles monoparentales au système de sécurité du revenu. À partir d'un vaste échantillon de 5790 femmes tiré du Labour Market Activity Survey de 1989, ils ont montré que la décision de l'inscription au système de sécurité du revenu est une décision basée sur des considérations économiques en regard des possibilités financières offertes par la participation au marché du travail, rejoignant en cela les conclusions de plusieurs recherches américaines portant sur le même sujet (Harris, 1993, 1996 ; Moffitt, 1992, 1994 ; Stevens, 1994 ; Bane et Ellwood, 1994)¹¹.

¹¹ Compte tenu des particularités du système de « welfare » américain, la plupart des recherches dans ce domaine sont orientées exclusivement vers les femmes monoparentales, la plupart du temps chefs de ménage. Rappelons que le système d'aide sociale américain qui existait au moment de ces recherches, le AFDC (Aid to Families with Dependent Children) s'adresse presque exclusivement aux femmes sans conjoint, ayant des enfants de moins de 18 ans. Il existe un autre programme le AFDC-UP (Aid to Families with Dependent Children for Unemployed Parent) qui s'adresse aux couples avec enfants de moins de 18 ans. À première vue ce programme rejoint une population dont les caractéristiques sont semblables à celles visées par les programmes canadiens. Cela dit, les critères d'admissibilité très stricts au AFDC-UP et le fait qu'il n'est pas offert dans tous les états fait en sorte que peu de personnes y ont accès ce qui contribue à le distinguer très nettement des programmes canadiens. La faible population rejointe par AFDC-UP explique en partie que très peu de recherches ont porté sur ce programme (Hoynes, 1996). Du point de vue de la recherche, il y a 2 implications à cette situation : 1) les comparaisons avec les études américaines sont toujours difficiles compte tenu des différences entre le système américain et celui du Canada (et ce même si souvent les tendances observées dans les recherches des deux côtés de la frontière sont similaires) ; 2) l'obligation de la présence d'enfants de moins de 18 ans, implique que le système américain est à durée limitée, l'avance en âge des enfants conduit à une sortie automatique du système alors que les régimes

Pour cette population de femmes monoparentales, ils évaluent qu'une augmentation des prestations de l'ordre de 10% pourrait accroître de 3% le niveau des inscriptions. De plus la recherche conclut que pour les femmes monoparentales, il n'y a pas de lien très direct entre le taux de chômage et la participation à l'aide sociale. Au Québec, Duclos *et al.*, (1996) ont aussi identifié cette moins grande influence des variations du taux de chômage sur la participation des femmes monoparentales à l'aide sociale. Pour cette catégorie de personnes, le facteur déterminant semble davantage être la dynamique entre les bénéfices de l'aide sociale et ceux potentiellement obtenus par le biais des emplois disponibles. Par ailleurs, Dooley (1995), à partir des données du Survey of Consumers Finance (SCF), a montré que les femmes monoparentales forment un des groupes qui a vu leur taux d'inscription à l'aide sociale chuter le plus entre 1973 et 1991. Un des phénomènes qui a produit cette évolution est l'augmentation continue de l'offre de travail de la part des femmes monoparentales pendant cette période (Dooley, 1994). Moffitt (1992) rapporte aussi, mais pour les États-Unis, une offre de travail plus importante de la part des femmes monoparentales que pour les femmes mariées.

Selon les connaissances disponibles il ne semble pas y avoir un effet très systématique de la monoparentalité sur la propension à la participation à l'aide sociale. Même si les familles monoparentales sont sur-représentées à l'aide sociale, et que la conjoncture du marché du travail ne semble pas jouer de la même manière sur le taux d'inscription de ce groupe, il n'en demeure pas moins que dans le même mouvement ce groupe participe de plus en plus au marché du travail et a réduit son niveau d'inscription au fil du temps. Par ailleurs il faut noter que les recherches qui viennent d'être présentées, comme la plupart des recherches qui ont étudié la monoparentalité dans le contexte de l'aide sociale, ne font pas

canadiens sont limités par l'âge normal de la retraite ce qui signifie que, potentiellement, les personnes peuvent demeurer plus longtemps à l'intérieur du système. Ces différences sont particulièrement importantes dans le cas des recherches relatives à la dépendance induite. Ajoutons aussi que la récente réforme américaine, instituée par le Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act de 1996, limite encore davantage la durée potentielle à l'aide sociale.

une distinction entre l'effet spécifique de la condition de monoparentalité et la présence d'enfants, comme si ces deux situations étaient indifférenciées. Ce problème est discuté plus loin.

La présence d'enfants dans le ménage est perçue comme un facteur qui peut influencer positivement l'inscription à l'aide sociale. Deux processus expliqueraient cette relation. D'une part, la charge financière directe qu'implique la présence d'enfants, d'autre part la charge financière indirecte qui est associée aux besoins de garde lorsqu'un parent seul, ou les deux parents, participent au marché du travail.

Sur le plan des coûts directs, le problème provient du fait que le revenu tiré d'un emploi est indépendant des besoins financiers des ménages alors que, le plus souvent, les systèmes d'aide sociale prévoient des suppléments aux prestations pour prendre en considération les charges financières reliées à la présence d'enfants. Pour les inscrits, cette situation implique la nécessité d'obtenir un revenu d'emploi supérieur pour combler la perte des prestations. Les coûts indirects, soit les frais devant être engagés pour la garde d'enfants, accentuent encore l'écart potentiel entre les prestations reçues de l'aide sociale et les revenus pouvant être touchés par le biais d'un emploi.

Cette situation a été identifiée comme un problème majeur par le Comité externe de réforme de sécurité du revenu (Bouchard *et al.* 1996, Fortin et Séguin, 1996) et a conduit à des recommandations visant à « sortir les enfants de l'aide sociale ». Celles-ci ont été retenues dans les réformes subséquentes, ce qui a conduit au développement d'un programme d'allocation familiale « plus généreux » et au retrait des suppléments relatifs aux enfants versés par l'aide sociale. Parallèlement, un programme de garderies à frais modique (les garderies à 5\$ par jour) a été mis sur pied. L'introduction de ces mesures étant très récente, l'évaluation de leur impact sur la dynamique de l'aide sociale reste à faire.

Cela dit, des recherches conduites ailleurs qu'au Québec ont montré des résultats contradictoires quant à l'impact de la présence d'enfants sur la participation à l'aide sociale.

Pour les États-Unis, dont le contexte est très différent de la situation canadienne puisque la présence d'au moins un enfant de moins de 18 dans le ménage constitue un critère d'admissibilité, certaines recherches ont suggéré un lien entre la présence d'enfants et la dynamique de l'aide sociale. O'Neil *et al.* (1987) concluent que la durée à l'aide sociale est positivement corrélée avec le nombre d'enfants. Blank et Ruggles (1994) ont identifié que le taux de récurrence après une première demande d'aide sociale est associé positivement au nombre d'enfants. Harris (1996) fait le même constat, à savoir que le nombre d'enfants (plus de trois) a un impact positif sur la récurrence. Dans une autre étude, Harris (1993), en étudiant les modalités de sortie de l'aide, conclut que le nombre d'enfants réduit la probabilité de sortie de l'aide sociale par l'emploi, l'âge des enfants n'ayant pas d'effets.

Deux éléments ressortent de ces recherches. D'abord l'âge des enfants n'a généralement pas d'effets significatifs sur les situations étudiées (entrée à l'aide sociale, sortie ou récurrence). Ceci réduit la portée de l'hypothèse des coûts indirects — les coûts et les contraintes de la garde des enfants — qui, en diminuant avec l'âge des enfants, devraient produire des effets observables. Par ailleurs c'est généralement au-delà d'un certain nombre (généralement 2) que la présence d'enfants semblent se faire sentir avec le plus de force. Toutes ces données suggèrent que c'est par le biais des contraintes financières que l'effet de la présence d'enfants est le plus fortement produit — plus le nombre est élevé plus l'écart se creuse entre les prestations reçues et les gains potentiel d'emplois.

Les recherches canadiennes sont moins nombreuses sur le sujet. Charette et Meng (1994) concluent à un effet marqué de la présence d'enfants d'âge préscolaire sur la participation à l'aide sociale de femmes monoparentales. Toutefois les données transversales qu'ils utilisent permettent difficilement la comparaison avec les recherches américaines.

Il semble que la seule recherche québécoise qui a abordé cette question est celle de Duclos *et al.* (1996). En examinant les données administratives fournies par le Ministère de la Sécurité du revenu, ils ont observé que la présence d'un enfant additionnel d'âge

préscolaire diminue les taux de sortie de 51% pour les familles monoparentale de 18-29 ans et de 11.8% pour celles de 30 ans et plus.

On revient ici au problème soulevé plus haut de la confusion qui est faite dans les recherches entre l'influence de la présence d'enfants et de la monoparentalité sur la dynamique de l'aide sociale. Dans la recherche de Duclos *et al.* (1996) comme dans celle de Charette et Meng (1994) et *a fortiori* dans les recherches américaines, l'analyse de l'effet de la présence des enfants est centrée sur les familles monoparentales uniquement sans que l'on tente de distinguer les effets particuliers de chaque composante : quelle est la part de la monoparentalité et de la présence des enfants dans la production des effets identifiés ?

Cela étant, les résultats de ces différentes recherches conduisent à la conclusion que, selon toute vraisemblance, c'est par le biais de la charge financière directe que constituent les enfants que l'influence de leur présence s'exerce sur la participation à l'aide sociale. En augmentant les besoins financiers, la présence d'enfants exige une plus forte rétribution du travail qui, elle-même, peut constituer un obstacle à la sortie de l'aide sociale. Par ailleurs, afin de vérifier les hypothèses souvent émises de l'existence de contraintes plus fortes associées aux enfants en bas âge, le modèle examine l'effet de la présence d'enfants en utilisant plusieurs indicateurs dont la présence d'enfants d'âge préscolaire.

En plus d'impliquer des contraintes financières, il existe un autre biais, généralement passé sous silence, par lequel la présence d'enfants peut contribuer au maintien à l'aide sociale. En effet, pour les femmes tout particulièrement, l'importance accordée au rôle de mère peut contribuer à dévaloriser le rôle de travailleuse et conduire à considérer le recours à l'aide sociale comme un moyen « normal » de subvenir à ses besoins en l'absence du soutien financier d'un conjoint (Dandurand et McAll, 1996). Cette position rejoint la fonction originelle des systèmes de sécurité du revenu qui était de permettre à des mères sans soutien financier d'avoir accès à un minimum de subsistance. Cette situation — avoir accès à des prestations monétaires pour exercer son rôle de mère — a été considérée « légitime »

pendant plusieurs décennies, tant au Canada qu'aux États-Unis, alors que cette légitimité est remise en question à des degrés divers depuis le début des années 1980.

Le lieu de résidence constitue un autre facteur caractérisant le contexte situationnel des individus. Le lieu de résidence est pris en compte ici d'abord comme un indicateur très approximatif de l'état du marché du travail auquel sont confrontés les prestataires. On sait que, de façon générale, les taux de participation à l'aide sociale varient selon la conjoncture économique et, notamment, en fonction du taux de chômage (Fortin et Séguin, 1996). Il convient donc d'inclure ce facteur dans le modèle. Le lieu de résidence peut aussi produire des effets d'un autre ordre. Comme on l'a vu au début de ce chapitre, plusieurs recherches ont fait l'hypothèse d'un « effet de voisinage » qui contribuerait à produire ou à maintenir les individus dans la pauvreté ou à l'intérieur des systèmes d'aide sociale. Bien que la preuve empirique de ces avancées reste à faire, il s'agit d'une dimension qu'il serait imprudent de rejeter *a priori*.

La dernière dimension qui définit le contexte dans lequel les prestataires se retrouvent est la durée à l'aide sociale. Un très grand nombre de recherches ont abordé ce facteur. Au Canada et au Québec, c'est à partir des données administratives des ministères concernés, que l'on a généralement analysé la durée du passage à l'aide sociale en cherchant à identifier les caractéristiques socio-démographiques et autres facteurs, dont le capital humain, associés à cette durée (Barrett, 1994 ; Barrett et Cragg, 1995, Duclos *et al.* 1996). La recherche américaine, quant à elle, utilisent habituellement des données longitudinales provenant de différentes enquêtes qui ont recours à des panels. Quelles que soient l'origine ou la source de données utilisées, les conclusions sont relativement constantes.

D'une part, ce n'est qu'une minorité d'inscrits qui demeure à l'aide sociale pendant plus de deux années consécutives ; par contre à n'importe quel moment dans le temps ce sont les prestataires de longue durée qui sont les plus nombreux à être inscrits ; conséquemment ce sont eux qui engendrent les coûts les plus importants. Par ailleurs, et c'est souvent un des éléments central de ce type de recherche, on constate généralement que la probabilité de

sortie de l'aide diminue avec la durée de séjour à l'aide. C'est, entre autres, sur ce constat que repose l'idée que l'aide sociale produit ou favorise le développement d'une dépendance à l'égard de l'État.

La notion de dépendance à l'égard de l'aide sociale est utilisée principalement dans deux sens dans la recherche sur l'aide sociale. D'une part, on parle de dépendance pour désigner la durée du passage à l'aide sociale, plus cette période est longue, plus la dépendance sera considérée importante. D'autre part, l'expression est utilisée pour nommer le processus par lequel le fait d'être inscrit à l'aide sociale produirait un effet de dépendance des prestataires à l'égard de l'État (Bane et Ellwood, 1994). Cet effet est généralement considéré présent lorsqu'on constate que la probabilité de sortir de l'aide sociale diminue avec le temps, toutes choses étant égales par ailleurs. Ici l'expression « dépendance induite » est utilisée pour désigner ce deuxième emploi du terme.

Deux hypothèses sont avancées pour expliquer la dépendance sous ses deux formes. La première renvoie à la dégradation directe ou indirecte du capital humain : la durée à l'aide diminuerait les chances de sortie en affectant à la baisse la valeur de l'offre de travail (la personne a moins d'expérience, moins d'estime de soi, etc. est moins employable...) ou en réduisant la demande (plus la personne est prestataire longtemps plus la stigmatisation et la discrimination à son égard seront grandes) (Barrett, 1994 ; Dooley, 1995 ; Van Parijs, 1996). L'autre hypothèse suggère qu'il y aurait deux types de prestataires. Ceux dont l'inscription à l'aide sociale est de courte durée et les autres dont l'inscription est de longue durée. Au début des demandes on ne peut distinguer l'un et l'autre — sans avoir une idée précise des caractéristiques qui permettent de prédire les deux types de comportements — mais, avec le temps, le premier groupe quitte le système alors que le second y demeure, sans qu'il y ait pour autant de transformations significatives, en terme de comportements, de situation, etc. chez les individus qui le constituent (Dooley, 1995 ; Barrett, 1994).

Les données pour vérifier l'hypothèse de la détérioration du capital humain sont généralement absentes des fichiers administratifs comme des données longitudinales auxquels ces recherches puisent, en conséquence, elle n'est généralement pas vérifiée.

On peut cependant tenter une vérification de la seconde hypothèse par le biais de procédures statistiques complexes, en estimant l'hétérogénéité des groupes (Heckman, 1981). En utilisant cette méthode, Barrett (1994) a trouvé que, en contrôlant pour l'hétérogénéité initiale des groupes, les résultats montrent une faible dépendance induite associée à la durée à l'aide bien que cette dépendance induite est grandement diminuée lorsqu'on tient compte des paramètres d'hétérogénéité. Pour le Québec, la seule recherche existante sur la question (Duclos *et al.* 1996) identifie la présence d'une certaine dépendance induite par la participation au système. Cependant les analyses ne prennent pas en considération ce facteur d'hétérogénéité des groupes.

Aux États-Unis, Blank (1989) a obtenu des résultats différents. En contrôlant l'effet de l'hétérogénéité des groupes, elle conclut qu'il n'y a pas de preuves probantes d'un effet de dépendance induite associé à la durée à l'aide et que l'apparente production de dépendance provient en fait de la composition différenciée des groupes lors de leur entrée dans le système. Dans une recherche très détaillée sur la question Gottschalk et Moffitt (1994) ont analysé l'hypothèse de la dépendance induite auprès de cohortes de participants — plutôt que de façon transversale sur l'ensemble des inscrits à un moment donné — et concluent qu'il n'y a pas de preuve très nette de la présence de dépendance induite par le système.

Ces résultats montrent qu'il y aurait au moins deux groupes de prestataires. Un premier qui utilise l'aide sociale comme un moyen pour affronter une situation difficile et qui, après un certain temps, retrouve ou produit les conditions de son autonomie. D'une certaine façon ce premier groupe correspond aux objectifs que l'on attribue de plus en plus aux systèmes d'aide sociale : un filet de sécurité permettant aux personnes d'affronter des situations imprévues mais qui doit conduire assez rapidement au recouvrement de l'autono-

mie. L'autre groupe est composé d'une clientèle de longue durée qui, en raison de caractéristiques ou de situations particulières, entreprennent un cheminement à l'aide sociale qui sera de longue durée. Pour ce groupe, le système d'aide sociale ne constitue pas « naturellement » une étape vers autre chose mais, vraisemblablement, l'aboutissement d'un processus de marginalisation qui conduit, par étapes ou brusquement, à une inscription de longue durée, voire permanente.

Cet argument est appuyé par une des rares recherches qui s'est intéressée à des prestataires de longue durée. Hoynes et MaCurdy (1994) ont montré que la durée de la participation pour des prestataires ayant été au moins quatre années à l'aide sociale ne semble pas affectée par les changements socio-économique (évolution du marché du travail, du taux de chômage) et ceux apportés au système d'aide sociale (bénéfices reliés à l'inscription) au cours d'une longue période (1968-1988). Ces résultats consolident à la fois l'hypothèse de l'hétérogénéité des prestataires et celle du caractère particulier des prestataires de longue durée puisque la dynamique de leur participation semble être assez différente de celle des prestataires de courte durée.

À l'exception de la durée à l'aide sociale, l'ensemble des facteurs qui viennent d'être présentés et qui définissent la situation et les caractéristiques des individus, impliquent une série de contraintes et de potentialités auxquelles les prestataires sont confrontées qui ne sont cependant pas très différentes de celles rencontrées par la population dans son ensemble. Ce qui distingue les prestataires de l'aide sociale de l'autre partie de la population c'est, hypothétiquement, les ressources qui leur sont disponibles pour faire face à ces contraintes ou utiliser les potentialités qu'elles renferment. Ceci conduit à l'examen des ressources qui constituent la deuxième dimension du modèle.

Bien que le modèle présenté à la figure 1 mentionne les ressources économiques, elles ne sont pas prises en compte dans les analyses qui vont suivre. Celles-ci sont en effet centrées sur l'influence des autres formes de capital sur la sortie de l'aide sociale en tenant compte du contexte situationnel et des caractéristiques individuelles. Ce choix méthodolo-

gique consiste à considérer que les ressources financières dont disposent les prestataires, en plus d'être faibles, sont relativement équivalentes. Puisque ces ressources découlent principalement de l'état du système de sécurité du revenu, de sa réglementation, etc. l'ensemble des prestataires sont soumis aux mêmes règles et donc à des bénéfices équivalents. Bien que les prestations varient en fonction de certains critères comme le nombre d'enfants, vivre avec un conjoint, etc. on suppose ici que les ressources disponibles sont équivalentes compte tenu des besoins.

La deuxième forme de ressources à la disposition des individus est constituée de leur capital humain. La théorie du capital humain repose sur l'idée générale que le marché du travail fonctionne comme tout autre marché dans un jeu d'offres et de demandes en quête d'équilibre. Dans ce marché, les employeurs ont intérêt à trouver la meilleure main-d'oeuvre possible — en terme de qualifications notamment — au coût le plus bas. Par ailleurs, les individus offrent une certaine « qualité » de travail sur le marché en espérant en retirer le maximum de profits, exprimés principalement sous forme de salaire. Ici, comme dans toute dynamique de marché, la qualité et la disponibilité de l'information est essentielle : la demande doit être reliée à l'offre par des mécanismes d'inter-connexion qui rendent possible la « rencontre » des deux parties. L'existence de ces voies de communications est considérée acquise dans la théorie. Depuis les travaux de Granovetter (1973, 1974), on sait cependant que les modalités et les voies de communication qui sont utilisées pour transmettre, ou avoir accès à cette information sont d'une très grande importance pour l'accès à l'emploi et aussi, mais dans une moindre mesure, pour le type d'emplois auquel on a accès (Lin, 1999).

Une autre dimension centrale de la théorie du capital humain a trait à la valeur monétaire du travail qui rend possible ou non l'établissement d'un lien d'emploi. Deux conditions doivent être réalisées : 1) la personne doit disposer d'un produit (son travail) d'une valeur suffisante pour être en position favorable sur un marché concurrentiel, autrement dit, on considère que, pour un emploi donné, c'est la personne qui offre le « travail » de plus grande valeur (qualification, expérience, etc.) qui va être sélectionnée,

d'où l'importance de posséder un « bon » capital humain ou de le développer ; 2) la personne doit disposer d'une valeur de « travail » suffisante pour qu'elle puisse vendre ce dernier à un niveau salarial qui lui permette de rencontrer ses besoins financiers. Le développement du capital humain tente donc à la fois d'assurer une place concurrentielle sur le marché du travail aux personnes désireuses d'y participer et une « valeur » suffisante à leur offre de travail pour leur permettre de répondre à leurs besoins financiers.

Le capital social constitue une autre ressource à la disposition des individus. Il a été défini au chapitre 3 comme « *les ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux* ». Du point de vue qui nous intéresse, c'est-à-dire la sortie de l'aide sociale, le capital social intervient comme ressource qui **potentiellement** 1) facilite l'intégration au marché du travail par l'information qu'il rend disponible ; 2) favorise la valorisation du capital humain sur le marché du travail, par le biais de la référence notamment, et du gage qu'elle constitue ; 3) ajoute une caution « sociale » qui garantit, dans une certaine mesure, la qualité du capital humain et de certaines autres « dispositions » moins formelles — des « qualités » comme l'assiduité, la loyauté, la « vaillance », etc. — mais qui ont une valeur significative sur le marché du travail.

Bien que les mécanismes par lesquels le capital social peut produire des effets ont été exposés en détails au chapitre 3, un bref rappel peut être utile. Le capital social peut fournir un accès à des sources d'informations utiles qui peuvent être utilisées par les individus. L'information est utile, comme on l'a déjà mentionné, pour relier l'offre et la demande mais aussi, et peut-être surtout, parce qu'elle est essentielle à la participation aux échanges qui constituent le *marché* du travail. C'est en facilitant l'accès à ces échanges que le capital social peut être utile.

Le capital social peut aussi favoriser la valorisation du capital humain dont disposent les individus. Par le biais de la référence, la valeur du capital humain d'un chercheur d'emploi est enrichie de la « garantie » fournie par l'individu qui réfère. Ce mécanisme intervient tout autant, mais avec une valeur probablement plus grande, en ce qui a trait à la

valorisation des « dispositions » des chercheurs d'emplois. À défaut de mécanismes institutionnalisés de reconnaissance de ces dispositions, comme le sont le diplôme et le droit de pratiques par exemple en ce qui a trait aux compétences formalisées, la caution personnelle constitue le meilleur moyen pour les demandeurs d'emplois de faire valoir leurs dispositions. Du côté de la demande de travail, ce moyen est le moins coûteux ¹², pour s'assurer de la qualité ou de la valeur des dispositions des individus.

La présentation schématique du modèle comporte des flèches qui relie, dans tous les sens, les trois formes de capital, économique, humain et social. Il s'agit en fait d'une illustration du mécanisme de conversion qui a été discuté longuement au chapitre 3 et par lequel chaque forme de capital peut être transformée en une autre ce qui constitue un des principaux moyens de valorisation et de co-génération du capital, sous ses différentes formes et en tant que capital « total ».

Finalement, la dernière partie du schéma exprime que, partant de sa situation personnelle, sous contraintes de ses caractéristiques individuelles et contextuels, et en disposant d'un certain capital, la personne peut s'engager dans différentes actions qui vont la conduire à l'extérieur du système d'aide sociale ou, au contraire, résulter en un maintien dans le statut de prestataire.

¹² Moins coûteux par exemple que le recours à différents tests psychométriques offerts par des entreprises spécialisées et qui ont justement pour objectifs de cerner la présence des « dispositions » recherchées chez les candidats. On peut douter par ailleurs que le recours à ce genre de services spécialisés diminue l'importance accordée à la référence provenant d'individus « de confiance » qui occupent des positions prestigieuses.

Le modèle d'analyse présenté au chapitre précédent vise à cerner les effets spécifiques du capital social sur le parcours de prestataires de l'aide sociale en tenant compte des principaux facteurs contributifs qui ont été identifiés dans les nombreuses recherches qui ont traité de la dynamique de l'aide sociale. Par ailleurs, le chapitre 3 suggère qu'il existe deux composantes à la valeur du capital social, une composante structurelle et une composante dynamique. Le protocole de recherche a été développé afin de prendre en considération l'ensemble de ces dimensions dans les analyses empiriques.

Le plan de recherche repose sur la comparaison de deux groupes de prestataires de longue durée de l'aide sociale. Les deux groupes ont été inscrits de façon continue à l'aide sociale entre octobre 1991 et septembre 1993. Le premier groupe, nommé aussi les prestataires actuels, a maintenu sa participation de façon continue au moins jusqu'en septembre 1996, alors que le second, les personnes en insertion précaire, a quitté l'aide sociale de façon plus ou moins complète entre octobre 1993 et septembre 1996. Dans une certaine mesure, le groupe des inscrits s'apparente à un groupe contrôle qui permet de comparer le parcours différent du second groupe. Pour chacun de ces groupes un ensemble d'informations relatives à leur situation et caractéristiques personnelles, à la valeur de leur capital humain et de leur capital social sont recueillies. Ces données sont ensuite analysées afin de déterminer la contribution relative de chacune dans le fait de faire partie de l'un ou l'autre des groupes. Les deux dimensions de la valeur du capital social, la dimension structurelle et la dimension dynamique, sont analysées séparément l'une de l'autre et les constats qui ressortent de ces analyses sont mises en commun dans la conclusion de la thèse.

Les sections suivantes présentent tous les détails de ce plan de recherche et de la méthodologie développée pour réaliser les analyses empiriques. Dans un premier temps les indicateurs pour chacune des dimensions du modèle présenté à la figure 1 du chapitre précédent sont présentés. Par la suite on aborde successivement la description de la population et de l'échantillon, la procédure de collecte de données et, finalement, la stratégie d'analyse ¹.

5.1 LES INDICATEURS

Les indicateurs relatifs aux caractéristiques individuelles et situationnelles ont déjà été discutés au chapitre précédent, on en trouvera la liste détaillée au tableau 5.1. Rappelons aussi que les ressources économiques ne sont pas prises en compte dans les analyses empiriques pour les raisons déjà évoquées au chapitre 4. Il faut donc élaborer ici sur la mesure des deux formes de capital qui sont retenues dans les analyses. Mieux connus, les indicateurs du capital humain sont présentés d'abord, suivis d'une discussion plus élaborée sur la façon d'évaluer la valeur du capital social.

5.1.1 La valeur du capital humain

La stratégie adoptée pour mesurer la valeur du capital humain vise à se rapprocher le plus près possible des mesures effectuées dans la plupart des recherches qui utilisent ce facteur pour analyser la dynamique de l'aide sociale. En conséquence, la mesure du capital

¹ Toutes les étapes de la démarche méthodologique sont décrites ici, mais les résultats qui en découlent sont présentés dans les deux articles qui composent les deux chapitres suivants. L'obligation de décrire la méthode utilisée dans chacun des articles fait en sorte que certaines parties de ce chapitre sont reprises dans les chapitres suivants.

humain est centrée sur les deux indicateurs traditionnels que sont la scolarité et l'expérience professionnelle.

Un troisième indicateur est ajouté pour tenir compte de la participation ou non aux programmes de développement de l'employabilité offerts par le système de Sécurité du revenu. Cette composante est considérée parce que le développement du capital humain est l'objectif principal de ces programmes. En conséquence, si ces programmes produisent des effets significatifs, le fait d'y avoir participé devrait accroître la valeur du capital humain. Il est donc essentiel de tenir compte de cette dimension. La liste des indicateurs du capital humain est présentée au tableau 5.1.

Il faut noter que les expériences de travail, ainsi que la durée à l'aide sociale sont mesurées en septembre 1993, date qui marque le début de la période d'observation afin de s'assurer d'effectuer une mesure comparable de ces deux indicateurs pour les deux groupes.

Tableau 5.1 : Liste des indicateurs pour les dimensions caractéristiques individuelles, situationnelles et capital humain

DIMENSIONS	INDICATEURS
Caractéristiques individuelles	sexe
	âge
Caractéristiques situationnelles	statut civil
	présence d'enfants
	présence d'enfants à la maison
	présence d'enfants d'âge préscolaire
	nombre d'enfants
	monoparentalité
	lieu de résidence
Capital humain	scolarité
	statut de participation aux programmes de la Sécurité du revenu
	posséder de l'expérience de travail (avant octobre 1993)
	durée de l'expérience de travail (avant octobre 1993)
Durée totale à l'aide sociale	nombre d'années (avant octobre 1993)

5.1.2 L'évaluation de la valeur du capital social

Si la mesure de la valeur du capital humain apparaît comme un processus relativement simple, l'évaluation de la valeur du capital social soulève des difficultés d'une autre ampleur. Compte tenu des limites des travaux se rapportant au capital social, les modèles satisfaisants d'évaluation de la valeur du capital social se font rares. De la même manière que l'examen des diverses théories du capital social disponibles ont conduit à la nécessité de développer un modèle théorique plus structuré du capital social, de même il faut explorer une façon d'en effectuer une mesure qui évite les pièges de la confusion entre les effets et la ressource. La stratégie de mesure qui est présentée ici repose sur le modèle théorique élaboré au chapitre 3 et vise à développer un protocole opérationnel de ce modèle en puisant au vaste corpus méthodologique de l'analyse de réseaux.

Rappelons tout d'abord que les deux principaux auteurs à l'origine de l'utilisation actuelle du concept de capital social font explicitement référence aux réseaux sociaux comme lieu de production du capital social. Pour Bourdieu (1980a, 1986) les réseaux sociaux constituent le seul site dans lequel le capital social est produit, alors que pour Coleman (1987, 1988, 1990), même si les réseaux sociaux sont importants dans cette production, ils demeurent une source de capital social parmi d'autres. Ni l'un ni l'autre n'a cependant développé de façon systématique les liens qui existent entre les réseaux sociaux et le capital social et moins encore une façon d'en évaluer la valeur.

Par ailleurs, plusieurs chercheurs ont utilisé le concept de capital social dans le cadre de l'analyse de réseau sans toutefois porter une très grande attention à expliciter les modes d'articulation entre les réseaux sociaux et la valeur du capital social (Flap et De Graaf, 1986 ; Forsé, 1997). Dans ces travaux le capital social est utilisé presque comme un synonyme des réseaux sociaux ou de leurs effets, le statut de l'un et de l'autre demeurant apparemment confus.

C'est à deux chercheurs réputés en analyse de réseau que l'on doit d'avoir poussé un peu plus loin la réflexion dans ce domaine. Ronald Burt (1992, 1995, 1997a, 1997b, 1998) a introduit le concept de capital social pour désigner les relations à l'intérieur et entre des entreprises. S'inscrivant dans la tradition de Coleman, la conception du capital social sur laquelle ses recherches reposent est tributaire des lacunes de la vision fonctionnelle du capital social. De façon générale, ses travaux sont orientés vers l'identification d'effets attribuables au capital social, sans que la dynamique de sa production, ni la dynamique par laquelle il produit des effets ne soient examinées. L'apport des travaux de Burt réside cependant dans le fait qu'ils illustrent la possibilité de rendre opérationnel une certaine évaluation de la valeur structurelle du capital social par le biais de l'analyse de réseau.

C'est probablement Nan Lin qui a été le plus loin dans l'explicitation du lien entre capital social et réseaux sociaux. Dans le prolongement de sa théorie dite des « ressources sociales » (Lin, 1978, 1982, 1990) qui met l'accent sur les ressources inhérentes aux réseaux sociaux, ses réflexions l'ont conduit à établir un lien entre le capital social et les « ressources sociales ». Ce lien, formulé de façon assez imprécise dans un premier article publié en 1995, est mieux construit dans un autre article paru en 1999. Dans ce dernier texte, il considère le capital social et les « ressources sociales » comme deux concepts équivalents tout en maintenant une distinction analytique : « *At the empirical and research levels, social resources are used, whereas at the general theoretical level, social capital is employed.* » (Lin, 1999 : 471). Par ailleurs, Lin fait une distinction entre deux formes de capital social : celui auquel on a accès par le biais des réseaux sociaux (« *resources accessed in ego's general social networks* », Lin 1999 : 471) et celui qui renvoie à une mobilisation des ressources réticulaires (« *mobilized social capital* », Lin 1999 : 471).

On remarquera que, à première vue, la conception de Lin s'apparente à la nôtre qui met l'accent sur la différence entre le capital social structurel, les ressources inscrites dans les réseaux sociaux, et l'actualisation de ce potentiel structurel par le biais des pratiques et investissements réticulaires. Elle diffère cependant sur plusieurs points. Pour cet auteur, le

capital social et les ressources sociales ne constituent qu'une seule et même réalité, alors que le modèle développé dans cette thèse considère que le capital — sous toutes ses formes, et donc sous sa forme sociale — ne constitue qu'une des composantes des ressources sociales disponibles aux agents. Par ailleurs, Lin ne porte pas une très grande attention à la dynamique du capital, notamment au processus de conversion d'une forme à une autre, mécanisme central, de notre point de vue, dans la production-reproduction du capital. Finalement, la distinction que l'on a établi entre la dimension structurelle du capital social et sa dimension dynamique ne renvoie pas, comme chez Lin, à des formes différentes de capital social, mais à un processus par lequel les ressources potentiellement disponibles peuvent être actualisées et ainsi devenir « utiles » ou « utilisables ».

Dans le prolongement des discussions présentées au chapitre 3, la démarche utilisée ici considère que la valeur du capital social est fonction des ressources présentes dans les réseaux et de la capacité des agents de s'approprier ou de mobiliser ces ressources. L'évaluation de la valeur du capital social doit donc tenir compte de ces deux dimensions. Les modalités de mesures de chacune vont maintenant être décrites.

5.1.2.1 La composante structurelle du capital social

La valeur structurelle du capital social est considérée équivalente aux ressources potentiellement accessibles par le biais des réseaux. Cette valeur peut être dégagée en considérant la structure des réseaux auxquels les personnes participent. Pour les réseaux égocentriques, c'est-à-dire des réseaux personnels reconstitués à partir d'un individu et de l'« ensemble » des liens qu'il entretient, l'analyse de la structure réticulaire doit se faire de façon indirecte puisqu'il n'est pas possible de faire une analyse directe de la structure de ce type de réseau (Degenne et Forsé, 1994 ; Wasserman et Faust, 1994).

Diverses mesures indirectes de la structure réticulaire ont été proposées. Certains ont mis l'accent sur la force des liens entre un *ego* et ses *alters* (Granovetter, 1973 1974), d'autres sur la diversité des relations ou encore sur le statut des personnes avec qui les liens sont établis (Lin et al. 1981a, 1981b ; Lin et Dumin, 1986). L'approche utilisée ici centre l'analyse sur l'étendue du réseau qui apparaît la mesure la plus appropriée pour effectuer une évaluation de la valeur du capital social structurel compris dans le réseau. L'étendue correspond au nombre de liens qui composent le réseau et à la diversité des acteurs et des liens qui sont impliqués (Burt, 1983). Plus le nombre de liens réticulaires est grand et, surtout, plus les liens sont de natures différentes, plus la probabilité d'avoir accès à des ressources différentes par le biais de ces liens sera élevée. La diversité des acteurs, quant à elle, renvoie à l'effet de composition. Un réseau composé d'acteurs qui occupent un rang social prestigieux risque de fournir des ressources socialement plus appréciables qu'un réseau composé d'acteurs qui occupent des positions socialement défavorisées (Campbell, Marsden et Hurlbert, 1986 ; Degenne et Forsé, 1994).

– La mesure de l'étendue réticulaire

Ronald Burt (1983) a proposé quatre indicateurs de l'étendue des réseaux égocentriques. Le premier renvoie à la taille (nombre de liens et nombre de relations) et trois autres impliquent une mesure de la « qualité » des liens. D'un point de vue structural, la qualité des liens se définit par le fait qu'ils offrent un accès plus ou moins grand à de nouveaux contacts, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas redondants. Ces trois indicateurs sont : la diversité des statuts dans le réseau ; la force des liens entre *ego* et les *alters* de différents statuts ; et la force des liens entre les *alters* de différents statuts. Cette proposition de mesure de l'étendue du réseau nécessite des informations sur les liens entre les *alters* ce qui est rarement disponible dans les études centrées sur les réseaux égocentriques.

En s'inspirant de cette démarche Campbell *et al.* (1986) suggèrent de mesurer l'étendue en considérant trois dimensions des réseaux : la diversité, la taille et la densité. La diversité renvoie à la présence d'*alters* de différents statuts dans le réseau, la taille implique à la fois le nombre de liens et le nombre de relations. La densité est conçue comme l'inverse de l'étendue : plus un réseau est dense, moins il sera étendu. La mesure de la densité proposée par les auteurs est centrée sur la force des liens entre *ego* et les *alters* selon l'hypothèse que des liens forts risquent de connecter des individus de statuts plus proches que des liens faibles ².

Le modèle utilisé ici reprend en grande partie celui proposé par Campbell *et al.*. La première dimension retenue est la taille des réseaux. Celle-ci renvoie à la fois au nombre de liens et au nombre de relations que les *ego* entretiennent. Les liens avec des organismes ³ sont inclus dans la taille du réseau, car ils peuvent potentiellement donner accès à deux types de ressources. D'une part, les ressources associées à la mission même de l'organisme (aide financière, défense des droits, etc.) et, d'autre part, la ressource qu'ils constituent en tant que lieu potentiel de création de nouveaux liens dont la particularité est d'être à l'extérieur des réseaux personnels existant, ouvrant ainsi la voie vers une diversification des réseaux.

La deuxième dimension du modèle est constituée de la densité. Ici encore la stratégie utilisée est similaire à celle proposée par Campbell *et al.*, c'est-à-dire que la mesure de la densité est basée sur les relations entre *ego* et les *alters*. Elle comprend la multiplicité des rôles et des relations sous l'hypothèse que plus les liens sont multiplexes, plus les personnes devraient être proches et le réseau dense. Elle comprend aussi une mesure de la force des liens et du niveau d'intimité des relations. Ces deux éléments, comme la multiplicité, sont

² Cette approche de la mesure de la densité est différente des méthodes habituellement utilisées qui reposent sur les liens entre les *alters*. De façon traditionnelle, on évalue la densité en calculant le rapport entre le nombre de liens existants entre les *alters* et le nombre de liens possibles (voir Degenne et Forsé, 1994 ; Burt, 1983).

³ On parle ici surtout d'organismes de type communautaire oeuvrant dans différents secteurs : entraide ou support socio-financier, appui à l'emploi (formation, aide à la recherche d'emploi), ou implication et engagement social (défense des droits, etc.).

pressentis pour avoir un effet positif sur la densité, plus le nombre de liens forts, multiplexes et le niveau d'intimité est grand, plus la densité du réseau devrait être importante et l'étendue réduite.

La diversité est une mesure plus directe de l'étendue. Elle est considérée ici sous l'angle des caractéristiques des alters et des caractéristiques des relations. Sous le premier aspect, la diversité est fonction de la présence d'un plus ou moins grand nombre d'*alters* dont le statut est différent de *ego*. Les indicateurs retenus comprennent le genre, le niveau de scolarité et la situation socio-économique des *alters*. En ce qui a trait à la diversité des relations, le générateur de nom qui sera décrit plus loin, a été conçu pour établir une distinction entre les relations sociales entretenues par les *ego* et les relations d'emploi. Celles-ci sont définies comme l'ensemble des liens qui, de près ou de loin, se rapportent à l'occupation d'un emploi. Les relations sociales renvoient à l'ensemble des liens qui ne font pas partie des relations d'emploi ou de ceux entretenus avec des organismes. Sur le plan de la diversité des relations, on retrouve donc trois grandes catégories : les relations sociales au sens large, les relations d'emplois et les relations avec des organismes. Le tableau 5.2 présente la liste de tous les indicateurs retenus pour la mesure de la valeur structurelle du capital social.

Tableau 5.2 : Liste des indicateurs pour la mesure du capital social « structurel »

DIMENSIONS	INDICATEURS
TAILLE	
Nombre de liens	nombre de personnes dans le réseau des relations d'emploi nombre de personnes dans le réseau intégral nombre de personnes dans le réseau des relations sociales
Nombre de relations	
nombre de relations différentes	nombre total de relations différentes identifiées par <i>ego</i> dans son réseau intégral nombre total de relations différentes identifiées par <i>ego</i> dans son réseau des relations d'emploi nombre total de relations différentes identifiées par <i>ego</i> dans le réseau des relations sociales
nombre total de relations (in-différenciées)	nombre total de relations identifiées par <i>ego</i> dans son réseau intégral nombre total de relations identifiées par <i>ego</i> dans son réseau des relations d'emploi nombre total de relations identifiées par <i>ego</i> dans son réseau des relations sociales
Organismes	organismes d'appui à l'emploi organismes de support socio-financier organismes d'implication et d'engagement social autres organismes nombre d'organismes avoir au moins un organisme dans son réseau

DENSITÉ	
Multiplexité	
multiplexité des relations	nombre et proportion de personnes avec qui <i>ego</i> a une relation « uniplexe » (réseau intégral)
	nombre de personnes avec qui <i>ego</i> a une relation « multiplexe » (réseau intégral)
	nombre et proportion de personnes avec qui <i>ego</i> a une relation « uniplexe » (relations d'emploi)
	nombre de personnes avec qui <i>ego</i> a une relation « multiplexe » (réseau des relations d'emploi)
	nombre et proportion de personnes avec qui <i>ego</i> a une relation « uniplexe » (relations sociales)
	nombre de personnes avec qui <i>ego</i> a une relation « multiplexe » (réseau des relations sociales)
multiplexité des rôles	nombre moyen de rôles différents (réseau des relations d'emploi)
La force des liens	
«closeness / emotional intensity»	nombre total de relations (réseau des relations d'emploi)
	nombre de relations « proches » (réseau des relations d'emploi)
	nombre total de relations « distantes » (réseau des relations d'emploi)
intimité	nombre et proportion de personnes avec qui <i>ego</i> a des relations intimes réciproques
	nombre et proportion de personnes avec qui <i>ego</i> a des relations intimes
support réciproque.	nombre et proportion de personnes avec qui <i>ego</i> a des relations d'aide réciproque

DIVERSITÉ	
Différence dans la composition selon le genre	nombre et proportion de personnes dont le genre est différent de celui d' <i>ego</i> , réseau des relations d'emploi
	nombre et proportion de personnes dont le genre est différent de celui d' <i>ego</i> , réseau intégral
Différence dans la composition selon le niveau d'éducation	nombre et proportion d' <i>alters</i> dont la scolarité est plus élevée que celle d' <i>ego</i>
	nombre et proportion d' <i>alters</i> dont la scolarité est plus faible que celle d' <i>ego</i>
	nombre et proportion d' <i>alters</i> dont la scolarité est égale à celle d' <i>ego</i>
Différence dans la composition selon le statut socio-économique	nombre et proportion d' <i>alters</i> à l'aide sociale, réseau des relations d'emploi
	nombre et proportion d' <i>alters</i> en emploi, réseau des relations d'emploi
	nombre et proportion d' <i>alters</i> retraités, réseau des relations d'emploi
	nombre et proportion d' <i>alters</i> autres statuts sans emploi, réseau des relations d'emploi
	nombre et proportion d' <i>alters</i> sans emplois (tous statuts), réseau des relations d'emploi
	nombre et proportion d' <i>alters</i> en emploi, réseau des relations d'emploi
La spécialisation des réseaux	réseaux des relations sociales
	réseaux des relations d'emploi
	réseaux d'organismes

Mesurer l'étendue d'un réseau implique donc une mesure du potentiel de diversité des ressources auxquelles ils donnent accès et une mesure du potentiel de la « valeur » de ces ressources. Les deux dimensions prises simultanément constituent une bonne approximation des ressources inscrites dans les réseaux et de la valeur du capital social dont disposent potentiellement les individus du fait de leur participation à ces réseaux sociaux.

Cette première évaluation de la valeur du capital social demeure cependant d'ordre structurel et ne tient pas compte de la dimension dynamique de ce dernier, c'est-à-dire de la façon dont les individus utilisent leurs réseaux pour actualiser le capital social potentiel qui y est inscrit. Il reste donc à présenter la stratégie d'évaluation de cette deuxième composante.

5.1.2.2 La composante dynamique de la valeur du capital social : la mobilisation du capital social

Deux raisons expliquent l'importance de tenir compte de la dimension dynamique de la valeur du capital social. La première est que les ressources qui constituent le capital social, peuvent exister de façon virtuelle et que ce n'est que lorsqu'elles sont inscrites dans un processus d'échanges qu'elles prennent la forme de capital⁴.

La seconde raison renvoie à la valeur du capital social en lui-même. Comme il a déjà été mentionné au chapitre 3, la valeur relative du capital social ne découle pas directement de la présence de liens mais de la valeur des ressources inscrites dans ces liens. L'exemple de l'étudiant mentionné dans ce même chapitre constitue une illustration éloquent de ce processus. En plus de posséder des réseaux sociaux bien pourvus en ressources, l'important n'est pas tant de mobiliser son réseau, que de mobiliser les ressources les plus « utiles » et les mieux « nanties ». Cette approche rejoint les travaux de plusieurs chercheurs qui ont mis

⁴ Voir l'article *Social Capital : Theoretical Developments* au chapitre 3.

l'accent sur la position sociale des contacts mobilisés pour la recherche d'emplois et le statut occupationnel atteint (Lai *et al.* 1998 ; Lin *et al.* 1978, 1981a, 1981b, 1986). De ce point de vue, ce n'est pas tellement la nature du lien qui est important comme le suggère Granovetter (1973, 1974) mais la position sociale du contact. Par ailleurs, ceci n'exclut pas l'importance relative des liens faibles comme mécanisme efficace d'accès à l'information et aux ressources, mais conduit à une précision du processus impliqué : plutôt que de mettre l'accent sur la « force des liens faibles », on peut suggérer, à la suite de Van Dijk (1997), que les « liens importants sont des liens faibles ».

La mobilisation du réseau consiste à établir un processus d'échanges entre un *ego* et un ou des *alters*, processus par lequel des relations sociales de différentes natures — affinitaires, filiales, contingentes, etc. — sont transformées en relations utiles pour l'atteinte d'un objectif spécifique. Il faut noter que ce processus d'échanges peut ou non être initié par *ego*, c'est-à-dire par la personne qui en bénéficie directement.

La présence de cette dimension dynamique des transactions réticulaires peut être mise à jour en identifiant l'utilisation que les individus font de leurs réseaux pour atteindre un objectif particulier, ici la sortie de l'aide sociale. Cette utilisation peut être directe, lorsque *ego* est un agent actif qui agit pour développer, maintenir ou utiliser ses ressources réticulaires. Elle peut aussi être indirecte lorsque *ego* est « mobilisé » par son réseau pour entreprendre diverses actions pouvant le conduire vers des actions visant l'affranchissement à l'égard de l'aide sociale. Dans un cas comme dans l'autre, la mobilisation du capital social conduit ou consiste à encaisser des dividendes résultant d'investissements réticulaires passés. Ces dividendes peuvent prendre la forme d'informations, de référence, d'appui, etc.

Les indicateurs retenus ici ont trait aux mécanismes qui ont été utilisés par les prestataires pour quitter l'aide sociale. Le parcours qui a conduit les personnes en insertion précaire à quitter l'aide sociale a été reconstruit pour identifier : 1) les moyens qui ont permis la départ de l'aide sociale ; 2) si le réseau social a joué un rôle dans ce processus, principalement dans la recherche et l'obtention d'un emploi ; 3) qu'elles sont les

caractéristiques des contacts (en terme de statut socio-économique notamment) et des relations qui ont été utilisées (type de liens, durée du lien, etc.).

5.2 POPULATION ET ÉCHANTILLON

Les données proviennent de deux groupes de personnes qui ont été inscrites à l'aide sociale de façon continue entre octobre 1991 et septembre 1993, dont l'un, le *Groupe 1 les prestataires*, a maintenu cette inscription continue jusqu'au moment de la constitution de l'échantillon (septembre 1996) et l'autre, le *Groupe 2 les personnes en insertion précaire*, était dans une situation de relative autonomie à l'égard de l'aide sociale pendant la période d'observation (entre octobre 1993 et septembre 1996).

L'observation est centrée sur des prestataires de longue durée plutôt que l'ensemble des prestataires pour différentes raisons. Choisir les prestataires de longue durée revient ainsi à sélectionner les personnes pour qui l'aide sociale est ou devient un mode relativement stable de subsistance. Cela permet d'éliminer les effets d'événements plus ou moins contingents et de centrer l'observation sur un groupe qui est un meilleur reflet de la dynamique de l'aide sociale en tant qu'expérience non contingente. Finalement, le groupe des prestataires de longue durée est celui qui, à n'importe quel moment, constitue la majorité des prestataires (Duclos *et al.*, 1996). Cela implique des conséquences financières importantes mais aussi des conséquences sociales, économiques et culturelles tragiques tant du point de vue de la société que des individus affectés. En mettant l'accent sur ce groupe de prestataires de longue durée, la recherche veut jeter un éclairage sur la dynamique de l'aide sociale épurée des effets des événements circonstanciels.

Les données ont été recueillies auprès de 216 personnes résidant dans trois régions du Québec, soit Montréal, Québec et Laval. La taille de l'échantillon a été déterminée selon

la méthode suggéré par Hsieh (1989) pour les analyses de régression logistique ⁵. Pour un seuil de signification de .05, il faut 218 répondants si on veut mesurer une croissance dans les ratios de cote de 0.5 ⁶ avec une puissance de test de 0.80, en considérant l'effet des caractéristiques socio-démographiques des répondants et en faisant l'hypothèse d'une influence similaire du capital social et du capital humain sur la sortie de l'aide sociale.

L'échantillon aléatoire a été fourni par le ministère de la Sécurité du revenu à partir de ses fichiers administratifs suite à une autorisation de la Commission d'accès à l'information du Québec. La population visée devait correspondre aux critères suivants :

- **habiter une des trois régions administratives suivantes : Montréal, Québec et Laval.**

Ce découpage géographique permet de maintenir stable le facteur d'urbanisation ce qui peut faciliter l'observation des « effets de voisinage », tout en opérant une variation sur le plan des caractéristiques du marché du travail. En effet, comme le montrent les données présentées au tableau 5.3, pendant toute la période de la collecte et l'année précédente, le taux de chômage est le plus élevé à Montréal et le plus faible à Laval, Québec occupe une position mitoyenne. Par ailleurs les données du tableau 5.4 illustrent une importante variation dans la structure socio-économique des trois régions. Par exemple, les Industries manufacturières occupent proportionnellement deux fois plus de personnes à Montréal et Laval qu'à Québec. Les emplois du secteur Commerce sont proportionnellement plus nombreux à Laval, alors que

⁵ Voir plus loin pour la description du plan d'analyse.

⁶ La croissance des ratios de cotes de 0.5 (plus précisément le passage d'un ratio de 1 — qui renvoie à l'hypothèse nulle ou à l'absence d'influence des variables indépendantes sur la variable dépendante — à un ratio de 1.5 — hypothèse alternative, qui indique une influence des variables indépendantes sur la variable dépendante) apparaît suffisante pour indiquer une différence significative, non seulement sur le plan statistique, mais aussi, et surtout, sur le plan de la probabilité de sortie de l'aide sociale.

c'est dans cette région que le secteur Services est le moins développé. Finalement, Québec comprend la plus grande proportion de sa main-d'oeuvre intégrée dans l'Administration publique. Ces deux indicateurs permettent de supposer que la structure du marché du travail est relativement différente d'une région à l'autre.

► **avoir le français pour langue maternelle et être né au Québec.**

Ce critère vise à assurer l'homogénéité de l'échantillon du point de vue ethno-linguistique. En effet, avec un échantillon de cette taille, il s'avère impossible de contrôler pour les effets potentiels de différentes appartenances ethno-linguistiques.

► **avoir moins de 55 ans.**

Le système de Sécurité du revenu du Québec considère comme « non disponibles » les personnes qui ont plus de 55 ans. Ce critère exprime tout simplement qu'on ne s'attend pas à ce que ces personnes réintègrent le marché du travail et, en conséquence, les efforts de réinsertion, les différents programmes, ne sont pas orientés vers elles. Leur exclusion de cet échantillon n'indique pas une adhésion à cette vision. Elle relève plutôt de la nécessité de les exclure parce qu'on ne peut pas mesurer l'effet de la participation à des programmes pour ces personnes puisque, de façon générale, elles n'y ont pas accès.

► **être considéré « apte » au travail selon les critères de la Sécurité du revenu.**

L'exclusion des personnes considérées « inaptes » au travail repose sur la même logique que l'exclusion des plus de 55 ans. Le système d'aide sociale ne s'attend pas à ce que ces prestataires quittent l'aide sociale et, de façon générale, ne fournit aucun soutien pour ce faire.

Tableau 5.3

Taux de chômage annuel selon quelques régions¹ du Québec, 1995-1998

	1995	1996	1997	1998
	%	%	%	%
Ensemble du Québec	11.4	11.9	11.4	10.3
420 - Québec	11.9	12.6	11.5	9.6
440 - Montréal	13.6	13.8	12.3	11.6
445 - Laval	10.0	10.3	11.1	8.4

¹ Selon le lieu de résidence.

Source : Statistique Canada, Enquête sur la population active. Compilation spéciale par l'Institut de la statistique du Québec.

Tableau 5.4

Répartition des emplois selon les secteurs d'activité économique et la région en 1997¹

Secteurs d'activité économique	Nombre (en milliers) et % d'emplois					
	Montréal		Laval		Québec	
	N	%	N	%	N	%
primaire	2.5	0.3%	0	0.0%	5.6	2.0%
industrie manufacturières	148.9	19.5%	32.0	18.7%	27.8	9.7%
construction	16.8	2.2%	7.3	4.3%	12.1	4.2%
transport, communications et services publics	51.0	6.7%	13.5	7.9%	17.3	6.0%
commerce	125.4	16.4%	33.8	19.7%	43.9	15.3%
finances assurances et affai- res immobilières	46.8	6.1%	10.3	6.0%	19.4	6.8%
services	341.4	44.7%	64.7	37.7%	123.5	43.2%
administration publique	31.5	4.1%	9.9	5.8%	36.5	12.8%
Total	764.3		171.5		286.1	

¹ Source : données recueillies sur le site internet de l'Institut de la statistique du Québec.

- ▶ **avoir été inscrit à la sécurité du revenu pendant au moins 24 mois consécutifs de septembre 1991 à septembre 1993.**

La durée moyenne de l'ensemble des demandes d'aide sociale étant de deux années (Duclos *et al.* 1986) ce point de démarcation a été choisi pour différencier les prestataires de longue durée des prestataires de « courte durée ». Précisons qu'il s'agit ici d'une cohorte composée de tous les inscrits en septembre 1991 ce qui implique à la fois les nouveaux inscrits du mois et les personnes inscrites antérieurement.

- ▶ **les deux sous-groupes de prestataires sont définis de la manière suivante :**
 - ▶ **les prestataires actuels devaient avoir maintenu de façon continue leur participation à l'aide sociale entre octobre 1993 et septembre 1996.**

Ce groupe est utilisé un peu à la manière d'un groupe contrôle quant à la sortie de l'aide sociale. Il partage avec le second groupe la même caractéristique d'une longue expérience à l'aide sociale et devrait donc être soumis aux mêmes effets potentiels de cette participation. Une description détaillée des différentes caractéristiques des deux groupes est présentée au chapitre 6, tableau 2.

- ▶ **le groupe des personnes en insertion précaire devait avoir quitté l'aide sociale pendant au moins 24 mois, dont 18 mois consécutifs, sur une période de 36 mois, entre octobre 1993 et septembre 1996.**

Ce critère peut apparaître quelque peu alambiqué, mais il résulte des contraintes de la réalité particulière de la population des prestataires de longue durée au Québec. En effet, très peu de prestataires de longue durée quittent le système d'aide sociale de façon définitive à un moment précis

(dans notre cas, octobre 1993)⁷. Les critères utilisés pour définir ce groupe sont les moins « sévères » qui pouvaient être retenus pour pouvoir constituer un échantillon de la taille voulue.

Finalement l'échantillon est stratifié selon le statut de participation aux différents programmes de l'aide sociale (50% de participants et 50% de non-participants) et selon le sexe.

5.3 LA COLLECTE DE DONNÉES

Un questionnaire a été développé pour recueillir les informations relatives à l'ensemble des indicateurs identifiés. Compte tenu de certaines particularités propres à chaque groupe de prestataires, notamment en ce qui a trait à l'expérience professionnelle, des versions différentes du questionnaire ont été utilisées : une version réduite pour les prestataires toujours inscrits et une version plus élaborée, permettant de reconstituer de façon détaillée le parcours suivi par les personnes en insertion précaire pendant la période d'observation. C'est cette version qui est présentée à l'annexe 1⁸.

Les versions préliminaires du questionnaire ont fait l'objet de deux pré-test consécutifs. Ces opérations ont été particulièrement utiles pour mettre au point les

⁷ Le critère *idéal* pour constituer ce groupe était de cibler des ex-prestataires qui ont complètement quitté l'aide sociale pendant toute la durée de la période d'observation (octobre 1993 à septembre 1996). Dans la cohorte de prestataires des trois régions ciblées qui ont été à l'aide sociale de façon consécutive entre octobre 1991 et septembre 1993, seulement 238 prestataires répondaient à ce critère. Ce nombre, nettement insuffisant pour constituer un échantillon, a forcé un assouplissement des critères de sélection. Les critères retenus sont ceux qui donnent accès à la population minimale pour qu'un échantillon réaliste puisse être obtenu, soit environ 2600 personnes.

⁸ Il faut préciser que cette collecte s'inscrivait dans une recherche plus large et que, en conséquence, le questionnaire comprend un bon nombre de questions qui renvoient à des indicateurs qui ne sont pas considérés dans cette thèse.

générateurs de noms. Ces derniers ont été développés selon la perspective suggérée par McCallister et Fischer (1978) qui consiste à reconstituer les réseaux à partir de l'identification des individus avec qui les répondants font telles ou telles activités. Cette approche est nettement plus efficace pour la reconstitution des réseaux égocentriques que le sont les démarches plus courantes centrées sur l'identification des relations (par ex. quels sont vos X meilleurs amis ?) (Wasserman et Faust, 1994 ; Degenne et Forsé, 1994 ; Sokolovsky et Cohen, 1981).

L'enjeu, toutefois, est de cerner les activités qui permettent le mieux d'identifier les membres des réseaux. Compte tenu du fait que les rapports de sociabilité s'exercent dans des cadres physiques et sociaux différents selon les groupes sociaux — les prestataires d'aide sociale n'ont pas accès ou n'utilisent pas les mêmes lieux sociaux et physiques que les cadres par exemple — ces activités ne sont pas données *a priori*. Par ailleurs, le temps exigé pour la collecte augmente considérablement en fonction du nombre d'activités soumises aux répondants, ce qui exclut la possibilité de poser un grand nombre de questions en considérant que « le plus est le mieux ».

La mise au point des générateurs s'est donc faite tout d'abord en utilisant un grand nombre d'activités pour lesquelles les répondants ciblés pour les pré-tests devaient identifier tous les *alters* impliqués. Les résultats ont été analysés et les activités redondantes d'un point de vue réticulaire — c'est-à-dire les activités que l'on fait généralement avec les mêmes personnes — ont été retirées. Ce processus itératif a été repris à deux reprises pour obtenir la version des générateurs de noms utilisés pour la collecte et que l'on retrouve dans le questionnaire.

Une des particularités du questionnaire est d'utiliser plusieurs générateurs pour reconstituer différents réseaux spécialisés selon le contenu des relations. On a donc un générateur pour le réseau des relations sociales, un autre pour les organismes et un troisième pour les relations d'emploi. Une description détaillée de cette opération est présentée au chapitre 6.

Les générateurs utilisés peuvent être complétés en environ 30 minutes. En moyenne, les réseaux reconstitués avec ces instruments comprennent 19.4 liens, un total de 45 relations et 11.5 relations différentes. Le nombre total de relations renvoie ici à la somme de tous les contacts entre un *ego* et un *alter* quelle qu'en soit la raison. Les relations différentes sont composées de l'ensemble des relations non-redondantes (une même relation est considérée une seule fois même si elle est activée à plusieurs reprises avec différents *alters*).

La collecte des données a été réalisée au moyen d'entretiens face à face, généralement au domicile des personnes sélectionnées⁹. La durée des entretiens varie de 1 à 3 heures. Pour s'assurer de la validité et de la fidélité de la collecte plusieurs entretiens ont été enregistrés et analysés par la suite. Une analyse des données provenant de chaque intervieweuse a été effectuée sans qu'aucun biais systématique ne soit identifié. Lors de chaque entretien une entente de confidentialité quant aux renseignements recueillis était signée par le répondant et l'intervieweuse¹⁰. Chaque participant a reçu la somme de 20 \$ en guise de remerciements pour sa participation.

5.4 LES ANALYSES

La stratégie d'analyse prévoit deux étapes centrées chacune sur une composante de la valeur du capital social.

La première étape consiste à analyser les effets potentiels de la composante structurelle du capital social sur la sortie de l'aide sociale. Essentiellement, il s'agit d'utiliser l'ensemble des variables du modèle présenté au chapitre 4 et dont les indicateurs sont décrits

⁹ Je remercie mesdames Nathalie Harnois, Madelyne Fournier et Lucie Villeneuve qui ont réalisé ces entretiens.

¹⁰ Une copie de cette entente est présentée à l'annexe 2.

au début de ce chapitre, pour identifier lesquelles ont une influence sur la probabilité de faire partie du groupe des personnes en insertion précaire. Puisque la variable dépendante — faire partie de l'un ou l'autre des groupes observés — est dichotomique un modèle de régression logistique est utilisé (Hosmer et Lemeshow, 1989). Les résultats de cette première étape de l'analyse sont présentés au chapitre 6 dans l'article *Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée*. Puisque les principaux éléments de la démarche spécifique pour cette analyse sont décrits dans cet article, il n'est pas nécessaire de les reprendre ici.

La deuxième étape de l'analyse a pour objectif de vérifier la validité de la proposition relative à la seconde composante de la valeur du capital social, c'est-à-dire la dimension de mobilisation du capital social. Ici encore, la démarche et les résultats sont présentés dans un article — *La mobilisation des réseaux sociaux pour la sortie de l'aide sociale* — au chapitre 7. La conclusion de la thèse fait la jonction entre ces deux étapes de l'analyse.

RÉSUMÉ

Les recherches portant sur les facteurs qui influencent la sortie de l'aide sociale ont surtout mis l'accent sur le déficit de « capital humain » des inscrits. La recherche dont les résultats sont présentés ici repose sur l'hypothèse que, pour des prestataires de longue durée, le capital social joue un rôle déterminant dans la sortie de l'aide sociale. Le capital social est défini comme les ressources qui sont potentiellement rendues accessibles par la participation à des réseaux sociaux. Cette hypothèse est vérifiée en reconstituant les réseaux sociaux de 216 prestataires et « ex-prestataires » de longue durée de l'aide sociale et en mettant en relation les caractéristiques réticulaires avec la probabilité de sortir de l'aide sociale. Les analyses montrent que, pour ces personnes, le capital social constitue la ressource la plus significative pour prédire la sortie de l'aide sociale et ce en contrôlant l'effet du capital humain et des caractéristiques socio-démographiques et situationnelles.

¹ Cet article paraîtra dans *Canadian Journal of Sociology / Cahiers canadiens de sociologie* en 2001. J'en suis l'auteur principal et il a été cosigné par Mme. Deena White.

INTRODUCTION

Les préoccupations relatives au système de sécurité du revenu au Canada, comme dans la plupart des pays occidentaux, s'articulent autour de certains grands axes dont les principaux sont les coûts reliés à ces systèmes, leur efficacité ainsi que leurs impacts. Les questions tourment habituellement autour de thèmes comme la durée du passage dans le système (O'Neil *et al.* 1987), l'identification des personnes les plus susceptibles d'y avoir recours (Duclos *et al.* 1996), le développement d'une dépendance à l'égard du système (Harris, 1996), l'efficacité des mesures d'insertion ou de réinsertion au marché du travail (Lacroix, 1997), etc. Toutes ces interrogations s'inscrivent dans un contexte où les politiques sont de plus en plus orientées vers la réduction de la dépendance à l'égard de l'État plutôt que vers la lutte à la pauvreté (Morris et Williamson, 1987).

L'accent étant placé sur la sortie des systèmes d'aide sociale de nombreuses de recherche ont été conduites afin de cerner les facteurs qui influencent cette sortie. Un grand nombre de ces recherches ont mis l'accent principalement ou uniquement sur l'effet du capital humain des inscrits (Blank, 1989 ; Blank et Ruggles, 1994 ; Barrett, 1994 ; Duclos *et al.*, 1996 ; Moffitt, 1992 ; O'Neil *et al.*, 1987 ; Bane et Ellwood, 1994). Développé par Becker (1964) le concept de capital humain renvoie principalement aux compétences que les individus peuvent faire valoir sur le marché du travail. L'hypothèse générale qui sous-tend ces recherches veut que l'inscription et la persistance à l'aide sociale découlent d'un déficit de capital humain des inscrits en regard des exigences du marché du travail. Dans certains cas, on considère que ce déficit conduit à l'inscription dans le système, dans d'autres que le système lui-même crée ce déficit en provoquant une diminution de la valeur du capital humain des inscrits, particulièrement ceux de longue durée (Lacroix, 1997 ; Duclos *et al.*, 1996 ; Barrett, 1994). Cette conception a eu un impact majeur au Canada, aux USA et dans plusieurs autres pays occidentaux où on a mis sur pied un grand nombre de programmes visant le développement de l'employabilité des prestataires, c'est-à-dire de leur capital

humain, par le biais de formations professionnelle ou scolaire ou de programmes visant l'amélioration de différentes habiletés de travail (aide à la recherche d'emplois par exemple) (Bouchard *et al.* 1996 ; Dechêne, 1994).

La plupart de ces recherches et interventions conçoivent les prestataires comme des individus plus ou moins isolés, et la dynamique de la participation à l'aide sociale comme un rapport direct entre des caractéristiques individuelles plus ou moins médiatisées par des effets de conjoncture (avoir des enfants, résider dans telle ou telle région, être confronté à un marché du travail plus ou moins propice) et la participation au marché du travail.

La recherche dont les résultats sont présentés ici adopte une approche différente. Considérant que les individus disposent de multiples ressources, dont le capital humain n'est qu'une des composantes, elle met l'accent sur l'analyse des réseaux sociaux en tant que révélateur du capital social dont dispose des prestataires d'aide sociale avec comme objectif principal de déterminer si ce capital social est en mesure d'influer sur la sortie de l'aide sociale et ce en tenant compte des effets du capital humain et des caractéristiques socio-démographiques et situationnelles des répondants.

CAPITAL SOCIAL, RÉSEAUX SOCIAUX ET AIDE SOCIALE

L'utilité des réseaux sociaux en tant que ressource sociale favorisant l'atteinte de certains objectifs a été démontrée dans de nombreuses recherches. Plusieurs travaux se sont penchés sur le soutien social qui peut être fournis par les réseaux sociaux (Schweizer *et al.*, 1998 ; Wellman et Gulia, 1999 ; Degenne et Lebeaux, 1997 ; Auslander et Litwin, 1990). D'autres recherches se sont intéressées à l'utilité des réseaux sociaux dans la recherche d'emplois et l'atteinte de statut occupationnel sur le marché du travail (Granovetter 1973, 1974 ; De Graaf et Flap, 1988 ; Lai *et al.*, 1998 ; Lin *et al.*, 1981a, 1981b ; Lin et Dumin,

1986 ; Montgomery, 1992). Dans la même tradition, Stoloff *et al.* (1999) ont montré que les réseaux sociaux peuvent avoir un effet sur la participation des femmes au marché du travail.

Si de nombreux efforts ont été mis pour cerner l'utilité des réseaux sociaux dans la recherche d'emplois et le positionnement socio-économique, la plupart ont porté sur des populations qui sont actuellement en emploi ou actives sur le marché du travail, le plus souvent des hommes (Stoloff *et al.*, 1999). Il semble exister seulement quelques recherches qui se sont intéressées à l'influence des réseaux sociaux sur des populations à statut socio-économique très bas. Sprengers *et al.* (1988) ont montré qu'il y a un lien entre le niveau de capital social, défini comme le nombre de liens et le statut social des contacts dans les réseaux personnels, et le fait de se trouver un emploi à la suite d'une période de chômage ainsi que sur la durée des périodes de chômage. Parish *et al.* (1991) se sont intéressés aux réseaux sociaux de jeunes mères prestataires de l'aide sociale et de leurs effets sur la réintégration en emploi. Leurs résultats les amènent à la conclusion que ce qui semble important pour les femmes échantillonnées « *was not non working kin who were ready to provide child care but employed kin who somehow linked respondents to the labor force* » (Parish *et al.*, 1991 : 209) et ce en contrôlant l'effet d'autres variables comme la scolarité et les expériences de travail. Ces recherches semblent confirmer que, même pour des personnes parmi les plus démunies, comme les chômeurs et les prestataires de l'aide sociale, les réseaux sociaux peuvent être une ressource pour l'insertion en emploi au même titre qu'ils le sont pour les participants plus réguliers au marché du travail.

Une des limites inhérentes aux analyses de réseaux réside dans leur caractère essentiellement structurel. Elles conduisent généralement à montrer les bénéfices associés à l'utilisation des réseaux sociaux, mais elles ont souvent négligé l'examen des mécanismes concrets qui produisent ces effets et, plus encore, de préciser le type de ressource que les réseaux peuvent constituer. De façon récente ont émergé des travaux qui permettent de combler ces lacunes. Nan Lin (1999) trace un parallèle étroit entre sa théorie dite des « ressources sociales » et le concept de capital social développé dans d'autres horizons

théoriques, notamment par Bourdieu (1980, 1986) et Coleman (1988, 1990). Dans son optique, les ressources sociales fournies par les réseaux ne sont rien d'autre que du capital social en cela qu'elles constituent des ressources « utiles » dont la nature est « sociale ». Lévesque et White (1999) font aussi le lien entre capital social et réseaux sociaux, en faisant ressortir que les réseaux sociaux constituent l'espace social dans lequel le capital social est produit. Dans cette perspective, le capital social ne se réduit cependant pas à l'existence de liens sociaux organisés en réseau, sa valeur résulte plutôt de l'importance des ressources présentes dans le réseau et de la façon dont ces ressources sont mobilisées pour devenir utilisables.

LE MODÈLE CONCEPTUEL

L'analyse présentée ici conçoit les réseaux sociaux comme source de capital social et vise à déterminer si le capital social détenu par des prestataires de l'aide sociale peut être un facteur facilitant une prise d'autonomie de leur part à l'égard du système de sécurité du revenu. Le capital social est défini comme les *ressources qui sont potentiellement rendues accessibles par la participation à des réseaux sociaux*. Il est conçu comme une ressource de plus ou moins grande valeur dont dispose les individus, et qu'ils peuvent utiliser ou investir dans leurs actions visant l'atteinte de différents objectifs dont la sortie de l'aide sociale.

La population observée est composée de deux groupes de prestataires de longue durée de l'aide sociale (plus de deux années consécutives). La distinction entre les groupes renvoie au fait que le premier est composé de personnes toujours inscrites à l'aide sociale, alors que le second se distingue par le fait que ses membres ont quitté de façon plus ou moins complète le système d'aide sociale. Ce deuxième groupe est nommé « personnes en insertion précaire » en raison de la situation précaire, du point de vue socio-économique,

dans laquelle ces personnes se retrouvent. Une description détaillée des critères utilisés pour la constitution des groupes est présentée plus loin.

L'hypothèse générale de la recherche est que le groupe des personnes en insertion précaire dispose d'un capital social dont la valeur est plus grande que celle du groupe des prestataires toujours inscrits, et que ce capital social a contribué, à tout le moins en partie, à la sortie de l'aide sociale pour les personnes en insertion.

L'évaluation de la valeur du capital social

Selon la définition du capital social retenue dans cet article, sa valeur est fonction des ressources qui sont comprises à l'intérieur des réseaux sociaux auxquels les individus participent. La question est de savoir de quelle façon évaluer la valeur de ces ressources.

Deux approches différentes peuvent être identifiées dans les recherches analysant l'effet des réseaux sur l'insertion ou le positionnement professionnel. Les travaux de Granovetter (1973, 1974) et ceux qui s'inscrivent dans cette tradition ont mis l'accent sur les réseaux sociaux en tant que véhicule ou diffuseur d'informations. De ce point de vue, les réseaux sociaux facilitent la recherche d'emplois en transportant l'information quant aux emplois disponibles ce qui permet d'établir un lien entre la demande et l'offre (Montgomery, 1992).

Une autre approche met l'accent sur les réseaux sociaux en tant que réservoir de ressources, dont l'information n'est qu'une dimension. Plusieurs recherches ont ainsi attiré l'attention sur l'importance de considérer les réseaux dans leur totalité plutôt que de mettre l'accent uniquement sur les liens qui sont effectivement utilisés pour l'obtention d'un emploi (Stoloff *et al.*, 1999 ; Campbell *et al.*, 1986 ; Montgomery, 1992 ; De Graaf et Flap, 1988). En effet, les réseaux sociaux, particulièrement dans le cas de populations défavorisées se

trouvant à l'écart du marché du travail dominant, peuvent fournir d'autres formes de ressources allant, par exemple, de la motivation à l'exemple, en passant par la mise en valeur des compétences.

Sur le plan empirique, concevoir les réseaux sociaux comme un bassin potentiel de ressources disponibles pour des individus, implique un bon nombre d'avantages. Cela permet de prendre en considération des populations qui ne sont pas actuellement en emploi, comme c'est le cas pour les prestataires d'aide sociale. Par exemple, en utilisant cette approche, Stoloff *et al.* (1999) ont montré un lien positif entre la qualité et la diversité des réseaux sociaux et la propension des femmes à participer au marché du travail.

Par ailleurs, en se situant dans l'optique du capital social, s'il convient d'admettre que certains liens ont une valeur particulière par les ressources qu'ils véhiculent, on ne peut restreindre la valeur du capital social présent dans un réseau social à quelques relations particulières. Au contraire, les chercheurs qui conçoivent les réseaux sociaux comme le lieu de production du capital social suggèrent que la valeur de celui-ci découle de l'existence d'un processus d'échanges généralisés à l'ensemble du réseau (Lin, 1999 ; Lévesque, 2000).

C'est dans cette dernière direction que s'inscrit la démarche empirique d'évaluation de la valeur du capital social. La valeur des ressources présentes dans les réseaux sociaux — qui forment le capital social potentiellement accessible aux individus — est dégagée par l'étude de l'étendue des réseaux. Plusieurs recherches ont déjà utilisé cette perspective dont Campbell *et al.* (1986) qui ont montré que l'étendue des réseaux est un bon marqueur du statut socio-économique, mesuré ici par le niveau de revenu familial et la scolarité et Huang et Tausig (1990) qui obtiennent les mêmes résultats tout en utilisant des données et une méthodologie légèrement différentes.

L'étendue réticulaire est définie comme la diversité des acteurs et des liens que comporte un réseau (Burt, 1983). Un réseau comprenant des acteurs diversifiés est présumé fournir un accès plus grand aux ressources en cela que, plus le nombre de liens est grand et

plus les liens sont de natures différentes, plus la probabilité d'avoir accès à des ressources différentes par le biais de ces liens est grande. Par exemple, un réseau composé de relations avec des acteurs qui occupent un rang social prestigieux risque de fournir des ressources socialement plus appréciables qu'un réseau composé d'acteurs qui occupent des positions socialement défavorisées ou dévalorisées (Campbell *et al.*, 1986 ; Degenne et Forsé, 1994).

LE PROTOCOLE DE RECHERCHE

L'hypothèse d'une contribution significative du capital social dans la sortie de l'aide sociale est testée en faisant une comparaison entre deux groupes de prestataires inscrits de façon continue entre octobre 1991 et septembre 1993, dont un, les personnes en insertion précaire, a quitté le système d'aide sociale en octobre 1993 et l'autre a poursuivi son inscription de façon continue jusqu'en septembre 1996. Les analyses cherchent à identifier quels sont les facteurs qui permettent d'expliquer l'appartenance à l'un ou l'autre des groupes pendant la période de référence qui s'étend d'octobre 1993 à septembre 1996.

Afin de cerner l'influence spécifique du capital social, les analyses incluent une série de variables reliées au capital humain et à d'autres caractéristiques individuelles ou situationnelles réputées être associées à la sortie de l'aide sociale. La prise en compte simultanée de tous ces facteurs permet d'identifier la contribution spécifique de chacun dans le parcours vers la sortie de l'aide sociale pour les personnes en insertion précaire.

La reconstitution des réseaux

La première étape conduisant à l'identification de l'étendue des réseaux sociaux consiste à reconstituer les réseaux sociaux auxquels participent les répondants. On parle ici de réseaux personnels ou égocentriques qui sont donc restreints aux seuls liens qui existent entre un individu, l'*ego*, et l'« ensemble » des membres de son réseau, ses *alters* (Degenne et Forsé, 1994 ; Wasserman et Faust, 1994). On considère qu'il existe un lien entre deux personnes, ou entre une personne et un organisme, si on est en présence d'un processus d'interactions ou d'échanges entre un *ego* et un *alter* (McCallister et Fischer, 1978).

Cette définition générale mérite quelques précisions. Tout d'abord, n'ont été retenus que les liens qui impliquent l'existence d'un contact direct, actuellement ou dans le passé. Les liens qui ont existé dans le passé, mais qui ne sont plus nécessairement en activité soutenue, ont été pris en compte. Cette décision repose sur la volonté de ne pas sous-estimer la présence des liens faibles dans les réseaux, liens qui, souvent, sont constitués de contacts éloignés tant au plan spatial, affectif que temporel (Granovetter, 1973, 1974).

Les réseaux personnels ont été reconstitués en tentant d'identifier « l'ensemble » des liens que chaque *ego* entretient avec ses différents *alters*. Notons toutefois que l'atteinte de l'exhaustivité dans ce domaine est habituellement hors de portée car il est extrêmement difficile d'obtenir une information complète de la part des individus sur la composition de leurs réseaux (Hammer, 1984 ; Campbell et Lee, 1991).

Les générateurs de noms ont été construits en adoptant la stratégie développée par McCallister et Fischer (1978) qui consiste à demander aux répondants d'indiquer avec quelle personne ils font telle ou telle activité. Par rapport aux stratégies plus traditionnelles qui identifient les *alters* par le type de relations entretenues avec *ego* (par exemple, quels sont vos trois meilleurs amis ?), cette approche permet d'identifier les *alters* qui constituent la « totalité » de l'espace de sociabilité des répondants.

Pour les fins de l'analyse, trois générateurs de noms ont été développés afin de construire autant de réseaux personnels « spécialisés » (tableau 1). Le premier, qui est identifié sous le nom de réseau des *relations sociales*, renvoie aux personnes avec qui *ego* a des contacts dans le cadre d'activités de sociabilité générale. Le second réseau, nommé *relations d'emploi*, regroupe les liens qui touchent directement ou indirectement le monde du travail. Il s'agit de relations qui intègrent la dimension de l'emploi que ce soit sous la forme de discussions entourant le marché du travail, d'échanges d'informations relatives aux emplois, du fait d'être un « contact » potentiel pour l'obtention d'un emploi ou encore parce que le lien a été établi dans un contexte de travail. Le dernier réseau comprend les liens avec des organismes communautaires sous l'hypothèse que ce genre de contacts peut constituer une ressource pour les individus qui les fréquentent tant par les services qu'ils offrent que par le fait qu'ils peuvent constituer des lieux propices au développement des réseaux sociaux. Le réseau *des organismes* comprend les liens qui existent entre un *ego* et des organismes de différents types : groupes communautaires, d'entraide, ou d'aide à l'emploi.

Pour les *alters* du réseau d'emploi, certaines informations ont été recueillies : âge, genre, niveau de scolarité, statut occupationnel, et le fait d'avoir déjà été inscrits à l'aide sociale. De plus, certaines caractéristiques de la relation entre *ego* et chaque *alter* ont été relevées : la durée du lien, les circonstances de la rencontre, le type de relations et la fréquence des contacts. Pour des raisons de contraintes de la collecte — la durée des entretiens principalement — ces informations sur les *alters* et sur leurs relations avec *ego* n'ont pu être recueillies que pour le réseau d'emploi. De plus, toujours pour les mêmes raisons, la taille du réseau d'emploi a été limitée aux 10 premiers *alters* nommés à cette étape de la collecte ¹.

La création de ces réseaux spécialisés a aussi permis la production d'un quatrième réseau, nommé réseau *intégral*, qui regroupe l'ensemble des liens entre *ego* et des individus. Il est constitué des liens non redondants compris dans le réseau des relations sociales et le réseau d'emploi.

La mesure de l'étendue

L'étendue est considérée ici comme un indicateur des ressources disponibles dans un réseau et comme une mesure du capital social accessible potentiellement aux individus. La mesure de l'étendue s'inspire de Campbell *et al.* (1986) qui suggèrent de l'évaluer en considérant trois dimensions : la diversité, la taille et la densité. La diversité renvoie à la présence d'*alters* de différents statuts dans le réseau, la taille implique à la fois le nombre de liens et le nombre de relations. La densité est conçue comme l'inverse de la diversité : plus un réseau est dense, moins il sera diversifié. La mesure de la densité proposée par les auteurs est centrée sur la force des liens entre *ego* et les *alters* selon l'hypothèse que des liens forts risquent de connecter des individus de statuts plus proches que des liens faibles². Notre mesure de l'étendue des réseaux a été réalisée en considérant ces trois dimensions.

La taille des réseaux comprend le nombre de liens que chaque *ego* possède, le nombre total de relations et le nombre de relations différentes qu'*ego* entretient avec tous ses *alters*. L'identification de la taille du réseau est faite pour les trois réseaux spécialisés ce qui résulte en trois mesures différentes de la taille, une pour chacun des réseaux (relations sociales, relations d'emploi et réseau intégral). La taille du réseau inclut aussi la présence d'organismes communautaires et le nombre d'organismes avec qui on a des contacts.

La deuxième dimension du modèle, la densité, comprend, elle aussi, un bon nombre d'indicateurs. La moyenne de la fréquence (9 catégories allant de *à chaque jour* jusqu'à *une fois par année*) et de la durée (variable continue) des contacts a été calculée pour le réseau des relations d'emploi seulement³. La multiplicité des relations correspond à la moyenne du nombre total de relations entre un *ego* et tous ses *alters* dans le réseau intégral. La multiplicité des rôles est mesurée seulement pour le réseau des relations d'emploi et correspond à la moyenne du nombre de rôles (ami, voisin, compagnon de travail, membre de la famille, etc.) joué par chaque *alters* auprès d'*ego*. L'intimité renvoie au nombre de

personnes avec qui *ego* entretient une relation de confident et aux relations intimes réciproques (*ego* est un confident d'*alters* et vice versa). Le support réciproque comprend le nombre et la proportion d'*alters* avec qui *ego* entretient des relations réciproques de support (personnes à qui l'on rend de petits services ou que l'on considère être une personne-ressource).

À la suite des travaux de Marsden et Campbell (1984) qui ont identifié que le meilleur indicateur de la force des liens est l'intensité émotionnelle des relations, c'est cette mesure de la force des liens qui a été utilisée. Elle comprend trois indicateurs apparentés : le nombre total de liens distants (nombre de liens avec des colocataires, ami d'un ami, connaissance, collègue de travail, membre d'un même organisme, voisin) dans le réseau des relations d'emploi, la moyenne du nombre de rôles joués par tous les *alter* de ce réseau auprès d'*ego* (famille, travail, ami, voisin, etc.) et la moyenne de la proximité émotive entre *ego* et chaque *alters* dans le même réseau (nombre de relations proches / nombre total de relations).

La diversité est mesurée par cinq indicateurs. La proportion d'*alters* dont le genre est différent de celui d'*ego* dans les réseaux intégral et de relations d'emploi ; la proportion d'*alters* du réseau des relations d'emploi dont le niveau de scolarité est plus élevée qu'*ego* ; et la variation du statut socio-économique : proportion d'*alters* à l'aide sociale et en emploi dans le réseau des relations d'emploi.

Au total, le modèle théorique de la mesure de l'étendue des réseaux fait appel à 26 variables différentes.

Les caractéristiques individuelles et situationnelles, le capital humain et l'utilisation de l'aide sociale

Plusieurs indicateurs ont été utilisés pour tenir compte de l'effet spécifique des caractéristiques individuelles, situationnelles et du capital humain sur la sortie de l'aide sociale. Concernant les caractéristiques individuelles, les indicateurs habituels ont été retenus (genre, âge, statut civil).

Les caractéristiques situationnelles comprennent la présence d'enfants, la situation de monoparentalité et le lieu de résidence. La présence d'enfants est réputée avoir un effet significatif et positif sur la participation à l'aide sociale. Cette dernière est considérée comme un désincitatif au travail, particulièrement pour les femmes, à cause des coûts, économiques et autres, associés à la garde (Charette et Meng, 1994 ; Harris, 1993, 1996). Par ailleurs, la présence d'enfants est parfois perçue comme un incitatif à l'inscription ou au maintien à l'aide sociale dans la mesure où elle permet un accroissement des prestations versées (Moffitt, 1992). Finalement, puisque la présence d'enfants implique des besoins financiers plus élevés, elle peut constituer un obstacle à l'insertion en emploi pour des personnes qui n'ont généralement accès qu'à des emplois peu rémunérés. Quatre indicateurs sont utilisés pour décrire l'éventail des modalités parentales : la présence d'enfants, la présence d'enfants qui réside à la maison avec leur parent, la présence d'enfants d'âge préscolaire et le nombre d'enfants.

Associée aux enfants, mais reflétant une situation qui est plus complexe que la simple présence d'enfants, le fait de vivre en situation de monoparentalité, aussi réputée pour avoir un effet négatif sur la sortie de l'aide sociale (Duclos *et al.* 1996), est aussi considéré.

Selon la région où ils habitent, les répondants sont confrontés à certaines variations de l'état du marché du travail en terme d'accessibilité (le taux de chômage) ou en terme de structure d'activités économiques. Les trois régions retenues (Montréal, Québec et Laval)

se démarquent à la fois par leur taux de chômage au moment de la collecte et par les caractéristiques de leurs secteurs d'activités économiques ⁴.

Pour le capital humain, quatre indicateurs sont retenus. D'abord, le niveau de scolarité est mesuré en quatre catégories selon le diplôme le plus élevé qui a été obtenu. La deuxième composante du capital humain renvoie à l'expérience de travail. Deux indicateurs sont utilisés : le fait de posséder au moins une expérience de travail de 6 mois consécutifs avant octobre 1993, et la durée totale des expériences de travail avant cette même date. L'expérience de travail est mesurée en octobre 1993 car il s'agit là de la date fixée pour le début de la période de référence, c'est-à-dire la date à laquelle le groupe des personnes en insertion précaire a quitté l'aide sociale. Cette façon de calculer l'expérience de travail permet de comparer l'expérience de travail possédée par les deux groupes tout juste avant que les personnes en insertion précaire quittent le système d'aide sociale. Finalement, le fait d'avoir participé à un programme de développement de l'employabilité ou à une mesure de soutien à la recherche d'emplois offerts par le système de Sécurité du revenu est considéré comme une composante du capital humain. Puisque l'offre de ce type de programmes repose essentiellement sur l'objectif de développer le capital humain des participants la prise en compte de cette dimension dans la mesure du capital humain va de soi.

Le dernier facteur considéré est la durée totale de l'inscription à l'aide sociale. Ce facteur de durée est souvent considéré dans les recherches comme un marqueur de la difficulté à sortir de l'aide sociale. On considère que plus le séjour à l'aide s'allonge, plus faible sera la probabilité d'en sortir (Lacroix, 1997 ; Duclos *et al.* 1996 ; Barrett, 1994). Pour les deux groupes la durée à l'aide sociale est mesurée en octobre 1993, date qui marque le début de la période de référence.

Les données

Les données ont été recueillies auprès de 216 personnes résidant dans trois régions du Québec, soit Montréal, Québec et Laval. L'échantillon aléatoire a été fourni par le ministère de la Sécurité du revenu à partir de ses fichiers administratifs ⁵. Les personnes sélectionnées devaient correspondre aux critères suivants :

- habiter une des trois régions ciblées pour la recherche ;
- être de langue maternelle française (pour assurer l'homogénéité selon ce critère) ;
- avoir moins de 55 ans (les personnes plus âgées n'étaient pas considérées « disponibles » selon le régime de sécurité du revenu du Québec au moment de la collecte) ;
- être considérées « apte » au travail selon les critères de la sécurité du revenu du Québec ;
- avoir été inscrites à la sécurité du revenu pendant au moins 24 mois consécutifs de septembre 1991 à septembre 1993 ⁶.

Sur la base de ces caractéristiques communes, les deux groupes d'observation ont été construits en appliquant les critères suivants :

- les personnes du premier groupe (les inscrits actuels, 108 personnes) devaient avoir maintenu leur inscription à l'aide sociale de façon continue du mois d'octobre 1993 à septembre 1996 ;
- les personnes du second groupe (les personnes en insertion précaire, 108 personnes) devaient avoir quitté l'aide sociale pendant au moins 24 mois, dont 18 mois consécutifs entre octobre 1993 et septembre 1996 ⁷.

Les deux groupes ainsi constitués ont en commun un long passage à l'aide sociale et se distinguent par le fait que le second a quitté l'aide sociale pour une insertion plus ou moins précaire. On peut alors examiner l'influence des différents facteurs décrits dans cette section sur le parcours des deux groupes pendant la période de référence.

Les données descriptives de toutes les variables mentionnées plus haut sont présentées au tableau 2. Signalons enfin que la collecte des informations a été faite par le

biais d'entretiens structurés, généralement au domicile des personnes sélectionnées. La durée des entretiens varie de 1 à 3 heures.

LES RÉSULTATS

L'analyse de l'étendue

Afin d'identifier les composantes caractérisant l'étendue des réseaux, l'ensemble des variables relatives à la mesure de l'étendue a été soumis à une analyse factorielle⁸ dont la solution optimale regroupe 15 variables en 5 facteurs. Les résultats présentés au tableau 3 concordent avec ceux d'autres recherches qui, malgré des différences relativement majeures dans les méthodologies et les populations observées, ont identifié une structure interne de l'étendue des réseaux similaire à celle observée ici (Campbell *et al.*, 1986 ; Huang et Tausig, 1990).

La taille du réseau se divise en deux facteurs : la taille du réseau des relations d'emploi d'une part, et la taille des deux autres réseaux, relations sociales et intégral, d'autre part. Le troisième facteur correspond à la force des liens. Le nombre total de relations distantes et le nombre moyen de rôles dans le réseau des relations d'emploi ont tous deux un coefficient de saturation positif (.737 et .719), alors que la moyenne de la proximité émotive a un coefficient négatif (-.857). Les relations distantes constituent une mesure quasi directe des liens faibles. Par ailleurs, le nombre de rôles dans un réseau est considéré inversement proportionnel à la force des liens (Granovetter, 1973 ; Forsé, 1997 ; Degenne et Forsé, 1994) ce qui se reflète dans la valeur négative du coefficient associé à la proximité émotive et indique que ce facteur mesure en fait la présence de liens faibles dans le réseau. Le quatrième facteur rend compte du niveau d'intimité dans le réseau intégral. Il regroupe

deux items, le nombre de relations intimes entretenues par *ego* dans ce réseau et la moyenne du nombre de relations *ego-alternes*. Cette dernière mesure relève de l'intimité sous l'hypothèse qu'il est probable que les relations intimes soient associées avec une diversité de relations (Marsden et Campbell, 1984). Finalement, le cinquième facteur correspond à la présence et au nombre d'organismes dans le réseau.

L'influence des réseaux sur la probabilité de faire partie de l'un ou l'autre des groupes

L'hypothèse de la recherche est testée en trois temps. Tout d'abord, une analyse de régression logistique est conduite pour identifier l'influence des facteurs traditionnels (les caractéristiques individuelles et situationnelles, le capital humain et la durée à l'aide sociale) sur la probabilité de faire partie du groupe en insertion. On examine ensuite si les 5 facteurs de l'étendue des réseaux identifiés à la section précédente ont la capacité de prédire l'appartenance à l'un ou l'autre des groupes d'observation. Finalement, un troisième modèle de régression logistique est développé pour cerner l'influence nette des facteurs de réseau en présence des facteurs traditionnels. On retrouve les résultats de ces analyses au tableau 4.

Le premier modèle présente une analyse de l'influence des facteurs traditionnels sur l'appartenance au groupe 2. Le modèle de régression n'est pas significatif, c'est-à-dire que l'ensemble des facteurs inclus dans ce modèle ne peut expliquer l'appartenance à l'un ou l'autre des groupes. Si on considère que les données descriptives présentées au tableau 2 ne présentent aucune différence significative entre les deux groupes ce résultat étonne guère. Les conséquences de cette situation seront explorées dans la section suivante.

Le deuxième modèle de régression logistique identifie quatre facteurs de réseau qui ont une influence significative sur la probabilité d'appartenir au groupe des personnes en insertion précaire. Il s'agit des deux facteurs de taille des réseaux, de la force des liens et de la présence d'organismes dans le réseau. Le facteur d'intimité n'a pas de contribution

significative au modèle. Pour les deux premiers facteurs, les ratios de cotes sont de 1.83 et 1.92, indiquant un rapport positif entre la taille des réseaux et l'appartenance au groupe des personnes en insertion. La présence de liens faibles a un effet similaire avec un ratio de cotes de 2.1. Par contre, la présence d'organismes dans le réseau réduit la probabilité d'appartenir au groupe 2, la valeur du ratio de cotes est de 0.69.

Le troisième modèle intègre les facteurs de réseau et les facteurs traditionnels. Les résultats montrent qu'en présence des facteurs traditionnels, les facteurs réticulaires conservent leurs effets significatifs, et on observe un léger accroissement de la valeur des ratios de cotes.

Ces analyses illustrent que, pour les prestataires de longue durée observés, les caractéristiques de l'étendue de leurs réseaux sont les meilleurs marqueurs de l'appartenance à un groupe de personnes qui ont réussi à quitter la sécurité du revenu de façon plus ou moins précaire. Les résultats soutiennent donc l'hypothèse voulant qu'il existe des différences marquées dans la constitution des réseaux sociaux des deux groupes de personnes sous observation et que cette différence a contribué à la sortie de l'aide sociale pour le second groupe.

Ces résultats conduisent cependant à s'interroger sur le sens de la relation qui existe entre les réseaux et la sortie de l'aide sociale : est-ce les réseaux qui conduisent à la sortie de l'aide sociale, ou la sortie de l'aide sociale qui conduit au développement de réseaux de meilleure qualité ? L'examen de la durée des liens qui constituent les réseaux peut nous fournir quelques indications utiles pour répondre à cette question. En considérant que la période qui suit la sortie de l'aide sociale est plus récente, si les réseaux des personnes en insertion précaire ont été formés après cette sortie, la durée des contacts avec les membres de leurs réseaux devrait être inférieure à celle observée pour les prestataires toujours inscrits à l'aide sociale. Une analyse de la durée des liens dans le réseau d'emploi montre qu'il n'y a pas différence significative entre les deux groupes⁹. Par ailleurs, pour les personnes en insertion, seulement 2 % de ces liens ont une durée inférieure à 5 ans, ce qui démontre que

la plupart des liens, et donc des réseaux, ont été constitués avant la sortie de l'aide sociale. Ces résultats incitent à croire que ce sont les réseaux qui ont joué un rôle important dans la sortie de l'aide sociale alors que la situation inverse est improbable.

DISCUSSION

Le premier constat qui ressort des résultats présentés est l'absence d'influence significative des facteurs traditionnels sur la probabilité de faire partie du groupe en insertion. D'une certaine manière ces résultats contredisent les conclusions de nombreuses recherches qui établissent un lien entre l'un ou l'autre de ces facteurs et la propension à quitter l'aide sociale.

Il faut cependant rappeler que la population observée ici est différente de celles étudiées dans la plupart de ces recherches. Tous les prestataires de notre échantillon ont passé au moins deux années consécutives à l'aide sociale et, au début de la période d'observation, la durée moyenne à l'aide sociale dépasse les 6 années. Cette situation indique que les personnes de notre échantillon constituent un groupe particulier de prestataires, ce qui est d'ailleurs en lien avec l'objectif de la recherche qui est de cerner les facteurs qui influencent la sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée.

Les caractéristiques individuelles et situationnelles sont similaires entre les deux groupes indiquant qu'elles ne constituent pas un obstacle insurmontable pour la sortie de l'aide sociale. Par exemple, même en ayant atteint l'âge auquel ce facteur commence à compter négativement pour l'insertion en emploi, les personnes en insertion ont pu quitter le système de sécurité du revenu.

La structure du marché du travail dans lequel les personnes évoluent, elle aussi, n'intervient pas de façon significative sur la probabilité de sortie. Bien que les variations

d'une région à l'autre ne sont pas de très grande ampleur on aurait pu s'attendre à un effet significatif, même limité. Par contre, même si l'inscription globale à l'aide sociale varie de façon significative selon le taux de chômage (Fortin et Séguin, 1996), on sait qu'il demeure toujours un bassin d'inscrits, qui sont très souvent des inscrits de longue durée comme ceux qui composent notre échantillon, qui ne semblent pas être très affectés par l'évolution du marché du travail (Bane et Ellwood, 1994).

Plus important cependant est l'absence d'effets significatifs des composantes du capital humain sur la probabilité de faire partie du groupe en insertion. Cette situation illustre, selon nous, un élément majeur pour la compréhension de la dynamique de l'aide sociale de longue durée. Les prestataires de longue durée de notre échantillon, contrairement à certaines perceptions, n'apparaissent pas aussi démunis sur le plan du capital humain « formel » qu'on le dit souvent. Ils ont des expériences de travail relativement importantes et, dans les deux groupes, on retrouve des proportions significatives d'individus qui ont une formation académique complète, souvent de niveau post-secondaire. Du point de vue du capital humain et de la durée du séjour à l'aide sociale les deux groupes ne se démarquent pas. Et pourtant, au moment de la collecte, les personnes en insertion précaire avaient pu quitter l'aide sociale et les autres non. Loin d'être associé à des facteurs contingents, les analyses montrent que ce qui distingue le groupe en insertion de l'autre ce sont les caractéristiques de leurs réseaux personnels qui affichent un lien significatif avec la sortie de l'aide.

Cette absence de relations entre le capital humain et la sortie peut trouver son explication dans l'hypothèse avancée par plusieurs chercheurs (entre autres Lacroix, 1997 ; Barrett, 1994 ; Duclos *et al.* 1996) à l'effet que la valeur du capital humain diminue avec la durée du séjour à l'aide sociale. Selon cette hypothèse, il apparaît logique que le fait de choisir d'observer des prestataires de l'aide sociale de longue durée entraîne une diminution de l'impact des facteurs de capital humain, la valeur de ce dernier ayant déjà été dépréciée pour cette population.

Bien qu'il existe de nombreux débats quant à la validité de cette hypothèse, si on la retient, il faut obligatoirement s'interroger sur la manière de déterminer la valeur du capital humain. En effet, selon les critères habituellement retenus, toutes les personnes observées disposent de caractéristiques de capital humain qui sont relativement importantes. Si ces dernières n'apparaissent pas suffisantes pour permettre de quitter l'aide sociale, c'est que la valeur du capital humain ne se limite pas à la simple possession de ces différentes composantes. Ce ne serait donc pas l'absence de ces composantes du capital humain en elle-même qui pose problème, mais plutôt le fait que la valeur qu'elles possèdent est limitée. Cela conduit à établir une distinction entre les composantes du capital humain et leur valorisation qui, elle, semble passer par une participation au marché du travail.

Les résultats nous éloignent donc d'une conception du capital humain qui fait reposer sa valeur sur ses caractéristiques propres tel que proposée par Becker (1964), et attirent l'attention vers l'importance de considérer que la valeur du capital humain est fonction à la fois de ses caractéristiques propres et de l'état du marché dans lequel il est impliqué (ou non) ¹⁰. Par exemple, la première conception postule qu'un détenteur de baccalauréat possède un certain niveau de capital humain, alors que, dans la seconde, le baccalauréat a une valeur de capital humain seulement s'il est échangé sur un marché et ce sont les particularités de ce marché qui détermine sa valeur.

Cette distinction jette un éclairage nouveau sur les limites des programmes de développement de l'employabilité. Ceux-ci visent principalement l'acquisition de différentes composantes du capital humain par les prestataires, mais néglige le processus de valorisation de ces composantes qui passe par une participation *normale* au marché du travail, participation à laquelle les emplois subventionnés ou les programme d'insertion de toutes sortes, plus ou moins rémunérés, ne semblent pas pouvoir suppléer. C'est d'ailleurs à ce niveau que le capital social peut intervenir avec le plus d'impacts en favorisant la valorisation du capital humain, soit directement par le biais de la référence auprès

d'employeurs par exemple, soit indirectement en facilitant l'intégration au marché du travail, par l'information notamment.

Si on considère maintenant chacun des facteurs de réseau pris isolément, les résultats montrent que les ressources comprises dans les réseaux peuvent constituer un apport significatif qui permet de rendre compte de la diversité des parcours de prestataires de longue durée. La taille des réseaux et les liens faibles sont positivement corrélés avec la sortie de l'aide sociale, alors que le niveau d'intimité dans le réseau n'a pas d'effets significatifs¹⁴.

Le rôle joué par les organismes dans ce portrait mérite qu'on s'y attarde. La prise en compte de ces derniers dans l'analyse de l'étendue des réseaux reposait sur l'hypothèse que ceux-ci peuvent constituer une ressource pour les individus, soit par le biais des services qu'ils rendent, soit par le potentiel d'élargissement des réseaux sociaux qu'ils constituent. Les résultats montrent que la présence d'organismes a un effet négatif sur la probabilité de faire partie du groupe en insertion ce qui va à l'encontre des résultats attendus. Bien que les informations disponibles ne permettent pas de la vérifier, une hypothèse peut être avancée pour rendre compte de cette situation. La participation à des organismes d'entraide, de défense des droits, etc. met en contact des personnes de même statut socio-économique, c'est-à-dire des personnes qui ont besoin des services de ces organismes. Même si la participation à ces groupes peut favoriser l'atteinte de certains objectifs comme obtenir une aide alimentaire, vestimentaire, ou favoriser une certaine « insertion sociale », on peut croire qu'elle contribue à maintenir ou à insérer les participants à l'intérieur de réseaux sociaux qui ne possèdent pas le type de ressources ou de capital social qui peuvent favoriser la sortie de l'aide sociale (White, 1994). Cette hypothèse va d'ailleurs dans le sens des conclusions des travaux de Nan Lin et de ses collaborateurs (1981a, 1981b, 1986) qui suggèrent que l'utilité d'un lien social est fonction du statut social des personnes qui sont impliquées. Elle va aussi dans le sens des travaux récents sur le capital social qui propose que la valeur du capital social est moins fonction de l'existence de liens sociaux en tant que tels, que de la valeur des

ressources auxquelles ces liens donnent accès (Lévesque, 2000 ; Lin, 1999 ; Lévesque et White, 1999).

Ces derniers font cependant ressortir le fait qu'il existe deux composantes à la valeur du capital social. D'une part, une dimension structurelle, c'est-à-dire les ressources structurellement présentes dans les réseaux, d'autre part, une dimension dynamique, c'est-à-dire la capacité des acteurs de mobiliser les ressources structurellement disponibles dans les réseaux sociaux. Les résultats présentés ici mettent l'accent exclusivement sur la dimension structurelle du capital social. Il reste donc à établir de quelle façon ces ressources ont été mobilisées par les personnes afin de favoriser leur sortie de l'aide sociale. Cet examen devrait chercher à identifier, par exemple, si effectivement les personnes en insertion précaire ont utilisé des liens réticulaires comme moyen pour sortir de l'aide sociale.

CONCLUSION

Cette recherche a mis en évidence le lien entre la valeur du capital social et la probabilité de faire partie d'un groupe de prestataires de longue durée qui a quitté l'aide sociale à un moment précis. De plus, et c'est peut-être ce qui est le plus remarquable, le capital social constitue le seul facteur qui intervient pour distinguer les deux groupes observés. Tous les facteurs qui sont traditionnellement invoqués pour rendre compte de la sortie de l'aide sociale et qui ont été considérés ici, n'ont pas d'effets significatifs sur le parcours de ces prestataires de longue durée.

Cette prédominance du capital social dans le parcours vers la sortie de l'aide sociale interpelle la façon dont les politiques de réinsertion en emploi sont formulées. Les limites des démarches de développement du capital humain étaient déjà bien connues (Lacroix, 1997), sans qu'il y ait cependant d'alternatives évidentes à cette approche. En faisant ressortir l'importance du capital social dans le développement d'une plus grande autonomie

pour les prestataires de longue durée, cette recherche ouvre de nouvelles perspectives. Elle montre que, pour ces personnes, l'atteinte de cette autonomie passe par l'insertion dans des réseaux sociaux qui peuvent fournir un capital social apte à favoriser le développement de cette dernière, plutôt que l'inscription des personnes dans des réseaux composés principalement de prestataires et de fournisseurs de services qui leur sont destinés.

Comme il a été mentionné plus haut il reste toutefois à établir de façon plus nette de quelle façon s'organise concrètement la dynamique du capital social pour produire des effets sur l'atteinte d'une autonomie à l'égard de l'aide sociale. Pour aller plus avant, d'autres travaux centrés sur cette dimension dynamique du capital social, c'est-à-dire sur ses modes de constitution, de maintien, de développement et de mobilisation, seront nécessaires.

1. Pour les trois quarts des répondants cette limite de 10 personnes n'a pas été atteinte. Cette restriction a affecté environ 20% des répondants. Le nombre de contacts éliminés n'est cependant pas très élevé se limitant la plupart du temps à 1 ou 2.
2. Cette approche pour mesurer la densité est différente de celles habituellement utilisées qui renvoient au rapport entre le nombre de liens entre les *alters* et le du nombre de liens possibles (voir Degenne et Forsé, 1994).
3. Ces informations ne sont pas disponibles pour le réseau des relations sociales.
4. Pendant toute la période de la collecte et l'année précédente, le taux de chômage est le plus élevé à Montréal et le plus faible à Laval, Québec occupe une position mitoyenne. L'écart entre Montréal et Laval est, en moyenne, de 2 points de pourcentage. Par ailleurs, en 1997, on observe d'importantes variations dans la structure socio-économique des trois régions. Par exemple, les Industries manufacturières occupent proportionnellement deux fois plus de personnes à Montréal et Laval qu'à Québec. Les emplois du secteur Commerce sont proportionnellement plus nombreux à Laval qui possède aussi le secteur Services le moins développé. Finalement, Québec a la plus grande proportion de main-d'oeuvre intégrée dans l'Administration publique (ces informations proviennent du site internet de l'Institut de la statistique du Québec).
5. Ces informations ont pu être obtenues suite à une autorisation de la Commission d'accès à l'information du Québec.
6. Septembre 1991 correspond à la première inscription à l'aide sociale pour 15% des répondants. Cette proportion est similaire pour les deux groupes. La durée moyenne de l'inscription à l'aide sociale est présentée au tableau 2.
7. Ce critère peut apparaître quelque peu alambiqué, mais il résulte des contraintes de la réalité particulière de la population des prestataires de longue durée au Québec. En effet, très peu de prestataires de longue durée quittent le système d'aide sociale de façon définitive à un moment précis (dans notre cas, septembre 1993). Les critères utilisés pour définir ce groupe sont les plus « sévères » qui pouvaient être retenus tout en permettant la constitution d'un échantillon de la taille voulue. Ajoutons que pendant la période de référence de trois ans, 57.4% des personnes en insertion précaire n'ont reçu aucune prestation de l'aide sociale, les autres ont touché des prestations, en moyenne, pendant 9 mois.
8. Analyse en composante principale, rotation varimax.
9. Les résultats de l'analyse de comparaison de moyenne sont les suivants : t 1.713, df 207, $p > .05$. La durée des liens n'est disponible que pour le réseau d'emploi.

10. C'est dans cette direction que Bourdieu (1986) traite de la valeur du capital culturel. Le capital culturel peut être considéré comme une variante du capital humain qui inclut certaines dimensions non considérées dans le capital humain, dont les « dispositions » des individus.

11. Notons que les résultats concernant l'intimité, s'ils sont conformes aux hypothèses émises dans cette recherche, se démarquent des approches qui considèrent que la disponibilité de liens d'intimité (famille, amis) constitue une forme de soutien social importante — notamment pour les soins, le soutien psychologique, etc. Les résultats présentés ici ne contredisent pas ces courants de pensée, mais attirent l'attention sur le fait que les réseaux qui sont réputés fournir du « soutien social » ne sont pas nécessairement de même nature que ceux qui favorisent l'accès à un meilleur statut social.

BIBLIOGRAPHIE

- Auslander, G. et H. Litwin (1990) « Social Support Networks and Formal Help Seeking : Differences Between Applicants to Social Services and a Nonapplicant Sample », *Journal of Gerontology : Social Sciences*, 45 : S112-S119.
- Bane, Mary Jo. et David T. Ellwood (1994), *Welfare Realities, From Rhetoric to Reform*, Cambridge, Harvard University Press.
- Barrett, Garry (1994), *The Dynamic Behavior of Income Assistance Recipients in British Columbia*, PhD. Thesis, Vancouver, University of British Columbia, Department of Economics.
- Becker, Gary S. (1964), *Human Capital a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, New York, National Bureau of Economic Research.
- Blank, Rebecca M. (1989), « Analyzing the Length of Welfare Spells », *Journal of Public Economics*, 39 : 245-273.
- Blank, Rebecca M et Patricia Ruggles (1994), « Short-Term Recidivism Among Public-Assistance Recipients », *American Economic Review*, 84 : 49-53.
- Bouchard, Camil, Vivian Labrie et Alain Noël (1996), *Chacun sa part, Rapport de trois membres du comité externe de réforme de la sécurité du revenu*, Montréal.
- Bourdieu, Pierre (1980), « Le capital social : notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31 : 2-3.
- Bourdieu, Pierre (1986), « The Forms of Capital », dans John G. Richardson (éditeur) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York-Westport, Londres : Greenwood Press.
- Burt, Ronald S. (1983), « Range », dans Ronald S. Burt et Michael J. Minor (éditeurs) *Applied Network Analysis : a Methodological Introduction*, Beverly Hills : Sage Publications.

- Campbell Karen E., Peter V. Marsden et Jeanne S. Hurlbert. (1986), « Social Resources and Socioeconomic Status », *Social Networks*, 8 : 97-117.
- Campbell, Karen E. et Barrett A. Lee (1991), « Name Generators in Surveys of Personal Networks », *Social Networks*, 13 : 203-221.
- Charette, M. et R. Meng. (1994), « The Determinants of Welfare Participation of Female Heads of Household in Canada », *Canadian Journal of Economics*, 27 : 290-306.
- Coleman, James S. (1988), « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology* 94 : 95-121.
- Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts : Belknap Press of Harvard University Press.
- Dechêne, Paul (1994), *Les stratégies d'aide à l'emploi et de développement de l'employabilité des clientèles défavorisées aux États-Unis, Bilan de la recherche évaluative*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Degenne, Alain et Michel Forsé (1994), *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Collin.
- Degenne, Alain et Marie-Odile Lebeaux (1997), « Qui aide qui, pour quoi ? », *L'Année sociologique*, 47 : 117-142.
- De Graaf, N D et Hendrik D. Flap (1988), « "With a Little Help from My Friends" : Social Resources as an Explanation of Occupational Status and Income in West Germany, The Netherlands, and the United States », *Social Forces*, 67 : 452-472.
- Duclos, Jean-Yves, Bernard Fortin, Guy Lacroix, et Hélène Roberge. (1996), *La dynamique de la participation à l'aide sociale au Québec : 1979-1993*, Rapport de recherche, Département d'économie, Université Laval.
- Forsé, Michel (1997), « Capital social et emploi », *L'année sociologique*, 47 : 143-191.
- Fortin, Pierre et Francine Séguin (1996), *Pour un régime équitable axé sur l'emploi, Rapport soumis à la ministre de la Sécurité du revenu*, Montréal.
- Granovetter, Mark S. (1973), « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, 78 : 1360-1380.

- Granovetter, Mark S. (1974), *Getting a Job, A Study of Contacts and Careers*, Chicago, University of Chicago Press, 2nd edition, 1995.
- Hammer, Muriel (1984), « Explorations into the Meaning of Social Network Interview Data », *Social Networks*, 6 : 341-371.
- Harris, Kathleen Mullan (1993), « Work and Welfare among Single Mothers in Poverty », *American Journal of Sociology*, 99 : 317-352.
- Harris, Kathleen Mullan (1996), « Life after Welfare : Women, Work, and Repeat Dependency », *American Sociological Review*, 61 : 407-426.
- Huang, Gang et Marc Tausig (1990), « Networks Range in Personal Networks », *Social Networks*, 12 : 261-269.
- Lai, Gina, Nan Lin, Shu-Yin Leung (1998), « Network Resources, Contact Resources, and Status Attainment », *Social Networks*, 20 : 159-178.
- Lacroix, Guy. (1997), « La réforme de l'aide de dernier recours à la lumière des expériences américaines », *Choix. Les Politiques sociales* ; Vol. 3, no 2, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques.
- Lévesque, Maurice et Deena White (1999), « Le concept de capital social et ses usages », *Lien social et politiques*, 41 : 23-33.
- Lévesque Maurice (2000), « Le capital social comme forme sociale de capital : un modèle théorique », Montréal, GRASP-Université de Montréal, Travaux en cours/Working Papers Series, numéro 25.
- Lin, Nan. John C. Vaughn et Walter M. Ensel (1981a), « Social Resources and Occupational Status Attainment », *Social Forces*, 59 : 1163-1181.
- Lin, Nan. Walter M. Ensel et John C. Vaughn (1981b), « Social Resources and Strength of Ties : Structural Factors in Occupational Status Attainment », *American Sociological Review*, 46 : 393-405.
- Lin, Nan et Mary Dumin. (1986), « Access to Occupations through Social Ties », *Social Networks*, 8 : 365-385.

- Lin, Nan (1999), « Social Networks and Status Attainment », *Annual Reviews of Sociology*, 25 : 467-487.
- Marsden, Peter V. et Karen Campbell (1984), « Measuring Tie Strength », *Social Forces*, 63 : 482-501.
- McCallister, Lynne et Claude S. Fischer (1978), « A Procedure for Surveying Personal Networks », *Sociological Methods and Research*, 7 : 131-148.
- Moffitt, R. (1992), « Incentive Effects of the U.S. Welfare System : A Review », *Journal of Economic Literature*, 30 : 1-61.
- Montgomery, James D. (1992), « Job Search and Network Composition : Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis », *American Sociological Review*, 57 : 586-596.
- Morris, M. et J. B. Williamson (1987), « Workfare : The Poverty/Dependency Trade-Off », *Social Policy*, 18 : 1-13.
- O'Neil, June A., Laurie J. Bassie et Douglas A. Wolf (1987), « The Duration of Welfare Spells », *Review of Economics and Statistics*, 69 : 241-248.
- Parish, William L., Lingxin Hao, et Dennis P. Hogan (1991), « Family Support Networks, Welfare, and Work among Young Mothers », *Journal of Marriage and the Family*, 53 : 203-215.
- Schweizer, Thomas, Michael Schnegg et Susanne Berzborn (1998), « Personal Networks and Social Support in a Multiethnic Community of Southern California », *Social Networks*, 20 : 1-21.
- Sprengers M, Tazelaar F, Flap H.D. (1988), « Social Resources, Situational Constraints, and Reemployment », *The Netherlands Journal of Sociology*. 24 : 98-116.
- Stoloff, Jennifer A., Jennifer L. Glanville et Elisa Jayne Bienenstock (1999), « Women's Participation in the Labor Force : the Role of Social Networks », *Social Networks*, 21 : 91-108.
- Wasserman, Stanley et Katherine Faust. (1994), *Social Network Analysis, Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.

Wellman, Barry et Milena Gulia (1999), « The Network Basis of Social Support : A Network Is More Than the Sum of Its Ties », dans Wellman, Barry (éditeur) *Networks in the Global Village, Life in Contemporary Communities*, Boulder Colorado, Westview Press.

White, Deena (1994), « La gestion communautaire de l'exclusion », *Lien social et Politiques*, 32 : 37-51.

Tableau 1 : Les générateurs de noms

RÉSEAU DES RELATIONS SOCIALES	
1.	<p>Au cours de la dernière année, y a-t-il des personnes qui vous ont rendu de petits services comme vous aider à faire des travaux domestiques, vous donner des «lifts», vous prêter des jouets, des outils, garder vos enfants, etc. ou tout autres «services» de ce genre ?</p> <p>– Au cours de la dernière année, avez-vous aidé des personnes pour le même genre de travaux ou rendu ce type de services à des personnes ?</p>
2.	<p>Vous arrive-t-il de visiter des personnes à leur domicile ?</p> <p>– Vous arrive-t-il de recevoir des personnes à votre domicile ? (exclure, évidemment, les rencontres de commercial ou de sollicitation, etc.)</p>
3.	<p>Vous arrive-t-il de faire des «sorties» comme aller dans un bar, au bingo, faire du sport, aller au cinéma, au restaurant, etc. ? Avec qui ?</p>
4.	<p>Certaines personnes ont tendance à se confier à d'autres lorsqu'elles ont des problèmes ou des choses qui ne vont pas bien dans leur vie. Lorsque vous rencontrez des difficultés dans votre vie, avez-vous tendance à en parler à quelqu'un ?</p> <p>– Y a-t-il des personnes qui vous parlent de leurs problèmes personnels ?</p>
5.	<p>Certaines personnes ont des amis, des connaissances ou des «personnes-ressources» avec qui elles peuvent avoir des contacts, réguliers ou non, mais qu'elles consultent lorsqu'elles ont besoin d'informations ou des problèmes à régler comme, par exemple, réparer un objet, remplir un formulaire, etc.. Connaissez-vous ce genre de personnes ?</p> <p>– Y a-t-il des personnes qui viennent vous voir pour ce genre de services ou des personnes qui vous considèrent comme une «personne-ressource» pour elles-mêmes ?</p>
6.	<p>Certaines personnes ont des amis ou des connaissances qu'elles ne voient que très rarement soit parce que l'occasion de les rencontrer ne se présente pas souvent, soit parce qu'ils habitent loin, ou tout simplement faute de temps. Avez-vous des amis ou des connaissances avec qui vous avez ce genre de relations ?</p>
7.	<p>Y a-t-il d'autres personnes qui sont présentes dans votre vie et que vous n'avez pas nommées jusqu'ici ?</p>

RÉSEAU DES RELATIONS D'EMPLOI

1. Vous arrive-t-il de discuter du marché du travail, de la difficulté à trouver un emploi, une «job» ou une «jobine» ?
 2. Connaissez-vous des personnes qui, selon vous, pourraient vous aider à trouver un emploi, une «job» ou une «jobine» ? Pensez à des personnes avec qui vous avez des contacts actuellement ou avec qui vous avez eu des contacts dans le passé.
 3. Avez-vous conservé des contacts avec des personnes qui ont travaillé avec vous dans le passé ?
- de plus, les répondants étaient invités à nous fournir le nom de toutes les personnes qui ont été impliquées dans leur recherche d'emplois ou de «jobines» dans le passé ainsi que dans leur participation à un programme de soutien à la recherche d'emplois ou de développement de l'employabilité. Il pouvait s'agir de personnes qui leur ont fourni des informations relatives à un emploi ou un programme disponible, des contacts avec des employeurs ou qui les ont recommandé pour un emploi ou tout simplement embauché.

RÉSEAU DES ORGANISMES

1. Au cours des cinq dernières années, avez-vous eu des contacts suivis avec [*liste de noms d'organismes ou institutions publiques*]: (le contact suivi implique que l'organisme est perçu par la personne comme une «ressource» qu'elle peut utiliser en cas de besoin)
 2. Connaissez-vous des organismes gouvernementaux ou des groupes «communautaires», privés ou religieux qui, selon vous, pourraient vous aider à trouver un emploi, une «job» ou une «jobine» ? Pensez à des organismes ou des groupes avec qui vous avez des contacts actuellement ou avec qui vous avez eu des contacts dans le passé.
 1. Au cours des cinq dernières années, avez-vous utilisé les services de ces organismes ou groupes ?
 3. Lorsque vous éprouvez des problèmes personnels ou familiaux, des difficultés de logement, de nourriture, de vêtements ou encore avec l'assurance chômage, la CSST ou l'aide sociale, avez-vous tendance à demander de l'aide à des organismes («communautaires», privés ou gouvernementaux) ?
 4. Faites-vous du bénévolat ou êtes-vous impliqué dans des groupes «communautaires», religieux ou un parti politique ?
 5. Avez-vous des contacts réguliers avec d'autres organismes ou groupes que vous n'avez pas nommés jusqu'ici ? (Pensez à des organismes comme des comités logements, l'ADDS, des comptoirs alimentaires ou vestimentaires, des groupes de femmes, de parents ou d'hommes, les AA, des groupes qui s'occupent de loisirs ou de sports, etc.)
- le nom de tous les organismes mentionnés est recueilli et, pour les organismes qui sont inconnus des interviewers, le répondant est invité à préciser de quel genre d'organisme ou de groupe il s'agit.

Tableau 2 : Statistiques descriptives des caractéristiques socio-démographiques et des composantes du « capital humain » *

	prestataires (%)	personnes en insertion précaire (%)
Caractéristiques socio-démographiques		
genre (féminin)	51.9	50.0
âge (moyenne en années)	41.3	39.1
statut civil		
marié légalement	13.9	13.9
déjà marié (séparé, divorcé, veuf)	25.9	19.4
célibataire (jamais marié)	60.2	66.7
présence d'enfants (oui)	65.7	59.3
présence d'enfants à la maison (oui)	40.7	41.7
présence d'enfants d'âge préscolaire (oui)	6.5	8.3
nombre d'enfants (moyenne)	1.5	1.2
être en situation de monoparentalité	24.1	15.7
Régions		
Montréal	33.3	36.1
Laval	33.3	30.6
Québec	33.3	33.3
Capital humain		
scolarité		
sans diplômes	60.2	43.5
diplôme d'études secondaires	26.9	38.0
diplôme d'études collégiales	7.4	13.9
baccalauréat	5.6	4.6
participation (oui)	61.1	59.3
posséder au moins une expérience de travail d'une durée de 6 mois consécutifs avant octobre 1993 (oui)	91.7	90.7
nombre d'années d'expérience de travail accumulées avant octobre 1993 (moyenne en années)	10.2	8.7
Durée totale à l'aide sociale avant octobre 1993 (moyenne en années)	6.9	6.4
N		216

* aucune différence significative à $p < .05$.

Tableau 3 : Coefficient de saturation pour l'étendue des réseaux

Composantes	Facteurs ¹				
	1	2	3	4	5
Nombre de liens dans le réseau des relations d'emploi	.867	.303	.233	*	*
Nombre de relations proches dans le réseau des relations d'emploi	.848	*	*	.238	*
Nombre potentiel de liens dans le réseau des relations d'emploi	.840	.382	.208	*	*
Nombre de relations identifiées par ego, réseau potentiel des relations d'emploi	.839	.351	.245	*	*
Nombre de liens dans le réseau des relations sociales	.241	.909	*	*	*
Nombre de liens dans le réseau intégral	.436	.860	.158	*	*
Nombre de relations identifiées par ego (réseau des relations sociales)	.258	.774	*	.531	*
Nombre de relations identifiées par ego (réseau intégral)	.431	.752	.152	.441	*
Moyenne de la proximité émotive dans le réseau des relations d'emploi	*	-.258	-.857	.167	*
Nombre total de relations distante dans le réseau des relations d'emploi	.518	.276	.737	*	*
Nombre moyen de rôles dans le réseau des relations d'emploi	*	*	.719	*	*
Moyenne du nombre de relations ego-alter dans le réseau intégral	*	*	*	.917	*
Nombre de personnes avec qui ego a des relations intimes dans le réseau intégral	*	.320	*	.593	.172
Nombre d'organismes qui font partie du réseau	*	*	*	*	.903
Avoir au moins un organisme dans son réseau	*	*	*	*	.893

* indique que la valeur des coefficients de saturation est inférieure à 0.15.

1. le modèle explique 84% de la variance, seules les variables retenues sont présentées.

Facteur 1 : taille du réseau des relations d'emploi

Facteur 2 : taille des réseaux de relations sociales et intégral

Facteur 3 : les liens faibles

Facteur 4 : l'intimité

Facteur 5 : réseau d'organisme

Tableau 4 : Résultats de la régression logistique

	modèle 1 ¹		modèle 2 ¹		modèle 3 ^{1 5}	
	B	Ratio de co-tes	B	Ratio de co-tes	B	Ratio de co-tes
Constante	.8447		.0614		.1074	
genre (féminin)	.0796	1.0828			.1855	1.2039
âge	-.0190	.9812			.0038	1.0038
statut civil ² séparé, divorcé, veuf	.1137	1.1204			-.1066	.8989
célibataire: jamais marié	.0876	1.0916			-.1777	.8372
présence d'enfants	.3331	1.3953			.2512	1.2856
présence d'enfants à la maison	.7231	2.0609			1.0583	2.8816
présence d'enfants d'âge préscolaire	-.1514	.8595			-.5544	.5744
nombre d'enfants	-.2360	.7898			-.3790	.6846
être en situation de monoparentalité	-1.0999	.3329			-1.0895	.3364
régions ³ Laval	-.2503	.7786			.0151	1.0152
Québec	-.2125	.8086			.3526	1.4227
scolarité ⁴ diplôme secondaire	.7070	2.0279			.2700	1.3099
diplôme collégial	.9874	2.6843			.3197	1.3767
diplôme universitaire	.0899	1.0941			-.6546	.5197
avoir participé à un programme	-.3288	.7198			-.2789	.7566
avoir de l'expérience de travail (+ 6 mois consécutifs) avant octobre 1993	-.0665	.9356			.8007	2.2270
nombre d'années d'expérience avant octobre 1993	-.0116	.9885			-.0196	.9806
nombre d'années à l'aide sociale avant octobre 1993	-.0059	.9941			.0153	1.0154
Facteur 1 : taille du réseau des relations d'emploi			.6038***	1.8291	.7247***	2.0641
Facteur 2 : taille des réseaux de relations sociales et intégral			.6526***	1.9206	.6665***	1.9474
Facteur 3 : les liens faibles			.7343****	2.0840	.8274****	2.2873
Facteur 4 : l'intimité			.2611	1.2983	.2132	1.2377
Facteur 5 : réseau d'organismes			-.3780*	.6852	-.5106**	.6002
N ⁶	216		209		209	
- 2 log likelihood	280.008		234.204		218.618	
Degrés de liberté	18		5		23	
Chi-square	19.431		55.412****		70.998****	

* p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < .001, **** p < .0000

¹. le groupe de référence est le groupe 1 : les prestataires actuels.

². la catégorie de référence est *marié légalement*.

³. la région de référence est *Montréal*.

⁴. la catégorie de référence est *sans diplôme*.

⁵. le modèle prédit 75.6% des observations.

⁶. pour les modèles 2 et 3 il y a 7 informations manquantes.

PRÉAMBULE

L'article précédent a fait la démonstration de l'influence du capital social structurellement compris dans les réseaux sur la propension à quitter l'aide sociale. Il s'intéressait donc à la première composante de la valeur du capital social. Cet article-ci poursuit l'analyse en centrant l'attention sur la seconde composante, c'est-à-dire la dimension dynamique, la mobilisation des réseaux sociaux, par laquelle le capital social structurel est actualisé. Les ressources structurellement comprises dans les réseaux sociaux ont-elles bel et bien été utilisées dans le processus qui a conduit à l'insertion précaire ? Dans le cadre de la thèse, c'est à cette question que l'article vise à répondre bien que, comme on le verra, afin de constituer un texte autonome, il pose la question un peu différemment.

Il faut préciser que l'échantillon utilisé ici est constitué des personnes en insertion précaire qui formaient le groupe d'observation dans l'article précédent.

¹ Cet article a été soumis à *Canadian Review of Social Policy / Revue canadienne de politique sociale* en août 2000. J'en suis l'auteur principal et il a été cosigné par Mme. Deena White.

RÉSUMÉ

La plupart des recherches qui s'intéressent à la sortie de l'aide sociale mettent l'accent sur l'identification de facteurs qui favorisent potentiellement ce départ comme, par exemple, la valeur du capital humain détenu par les prestataires ou la durée de leur participation à l'aide sociale. Cette approche ne permet pas d'identifier les moyens concrets par lesquels le départ de l'aide sociale s'effectue. Cet article vise à combler cette lacune en examinant les moyens qu'ont utilisés des ex-prestataires de longue durée pour s'affranchir de l'aide sociale et le rôle qu'ont joué leurs réseaux sociaux dans ce processus. Les résultats, recueillis auprès de 108 ex-prestataires de longue durée, montrent que la majorité de ceux-ci ont quitté l'aide sociale en obtenant un emploi. Dans la majorité des cas, l'obtention de ces emplois s'est faite par le biais d'un membre de leur réseau. Les données montrent aussi que la « valeur » des contacts utilisés pour la recherche d'emploi est fonction de la position sociale qu'ils occupent et du type de relations qu'ils entretiennent avec le répondant. Finalement, tous les contacts qui ont permis l'obtention des emplois sont des connaissances de longue date montrant ainsi que la ressource qu'il représente était disponible bien avant qu'elle soit utilisée. Du point de vue des politiques sociales les résultats de cette recherche montrent la nécessité de développer des interventions qui prendront en compte l'apport considérable des réseaux sociaux dans le processus d'affranchissement à l'égard du système de sécurité du revenu.

INTRODUCTION

Il existe un grand nombre de recherches qui se sont penchées sur les facteurs qui influencent la sortie de l'aide sociale. On retrouve d'abord les travaux centrés sur l'analyse de l'impact de certaines caractéristiques socio-démographiques (âge, genre), situationnelles (la présences d'enfants, le lieu de résidence) ou du capital humain (scolarité, expérience de travail) sur la probabilité des individus de quitter l'aide sociale (Duclos *et al.* 1996 ; Barrett et Cragg 1995 ; Blank, 1989 ; Harris, 1993). Par ailleurs, on a aussi porté une grande attention à identifier les effets des différents programmes mis sur pied afin d'aider les prestataires à quitter le système ou de favoriser cette sortie (Lacroix, 1997 ; Moffitt, 1996 ; Lapierre *et al.* 1995 ; Porter, 1991). Tous ces travaux négligent cependant d'examiner concrètement par quel processus les prestataires quittent l'aide sociale. On apprend ainsi que certaines personnes disposant de caractéristiques particulières ont quitté l'aide sociale plus vite que d'autres, parfois on sait qu'elles ont occupé un emploi par la suite, mais on ignore les moyens qu'elles ont utilisés pour arriver à cette fin. Comment, par exemple, ces personnes obtiennent-elles un emploi ? Utilisent-elles des ressources fournies par les systèmes d'aide sociale ? Doivent-elles se débrouiller par elles-mêmes et, si oui, quels moyens prennent-elles ?

Cette absence de connaissances détaillées quant aux moyens mis en oeuvre dans le processus de sortie d'aide sociale limite les possibilités d'interventions favorisant cette sortie, et ce dans un contexte où on sait que les nombreux programmes de développement de l'employabilité ou d'insertion en emploi ne donnent pas toujours les résultats escomptés (Lacroix, 1997 ; Lapierre *et al.* 1995). Une connaissance plus précise des modalités de sortie pourrait favoriser le développement de mesures mieux adaptées à cet objectif. Cet article vise à combler ces lacunes en examinant les moyens concrets par lesquels des ex-prestataires ont quitté l'aide sociale en mettant l'accent sur l'analyse de l'utilisation de leurs réseaux sociaux.

Depuis le début des années 1970, plusieurs recherches ont montré que l'utilisation des réseaux sociaux peut avoir une influence positive sur la recherche d'emplois (Granovetter, 1973, 1974 ; Lin *et al.* 1981a, 1981b ; Lin et Dumin, 1986). Paradoxalement, bien que le moyen privilégié pour quitter l'aide sociale soit l'obtention d'un emploi, très peu de recherches se sont intéressées à l'utilité des réseaux sociaux dans ce processus.

Parmi les rares recherches qui ont exploré cette voie, celle conduite par Parish *et al.* (1991) a montré que la présence de personnes qui occupent un emploi dans les réseaux de femmes prestataires de l'aide sociale aux États-Unis est un facteur plus important pour la sortie de l'aide sociale que la disponibilité de personnes pouvant fournir des services de garde pour les enfants, ce qui était leur hypothèse initiale. Une autre étude américaine conclut que les réseaux sociaux constituent la principale source d'informations pour des prestataires en ce qui a trait à l'existence de programmes de formation ou à la recherche d'emplois (Schneider, 1997).

Une dernière recherche, conduite par Lévesque et White (2000), a examiné l'influence des réseaux sociaux, conçus comme une source de capital social que les auteurs définissent comme *les ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux*, sur la sortie de l'aide sociale. En observant un échantillon de prestataires de longue durée de l'aide sociale au Québec, cette recherche a montré que le capital social *structurellement* disponible dans les réseaux de ces personnes constitue le facteur le plus important pour prédire la sortie de l'aide sociale et ce en contrôlant les effets de facteurs plus couramment examinés comme le capital humain, les caractéristiques socio-démographiques et la situation de vie (la présence d'enfants notamment).

Tous ces résultats illustrent que les réseaux sociaux peuvent constituer une ressource utile pour la sortie de l'aide sociale. Ces recherches souffrent cependant de la même limite que celles décrites auparavant. Si elles montrent que les personnes qui participent à des réseaux sociaux possédant des caractéristiques particulières se trouvent dans une meilleure

position pour quitter l'aide sociale, elles ne font pas la démonstration que c'est bel et bien l'utilisation des réseaux sociaux qui a permis ou facilité ce processus.

Le premier objectif de cet article est d'identifier par quels mécanismes des ex-prestataires de longue durée de l'aide sociale ont pu quitter le système de la sécurité du revenu (se trouver un emploi, retourner aux études, former une union conjugale, etc.) et le rôle qu'ont pu jouer les réseaux sociaux dans ce processus, principalement dans la recherche d'emplois en regard d'autres moyens couramment utilisés (démarches personnelles, recours à des services spécialisés, etc.).

Par ailleurs, si les réseaux sociaux auxquels participent les ex-prestataires ont effectivement joué un rôle dans ce départ de l'aide sociale, il faut alors se demander si ces réseaux possèdent des caractéristiques particulières, plus utiles pour certaines que d'autres. Le deuxième objectif réside donc dans l'examen des liens réticulaires qui ont été utilisés afin de déterminer quels sont les attributs qui rendent ces liens et les contacts ¹ auxquels ils donnent accès particulièrement utiles.

RÉSEAUX SOCIAUX, CAPITAL SOCIAL ET STATUT SOCIO-ÉCONOMIQUE

Comme il a déjà été mentionné, les recherches s'intéressant aux liens entre les réseaux sociaux, le capital social et la sortie de l'aide sociale sont très peu nombreuses. Cela étant, et considérant que l'une des principales voies pour quitter la sécurité du revenu est l'obtention d'un emploi, on peut penser que les travaux qui ont établi un lien entre la recherche d'emplois et les réseaux sociaux peuvent être utiles pour rendre compte de la dynamique entourant l'utilisation des réseaux et la sortie de l'aide sociale.

L'influence positive des réseaux sociaux dans le processus de recherche d'emplois a été mis en évidence tout d'abord par les travaux de Granovetter (1973, 1974). Cette

première tradition met l'accent essentiellement sur le type de liens que des individus ont utilisés pour atteindre leur objectif de recherche d'emplois. L'approche de Granovetter est centrée sur la nature des liens qui existent entre deux individus — par exemple entre un demandeur d'emplois et un intermédiaire entre le demandeur et l'employeur — et suggère que, souvent, les liens faibles ont une plus grande utilité dans cette démarche que les liens forts. Les liens forts sont constitués de relations qui impliquent un certain niveau d'engagement émotif ou affectif comme les liens familiaux, conjugaux, amicaux, alors que les liens faibles correspondent à des relations qui ne comportent pas ou peu de dimensions affectives comme les relations entre collègues de travail, avec des « connaissances », etc. L'explication avancée par Granovetter est que les liens forts confinent les individus à l'intérieur de réseaux homogènes et homophiles, alors que les liens faibles permettent de sortir de ces réseaux sociaux restreints en donnant un accès des sources d'informations plus diversifiées.

Les travaux de Lin et de ses collaborateurs (1981a, 1981b) ont élargi la perspective en proposant que ce n'est pas tant la force des liens qui est importante, mais plutôt la position sociale occupée par les individus auxquels le lien donne accès. Plusieurs recherches (Lin, 1982, 1990, 1995, 1999 ; Lin et Dumin, 1986 ; Lin *et al.* 1981a 198b ; Lai *et al.* 1998) ont confirmée cette hypothèse, et démontrée que le statut socio-économique des contacts influencent l'obtention et la qualité des emplois occupés.

Une autre approche considère que le recours aux réseaux sociaux peut produire des effets parce qu'ils constituent le lieu de production d'une forme de ressource, le capital social, qui peut être utilisée par les individus pour atteindre certains objectifs (Lévesque et White, 1999). Cette perspective suggère que le capital social est produit par le biais d'actions, que l'on peut qualifier de stratégiques, qui visent à tirer parti des ressources qui sont potentiellement présentes dans les réseaux. La valeur du capital social est alors fonction à la fois, de la valeur des ressources qui sont *structurellement* présentes dans le réseau social, et de la façon dont les individus mobilisent ou utilisent leurs réseaux afin d'avoir accès à ces ressources. Par exemple, la participation à un réseau d'entrepreneurs offre un plus grand

potentiel de ressources que la participation à un réseau de chômeurs. Cependant, ces ressources, qui peuvent prendre la forme d'informations, de débouchés, etc. ne sont pas immédiatement accessibles pour un individu sans que celui-ci mobilise les liens qui constituent ce réseau pour avoir accès, par exemple, à l'information disponible. On parle ici d'actions stratégiques parce que la mobilisation des liens ne se fait pas de façon automatique et qu'elle nécessite une forme ou une autre d'actions visant à mettre en oeuvre les échanges qui donnent un accès effectif aux ressources.

Dans le cadre de l'analyse des actions et moyens mis en oeuvre par des ex-prestataires pour quitter l'aide sociale, cette approche conduit à nous intéresser à trois questions. D'abord, quels mécanismes les ex-prestataires de l'aide sociale ont-ils utilisés pour quitter l'aide sociale ? Deuxièmement, les réseaux sociaux ont-ils joué un rôle dans ce processus et, si oui, qu'elles sont les caractéristiques des liens mobilisés ? Troisièmement, est-ce que certaines caractéristiques de ces liens sont révélatrices d'une certaine utilisation stratégique des réseaux sociaux de la part des ex-prestataires qui leur ont permis d'actualiser les ressources disponibles dans leurs réseaux ?

LA DÉMARCHE

Pour répondre à ces questions on a recueillie des informations auprès d'un groupe d'ex-prestataires de longue durée de l'aide sociale. L'échantillon comprend 108 ex-prestataires de l'aide sociale qui ont été inscrits de façon continue entre octobre 1991 et septembre 1993 et qui ont quitté l'aide sociale pendant au moins 24 mois sur une période de 36 mois, dont 18 mois consécutifs entre octobre 1993 et septembre 1996 ². Cet échantillon est composé de personnes considérées aptes au travail selon les critères de la Sécurité du revenu au Québec, ont moins de 55 ans, sont de langue maternelle française et demeurent

dans trois régions urbaines, soit Montréal, Laval et Québec ³. En septembre 1993 ces personnes avaient été inscrites à l'aide sociale pendant 6.4 années en moyenne.

Le choix de prestataires de longue durée vise à cibler les personnes qui éprouvent les plus grandes difficultés à recouvrer une autonomie à l'égard de l'aide sociale. Bien que la majorité des demandes d'aide sociale se termine avant deux années au Québec, les prestataires de longue durée constituent à chaque mois le nombre le plus important d'inscrits (Duclos *et al.*, 1996). Cette situation implique des conséquences financières importantes pour l'État, mais aussi des conséquences sociales, économiques et culturelles tragiques tant du point de vue de la société que des individus affectés. En mettant l'accent sur ce groupe de prestataires de longue durée, la recherche veut jeter un éclairage sur la dynamique de sortie de l'aide sociale pour ce groupe particulièrement vulnérable.

Pendant une période d'observation qui s'étend en moyenne sur une période de 44 mois débutant en octobre 1993, le parcours des personnes a été reconstitué à l'aide d'informations décrivant les moyens qu'elles ont utilisés pour quitter l'aide sociale, et, lorsqu'elles ont occupé des emplois, le processus qui a conduit à l'obtention de ces derniers. Ces informations, recueillies par le biais d'entrevues avec questionnaire structuré, permettent d'identifier le recours ou l'absence de recours aux réseaux sociaux et, dans la première éventualité, d'identifier les caractéristiques des liens utilisés.

LES RÉSULTATS

Le premier objectif poursuivi par cette recherche est d'identifier par quels mécanismes les répondants ont quitté l'aide sociale. La plupart des personnes de l'échantillon ont occupé au moins un emploi pendant la période de référence et cet emploi a constitué le moyen qui leur a permis de quitter le système d'aide sociale (voir tableau 1). Les 9 personnes qui n'ont pas occupé d'emploi ont quitté l'aide sociale par des moyens divers dont

La mobilisation des réseaux sociaux pour la sortie de l'aide sociale

le retour aux études, la formation d'une union conjugale ou en obtenant différentes formes de support de la part de leur famille. L'insertion en emploi constitue donc le principal, presque l'unique moyen, utilisé par cet échantillon pour quitter l'aide sociale.

Le second objectif est d'examiner le rôle qu'ont joué les réseaux sociaux dans ce processus qui a conduit les personnes à quitter l'aide sociale. Bien que les réseaux sociaux ont pu intervenir dans les modalités de sortie de l'aide sociale autre que l'obtention d'un emploi, les données disponibles ne permettent pas d'élaborer plus avant sur ces situations. En conséquence la suite de l'analyse est limitée aux personnes qui ont occupé au moins un emploi, ce qui est la situation la plus fréquente.

Le recours aux réseaux sociaux pour l'obtention de l'emploi est identifié en fonction des moyens utilisés pour la recherche d'emploi. On considère que les ex-prestataires ont eu recours à leurs réseaux lorsque l'emploi est obtenu par le biais d'un ou plusieurs membres de leurs réseaux, ceux-ci étant constitués exclusivement de personnes avec qui les répondants entretiennent des relations. Cette démarche, relativement classique, reprend dans ses grandes lignes la méthode développée par Granovetter (1974).

Pour 60% des personnes qui ont occupé un emploi pendant la période de référence, l'obtention de cet emploi est passée par l'utilisation ou la mobilisation d'un membre de leur réseau (tableau 1). Cette intervention peut être de l'information concernant la disponibilité d'un emploi, de la référence auprès du futur employeur ou, dans le cas d'un « travail autonome » auprès de clients. Seulement 17% des personnes ont eu recours à des démarches personnelles (consulter les petites annonces ou poser sa candidature au hasard), et 8% ont utilisé les services d'organismes de placement surtout les Centres de main-d'oeuvre du Canada et les services d'un Centre de travail Québec (organisme qui administrait les programmes de la Sécurité du revenu au moment de la collecte). Pour les autres répondants (15%) il n'a pas été possible d'établir avec suffisamment de précision les moyens utilisés pour la recherche et l'obtention des emplois pour les inclure dans l'une ou l'autre des catégories. Le recours aux réseaux sociaux apparaît donc comme un moyen privilégié et utile

qu'ont utilisé les personnes dans leur quête d'emplois. Ces résultats donnent une réponse partielle et positive à la seconde question à savoir que les réseaux sociaux ont bel et bien été mis à contribution dans le processus qui a conduit les ex-prestataires à sortir du système d'aide sociale.

Le deuxième volet de cette question consiste à identifier si les liens qui ont été utilisés possèdent des caractéristiques particulières et si les contacts se distinguent des ex-prestataires, notamment sur le plan de leur statut socio-économique.

Les résultats présentés au tableau 2 décrivent les caractéristiques des contacts utilisés pour la recherche d'emplois. Ces derniers ne sont pas très différents des ex-prestataires du point de vue de leurs caractéristiques socio-démographiques. En effet, l'âge des contacts est similaire à celui des ex-prestataires, les premiers ont, en moyenne, 41 ans et les seconds 40 ans. Dans la majorité des cas, le contact est du même genre que celui des répondants.

Ce qui distingue les contacts, des ex-prestataires qui les ont utilisés, c'est la place que les premiers occupent en regard du marché du travail. Tous les contacts sont actifs sur le marché du travail et près des deux tiers occupent un emploi salarié⁴. Dans tous les cas donc, la position sociale actuelle des contacts, vue sous l'angle de la place occupée sur le marché du travail, est nettement supérieure à celle occupée par les répondants. De plus, à la connaissance des répondants, seulement 11% des contacts ont déjà eu recours à l'aide sociale.

Par ailleurs, si on examine les caractéristiques des liens, selon l'hypothèse de Granovetter (1973, 1974) qui veut que les liens faibles sont plus « utiles » dans la recherche d'emplois que les liens forts, les résultats montrent que dans seulement 16% des cas le lien utilisé est un lien fort (tableau 2). La moitié des contacts sont reliés aux répondants par des liens faibles. Les autres, un peu plus du tiers, sont des liens mixtes, c'est-à-dire qui comportent à la fois une proximité émotive caractéristique des liens forts tout en étant inscrit

dans un contexte de relation éloignée qui les apparentent à des liens faibles (des collègues de travail qui sont aussi des amis, par exemple).

La dernière question qui retient notre attention dans cet article est de savoir si les contacts et les liens utilisés par les ex-prestataires révèlent la présence d'une certaine utilisation stratégique des réseaux, dont on peut croire qu'elle a permis aux répondants d'avoir accès à des ressources déjà disponibles dans leurs réseaux.

Pour tenter de discerner la présence de cette utilisation stratégique des liens réticulaires, on peut faire appel à un facteur temporel. Il s'agit d'identifier si les contacts sont utilisés dès qu'ils deviennent disponibles ou si, au contraire, leur utilisation est décalée par rapport au moment où ils intègrent les réseaux. Si le contact utilisé est un nouveau membre du réseau, on peut considérer que la ressource qu'il représente constitue un apport nouveau qui a tout simplement été utilisé par le répondant. Au contraire, si le contact est connu de longue date on peut croire que son utilisation actuelle est associée à deux possibilités : 1) une relation existante a été utilisée maintenant, alors qu'elle constituait une ressource « virtuelle » auparavant ce qui laisse croire à une transformation du mode relationnel ; ou 2) la situation du contact s'est transformée récemment de telle sorte qu'il est devenu une ressource utile ce qui n'était pas la situation antérieurement.

On retrouve les informations relatives à la durée des liens au tableau 2. En moyenne, il s'est écoulé près de 12 années depuis la première rencontre entre le contact et le répondant. Aucun lien n'a été établi depuis moins de deux années, et seulement le quart date de 5 ans et moins. Ces résultats démontrent que les contacts utilisés ne constituent pas une ressource nouvelle, rendue disponible par l'élargissement récent du réseau.

Par ailleurs les résultats concernant le statut socio-économique des contacts présentés plus haut indiquent qu'une très faible proportion d'entre eux ont déjà été à l'aide sociale, la plupart sont des participants réguliers au marché du travail. Si on fait l'hypothèse que ce qui a permis aux contacts de faciliter l'obtention d'un emploi pour les ex-prestataires c'est le fait

d'être eux-mêmes actifs sur le marché du travail, on peut confortablement conclure que la ressource que constituent les contacts était présente, et potentiellement disponible, pendant la période d'inscription continue à l'aide sociale.

Il semble donc que les contacts ont constitué pendant un certain temps une ressource potentielle qui a été utilisée après un délai relativement long. Ce constat porte à croire que, d'une façon ou d'une autre, la relation établie entre les répondants et les contacts s'est modifiée faisant en sorte qu'elle devienne une ressource utile pour la recherche d'emploi.

Avant de terminer cette description des résultats, il faut noter que ces derniers sont constants quel que soit l'âge ou le genre des individus, leur capital humain (expérience de travail et scolarité), leur situation de vie (avec ou sans conjoint ou enfants) ou leur lieu de résidence.

DISCUSSION

Les résultats présentés dans cet article fournissent des connaissances nouvelles quant au processus qui conduit des ex-prestataires de longue durée de l'aide sociale à une autonomie plus ou moins complète à l'égard de la sécurité du revenu. On cherchait d'abord à identifier par quelle voie les personnes ont quitté la sécurité du revenu. Il appert que l'insertion en emploi constitue la voie principale, bien que certaines personnes ont eu recours à d'autres modalités de sortie dont le retour aux études et la formation d'une union conjugale. Les informations disponibles, ainsi que la durée restreinte de la période d'observation, ne permettent cependant pas de juger de la qualité de la sortie associée à ces dernières modalités, en terme de stabilité par exemple, par rapport à l'occupation d'un emploi.

Cela dit, certaines recherches ont montré que l'insertion en emploi conduit à une sortie de l'aide sociale qui est souvent moins prolongée que celle reliée à la formation d'un couple (Harris, 1996 ; Stevens, 1994). D'un autre point de vue, les évaluations réalisées au Québec sur la durée de l'insertion en emploi après le départ de l'aide sociale montrent que cette dernière est souvent limitée (Lapierre, 1995). Cela explique en partie le taux de récurrence élevé que l'on observe généralement après les départs de l'aide sociale (Blank et Ruggles, 1994 ; Harris, 1996) ⁵.

La deuxième question examinée dans cet article est reliée au rôle que les réseaux sociaux peuvent jouer dans le processus conduisant à quitter l'aide sociale. Dans leur quête d'emplois, 6 répondants sur 10 ont eu recours à leurs réseaux sociaux ce qui en fait le moyen le plus utilisé de façon fructueuse. On savait déjà que la mobilisation des réseaux pouvait être utile pour des personnes participant de façon régulière au marché du travail, on constate qu'ils peuvent exercer aussi une influence dans le cas de personnes qui ont été pendant longtemps absentes de ce marché. Le rôle des organismes gouvernementaux est très limité pour l'obtention des emplois. Ici encore, ces résultats sont similaires à ceux obtenus dans les recherches portant sur des populations mieux intégrées au marché du travail. Ce qui étonne toutefois, c'est que les populations défavorisées, et particulièrement les prestataires d'aide sociale, forment la clientèle cible de ces organismes, alors que leur rôle dans l'insertion en emploi est presque marginal. Plus encore, les probabilités de succès semblent être plus élevées pour les personnes qui se débrouillent seules, par le biais de démarches personnelles, que pour celles qui s'appuient sur ces organismes.

Les contacts utilisés se sont avérés dans tous les cas des personnes actives sur le marché du travail qui occupent donc une position sociale plus élevée que les ex-prestataires. Les résultats montrent aussi que le recours aux liens faibles est le plus fréquent. Les caractéristiques réticulaires qui apparaissent les plus utiles pour ces ex-prestataires sont donc les mêmes que celles identifiées pour les personnes couramment en emploi.

Dans l'ensemble on peut conclure que, pour la majorité des ex-prestataires observés, le recours à leurs réseaux sociaux a constitué une ressource appréciable dans le processus qui les a conduit en dehors de l'aide sociale. Cela dit, on parle ici d'ex-prestataires de longue durée et non des prestataires de longue durée dans leur ensemble. Il est bien possible que ces personnes, qui ont quitté l'aide sociale de façon plus ou moins précaire, pouvaient compter sur des ressources réticulaires différentes de celles disponibles aux inscrits qui n'ont pas effectué ce parcours. Lévesque et White (2000) ont en effet montré que tous les prestataires de longue durée ne possèdent pas des ressources réticulaires équivalentes.

Le troisième objectif de cet article visait à déceler la présence d'actions stratégiques par lesquelles les répondants ont transformé des relations préexistantes en relations utiles et utilisées. C'est à l'égard de ce troisième objectif que les résultats apparaissent les plus étonnants. Ils montrent en effet que tous les contacts étaient connus de longue date et que, selon toute vraisemblance, compte tenu du fait que ce sont des participants réguliers au marché du travail, la ressource pour l'insertion en emploi qu'ils constituent était disponible longtemps avant qu'elle soit utilisée. Tous ces indices portent à croire qu'à un moment donné, la ressource que constitue le contact a été mobilisée alors qu'elle ne l'était pas auparavant. Si on ne peut pas dire avec certitude que ce sont, dans tous les cas, les ex-prestataires qui ont initié cette transformation, selon toute vraisemblance, cette dernière ne s'est pas effectuée sans qu'il y ait une intervention quelconque pour la réaliser.

L'ensemble des résultats de cette recherche nous informent sur plusieurs dimensions impliquées dans le processus de sortie de l'aide sociale. Mentionnons d'abord que ceux relatifs à la durée indiquent le sens de la relation entre réseaux sociaux et sortie de l'aide sociale : ce n'est pas la sortie de l'aide sociale qui conduit à une amélioration des ressources réticulaires mais bien les ressources réticulaires présentes avant cette sortie qui ont été utilisées. On s'éloigne ici de certaines conceptions qui font des prestataires d'aide sociale des personnes isolées socialement (Deniger *et al.*, 1995 ; Edin, 1991) alors que, à tout le moins une partie d'entre eux, peut compter sur des réseaux sociaux visiblement très utiles.

D'un point de vue plus global, la question qui se pose alors est de savoir quelle proportion de l'ensemble des prestataires de longue durée possède des réseaux potentiellement utiles pour l'insertion en emploi ? S'il s'agit d'une faible proportion, on peut faire l'hypothèse que la faiblesse des réseaux joue un rôle important, peut-être aussi important sinon plus que celui du capital humain, pour expliquer le maintien dans le système des prestataires de longue durée (Lévesque et White, 2000).

Cela étant, depuis le milieu des années 1980, le développement du capital humain demeure au centre des interventions des systèmes d'aide sociale partout au Canada et aux États-Unis. Une grande quantité d'expérimentations ont été réalisées sans atteindre, dans la plupart des cas, les résultats escomptés (Porter, 1991 ; Lacroix, 1997 ; Moffitt, 1996). Presque toute l'attention a été placée sur le développement des facteurs d'employabilité, comme la qualification professionnelle, les expériences de travail, etc. Si ces programmes de développement de l'employabilité peuvent permettre, dans certains cas, d'améliorer la valeur du capital humain des participants, on a négligé de considérer que ce capital humain a besoin d'un accès au marché du travail pour que cette valeur acquise puisse rapporter des dividendes. Or, même si on ne tient pas compte de la question de la disponibilité plus ou moins grande d'emplois, cet accès n'apparaît pas automatique, particulièrement pour des personnes qui sont affectées du stigmate de l'aide sociale. On sait en effet que ce stigmate constitue un obstacle très sérieux auquel ces personnes sont confrontées (Moffitt, 1983 ; Wilensky, 1992 ; McAll, 1996).

C'est dans ce processus de « mise en contact » avec le marché du travail que l'influence des réseaux sociaux se fait sentir. Par l'information qu'ils véhiculent, les réseaux sociaux constituent une interface entre des individus qui disposent de caractéristiques propres et le marché du travail en favorisant la rencontre de l'offre et de la demande (Montgomery, 1992). Par ailleurs, en tant que réservoir de capital social, ils permettent une certaine valorisation du travail offert en apportant une caution sociale de la valeur du capital humain possédé par les demandeurs d'emploi (Bourdieu, 1986 ; Lévesque et White, 2000).

Les prestataires qui peuvent compter sur la référence d'une personne bien intégrée sur le marché du travail, comme le sont la plupart des contacts, bénéficient d'une part de sa notoriété ou de sa réputation ce qui permet de contourner ou de limiter l'effet négatif du stigmaté associé à l'aide sociale. La référence permet ainsi, et dans une certaine mesure, de remplacer la « réputation » qui manque au prestataire par celle du contact, que celui engage et *met en jeu* lorsqu'il réfère. Du point de vue de l'employeur, cette caution « morale » apportée par le contact constitue un gage de la présence d'aptitudes ou de qualités (responsabilité, fidélité, vaillance, ponctualité, etc.) chez le prestataire référé qui complètent et peuvent même remplacer les compétences objectives — représentées par le capital humain — dont dispose le prestataire.

Finalement, les résultats illustrent que l'utilité des réseaux résulte d'une mobilisation de certains liens. Cette situation implique la mise en oeuvre de certaines actions qui ont conduit à rendre utiles ces relations. Ceci attire l'attention sur la nécessité de considérer les prestataires comme des individus impliqués dans une situation à laquelle ils participent *activement* (Deacon et Mann, 1999). Dans cette perspective, il faut compléter les approches dominantes centrées sur l'identification des facteurs de risques associés à l'aide sociale, facteurs de risques sur lesquels on tente d'agir pour transformer la situation, par des analyses plus dynamiques qui prennent en compte le rôle actif que les personnes peuvent jouer dans cette expérience de l'aide sociale et dans le processus qui conduit à s'en affranchir.

CONCLUSION

Les résultats présentés dans cet article montrent que la mobilisation des réseaux sociaux par des ex-prestataires de longue durée de l'aide sociale a été d'un apport considérable dans le processus qui les a conduit à quitter l'aide sociale. Du point de vue de la dynamique de la sortie de l'aide sociale, une question demeure cependant ouverte. Puisque les contacts mobilisés proviennent de liens de très longue durée, qu'est-ce qui explique que cette ressource soit utilisée aussi « tardivement » ?

Pour répondre à cette interrogation, il faut examiner l'origine du parcours qui conduit au développement de stratégies ou à la mise en oeuvre d'actions allant dans le sens d'une sortie de l'aide sociale. Cet examen est important car, si les résultats présentés ici montrent que les ressources réticulaires utilisées étaient déjà présentes sous une forme latente, l'enjeu qui en découle est de connaître de quelle manière et dans quelles circonstances elles ont été activées. Une meilleure compréhension de ces processus pourrait faciliter le développement d'interventions visant le recouvrement de l'autonomie financière pour les prestataires de longue durée qui prendraient en considération l'apport considérable des réseaux sociaux dans ce processus d'affranchissement à l'égard du système de sécurité du revenu.

NOTES

1. Un *lien* correspond à l'existence d'une relation entre deux individus. On parle de *contact* pour désigner la personne qui est « en relation » avec un répondant par le biais d'un lien.

2. Ce critère peut apparaître quelque peu alambiqué, mais il résulte du fait que, au Québec, très peu de prestataires de longue durée d'une même cohorte quittent le système d'aide sociale de façon définitive à un moment précis. Pour les trois régions retenues ils n'étaient que 258 en octobre 1993, date retenue pour le début de la période d'observation. Les critères utilisés pour définir ce groupe sont les plus « sévères » qui pouvaient être retenus pour pouvoir constituer un échantillon de la taille voulue. Ajoutons que pendant la période d'observation, 57.4% de ces personnes n'ont eu aucun lien avec l'aide sociale, les autres ont touché des prestations, en moyenne, pendant 9 mois.

3. Les critères d'âge et d'aptitudes au travail visent à sélectionner uniquement des personnes considérées disponibles pour le travail et qui forment le groupe ciblé pour la participation aux programmes d'insertion en emploi. Par ailleurs on a voulu assurer une homogénéité sur le plan ethno-linguistique, la taille de l'échantillon ne permettant pas de prendre en compte l'effet des variations de ce facteur. Finalement, le choix de différentes régions a pour objectif d'intégrer une certaine diversité sur le plan des caractéristiques du marché du travail auquel les personnes sont confrontées.

4. La catégorie « autres actifs » regroupent des personnes qui ne sont ni employées, ni travailleurs autonomes au sens strict. Il peut s'agir de propriétaires d'entreprises, d'immeubles à revenus, etc.

5. Cette situation explique peut-être la difficulté que nous avons eu à constituer un échantillon d'ex-prestataires de longue durée qui a quitté de façon définitive le systèmes d'aide sociale pendant trois années consécutives (voir note 2).

BIBLIOGRAPHIE

- Barrett Garry F. et Michael I. Cragg (1995), *Dynamics of Canadian Welfare Participation*, Discussion Papers Series, Department of Economics, University of British Columbia.
- Blank, Rebecca M. (1989), « Analyzing the Length of Welfare Spells », *Journal of Public Economics*, 39, 245-273.
- Blank, Rebecca M. et Patricia Ruggles. (1994) « Short-Term Recidivism Among Public-Assistance Recipients », *American Economic Review*, 84 : 49-53.
- Bourdieu, Pierre (1986), « The Forms of Capital », dans John G. Richardson (éditeur) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York-Westport, Londres: Greenwood Press.
- Deacon, Alan et Kirk Mann. (1999), « Agency, Modernity and Social Policy », *Journal of Social Policy*, 28 : 413-435.
- Deniger, Marc-André, Scott R. Evans, Viviane Portebois, Monique Provost, André Régimbald et Jean-François René (1995). *Poverty among Young Families and their Integration into Society and the Work Force : an Ontario-Quebec Comparison*, Ottawa, The Canadian Council on Social Development.
- Duclos, Jean-Yves, Bernard Fortin, Guy Lacroix, et Hélène Roberge (1996), *La dynamique de la participation à l'aide sociale au Québec : 1979-1993*, Rapport de recherche, Département d'économie, Université Laval.
- Edin, Kathryn. (1991), « Surviving the Welfare System : How AFDC Recipients Make Ends Meet in Chicago », *Social Problems*, 38 : 462-474.
- Granovetter, Mark S. (1973), « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, 78 : 1360-1380.
- Granovetter, Mark S. (1974), *Getting a Job, A study of Contacts and Careers*, Chicago, University of Chicago Press, 2nd edition, 1995.

- Harris, Kathleen M. (1993), « Work and Welfare among Single Mothers in Poverty », *American Journal of Sociology*, 99 : 317-352.
- Harris, Kathleen M. (1996), « Life after Welfare : Women, Work, and Repeat Dependency » *American Sociological Review*, 61 : 407-426.
- Lai, Gina, Nan Lin, Shu-Yin Leung (1998), « Network Resources, Contact Resources, and Status Attainment », *Social Networks*, 20 : 159-178.
- Lacroix, Guy (1997), « La réforme de l'aide de dernier recours à la lumière des expériences américaines », *Choix, Les Politiques sociales*; 3, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques.
- Lapierre, Roger, Claudine Beaulieu et Françoise Tarte (1995), *Relance 1994 auprès des prestataires de la sécurité du revenu ayant participé à un programme de développement de l'employabilité ou d'intégration en emploi*. Québec, Ministère de la Sécurité du revenu, mars.
- Lévesque, Maurice et Deena White (1999), « Le concept de capital social et ses usages », *Lien social et politiques*, 41 : 23-33.
- Lévesque, Maurice et Deena White (2000), « Capital social, réseaux sociaux et sortie de l'aide sociale », Montréal, GRASP-Université de Montréal, Travaux en cours/Working Papers Series, numéro 26.
- Lin, Nan (1982), « Social Resources and Instrumental Action » dans Peter V. Marsden et Nan Lin (éditeurs) *Social structure and network analysis*, Beverly Hills, Sage.
- Lin, Nan (1990), « Social Ressources and Social Mobility : a Structural Theory of Status Attainment » dans R. Breiger (éditeur.) *Social Mobility and Social Structure*, New York, Cambridge University Press.
- Lin, Nan (1995), « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, 36 : 685-704.
- Lin, Nan (1999), « Social Networks and Status Attainment », *Annual Reviews of Sociology*, 25 : 467-487.

- Lin, Nan. John C. Vaughn et Walter M. Ensel (1981a), « Social Resources and Occupational Status Attainment », *Social Forces*, 59 : 1163-1181.
- Lin, Nan. Walter M. Ensel et John C. Vaughn (1981b), « Social Resources and Strength of Ties : Structural Factors in Occupational Status Attainment », *American Sociological Review*, 46 : 393-405.
- Lin, Nan et Mary Dumin (1986), « Access to Occupations through Social Ties », *Social Networks*, 8 : 365-385.
- McAll, Christopher. (1996), « L'aide sociale: ce que tout le monde sait, mais que personne ne veut savoir », *Interface*, mars-avril, 14-23.
- Moffitt, Robert A.. (1983). An Economic Model of Welfare Stigma, *American Economic Review*, 73, 1023-1035.
- Moffitt, Robert A. (1996), « The Effect of Employment and Training Program on Entry and Exit from the Welfare Caseload », *Journal of Policy Analysis and Management*, 15 : 32-50.
- Montgomery, James D. (1992), « Job Search and Network Composition : Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis », *American Sociological Review*, 57 : 586-596.
- Parish, William L., Lingxin Hao, et Dennis P. Hogan (1991), « Family Support Networks, Welfare, and Work among Young Mothers », *Journal of Marriage and the Family*, 53: 203-215.
- Porter, Errol (1991), *The Long-Term Effects of Three Employment Programs for Social Assistance Recipients*, Toronto, Research & Program Evaluation, Ministry of Community & Social Services.
- Stevens, Ann Huff. (1994), « The Dynamics of Poverty Spells : Updating Bane and Ellwood » *American Economic Review*, 84 : 34-42.

Wilensky, Harold L. (1992). Active Labour-Market Policy : Its Content, Effectiveness, and Odd Relation to Evaluation Research, dans Colin Crouch et Anthony Heath (éditeurs), *Social Research and Social Reform : Essays in Honour of A. H. Halsey*, Oxford, Clarendon Press.

Tableau 1 : Moyens utilisés pour quitter l'aide sociale et modalités pour trouver les emplois

		N	%
Moyens	emplois	99	91.7
	autres (études, formation d'une union conjugale, support social)	9	8.3
		108	100.0
Modalités utilisées	réseaux sociaux	59	59.6
	organismes	8	8.1
	démarches personnelles	17	17.2
	indéterminé	15	15.2
		99	100.0

Tableau 2 : Caractéristiques des contacts lorsqu'il y a utilisation des réseaux sociaux pour la recherche d'emploi

		N *	%
Âge	35 ans et moins	19	34.5
	36 à 45 ans	21	38.2
	46 ans et plus	15	27.3
	moyenne		41.3
Âge du contact par rapport au répondant	même âge ou plus vieux	30	54.5
	plus jeunes	25	45.5
Genre	féminin	25	45.5
	masculin	30	55.5
Genre du contact par rapport au répondant	même genre	38	69.1
	genre différent	17	30.9
Occupation principale du contact	emploi salarié	33	63.5
	travail autonome	4	7.7
	autres actifs	15	28.8
Le contact a déjà été inscrit à l'aide sociale	oui	6	10.9
	non	40	72.7
	inconnu	9	16.4
Durée depuis la première rencontre	de 2 à 5 ans	14	25.4
	de 5 à 10 ans	15	27.3
	plus de 10 ans	26	47.3
	moyenne		11.8
Type de liens entre le contact et le répondant	fort	9	16.4
	faible	27	49.1
	mixte	19	34.5

* Nombre d'observations 55 sauf pour l'occupation principale du contact 52.

C ONCLUSION

Partant du constat d'une sous-construction théorique du concept de capital social cette thèse était orientée vers deux objectifs. Le premier consistait, à partir d'un examen des diverses conceptualisations existantes, à construire un modèle plus systématique du capital social qui serait en mesure de combler certaines des lacunes des modèles existants. Le deuxième objectif, étroitement associé au premier, était de procéder à un test empirique du modèle afin de s'assurer, d'une part, que celui-ci peut être appliqué dans des études empiriques et, d'autre part, qu'il peut produire des connaissances nouvelles. On voulait éviter ainsi de formuler une nouvelle construction théorique qui ne ferait que s'ajouter à celles déjà existantes sans en montrer les avantages sur le plan de l'analyse. Pour effectuer ce test empirique l'étude de la dynamique de la sortie de l'aide sociale a été retenue notamment parce que ce domaine très étudié permet de confronter le modèle du capital social à des connaissances déjà établies.

Ces deux objectifs ont été poursuivis, entre autres, dans la production de quatre articles qui se veulent autonomes les uns des autres. En plus de rappeler la démarche effectuée, cette conclusion fait une synthèse de l'ensemble de la thèse et cherche à identifier dans quelle mesure les objectifs visés ont été atteints. La première section est consacrée au rappel des prémisses à partir desquelles la reconstruction du concept de capital social a été échafaudée. La deuxième section fait une synthèse des principales caractéristiques de la conception du capital social mise de l'avant. Par la suite on examine les résultats, forces et faiblesses de la démarche présentée dans la deuxième partie de la thèse. Bien que la thèse n'est pas centrée sur l'analyse de la sortie de l'aide sociale une section consacrée

spécifiquement à ce processus revient sur les principales conclusions que l'on peut tirer des résultats présentés aux chapitres 6 et 7. La section suivante présente une discussion de la contribution de la thèse au développement des connaissances sociologiques. Finalement, cette conclusion se termine en proposant diverses avenues qui pourront être suivies pour la poursuite du développement et de la validation du modèle présenté dans la thèse et pour explorer des problèmes non résolus.

8.1 LES PRÉMISSSES SUR LESQUELLES LA CONCEPTION DU CAPITAL SOCIAL REPOSE

L'examen approfondi des trois principales traditions dans lesquelles le concept de capital social a été développé a permis l'identification de deux prémisses qui semblent fondamentales dans une démarche visant à produire une conception spécifique du capital social qui évite une trop grande confusion avec des concepts ou notions déjà connues. La première veut que l'on considère le capital social comme une ressource et non comme une caractéristique des structures sociales, la seconde que l'on a tout avantage à traiter le capital social comme une forme sociale de capital.

– Une ressource plutôt qu'une caractéristique de la structure sociale

La première prémissse consiste donc à considérer le capital social comme une ressource plutôt que comme une caractéristique de la structure sociale. On a été amené à concevoir le capital social de cette façon en constatant que les approches qui le situent dans la structure sociale ont tendance, presque irrémédiablement, à confondre le capital social et ses effets. On rejoint ici l'objection faite par Portes (1998) qui a montré que ce genre d'approche conduit très souvent à des raisonnements, et on pourrait ajouter à des analyses,

tautologiques. Il est apparu assez rapidement que la façon de se prémunir contre ce problème est de définir le capital social de façon distincte de ses effets présumés. C'est ainsi qu'on a centré la réflexion sur une façon de construire le capital social comme une ressource qui peut produire des effets tout en étant distincte de ces derniers. Ce faisant, il fallait aussi établir le statut ou la nature de cette ressource et identifier dans quels lieux de l'espace social elle est produite.

Pour certains, le capital à la disposition des acteurs fait partie intégrante de la structure sociale dans lesquelles ils évoluent. C'est la position de Giddens (1984) par exemple, qui situe le capital au niveau de la structure en suggérant que les acteurs ont un accès plus ou moins grand à ce capital ce qui résulte dans la constitution de groupes sociaux différenciés. En retour, par leurs actions, ces acteurs influencent la configuration de la structure sociale et éventuellement le volume de capital accessible. Dans cette vision des choses, structure et ressources sont, d'une certaine manière, confondues : les ressources constituent une des caractéristiques de la structure sociale et ce sont ces caractéristiques qui définissent l'accès inégal des agents aux ressources disponibles.

La conception des ensembles sociaux sur laquelle repose la distinction introduite dans cette thèse entre ressource et structure est différente de ce qui vient d'être exposé. Ce que l'on nomme habituellement la structure sociale est, dans cette vision des choses, un état institué des relations sociales de toute nature — institutionnelle, politique, économique, etc. — et les agents qui participent à cet ensemble social disposent de ressources particulières qui leur appartiennent en propre pour agir dans cet espace social. Ici, les ressources sont situées à la fois au niveau des agents et de la structure sociale en tant que « réservoir » de ressources accumulées.

Dans notre esprit, cette façon de voir permet de mieux rendre compte de la dynamique sociale de la production des ressources que si on les considère ancrées dans une structure sociale et à la disposition d'individus qui y auraient accès de façon différenciée selon leur statut. La principale distinction entre les deux approches réside dans le fait que

dans la première les ressources sont structurellement définies, alors que notre conception considère qu'en plus de ces ressources structurellement disponibles, les agents disposent de ressources dont ils ont la propriété plus ou moins exclusive et qu'ils peuvent les activer par des actions ou pratiques les mettant en jeu à l'intérieur de différents espaces sociaux, dont des marchés plus ou moins spécialisés, économique, culturel, réticulaire.

La conception du capital social présentée dans la thèse est largement tributaire de cette vision des dynamiques sociales qui implique, dans toutes les situations, la mise en oeuvre de pratiques ou actions par des individus. La dimension structurelle n'intervient que comme potentialités et comme réservoir de ressources déjà constituées.

– **Une forme sociale de capital**

La deuxième prémisse consiste à considérer le capital social en tant que forme sociale de capital. À son état embryonnaire, cette réflexion a d'abord fait appel à une préoccupation sémantique : si on accole l'épithète « social » au substantif « capital » c'est qu'il devrait y avoir telle chose qu'une forme sociale de capital. Dans le cas contraire, si dans « capital social », l'expression capital ne désigne pas du capital, on voit mal l'utilité heuristique de la chose. D'un point de vue plus sociologique, la question à résoudre était de savoir quels sont les rapports entre le capital social et les autres formes de capital. Curieusement, les textes traitant du capital social n'abordent presque jamais directement cette question. Un grand nombre considère que le capital social peut être utile pour le développement, y compris économique, mais les modalités de cette utilité sont passées sous silence : il ne suffit pas, par exemple, de dire qu'une région possédant un capital social élevé est plus efficace sur le plan économique qu'une autre, il faut aussi montrer comment cette efficacité est produite et comment le capital social peut contribuer à créer du capital économique. Notons au passage que cette absence de construction des liens entre les

différentes formes de capital et particulièrement entre capital social et capital économique perpétue la division entre le social et l'économique. Dans ces approches le capital social est un facteur qui vient en appui à des groupes sociaux pour faciliter l'atteinte de leurs objectifs, dont éventuellement du développement économique, mais la distinction demeure entre l'action « sociale » et l'action « économique » comme s'il s'agissait de deux espaces sociaux distincts.

En considérant le capital social comme une forme sociale de capital on est amené à examiner les modes de constitution et la dynamique sociale propre au capital « en général ». Par le biais de la notion de conversion on peut examiner la façon dont les différentes formes de capital interagissent entre elles pour former le capital « total ». Par ailleurs, ce cheminement permet de jeter un regard plus éclairé et moins normatif sur les ressources sociales qui possèdent les attributs du capital et éviter le piège de voir du capital social partout où on observe une forme quelconque de relations sociales qui possèdent le potentiel de produire des effets.

8.2 LA RE-CONSTRUCTION DU CONCEPT DE CAPITAL SOCIAL

Le modèle théorique a été construit à partir de ces deux prémisses. L'objectif était de développer une conceptualisation permettant de dépasser les limites identifiées dans les approches dominantes, qui ont été qualifiées de fonctionnelles en raison de l'importance qu'elles accordent aux effets supposés du capital social. Il fallait donc définir la ressource capital social en elle-même, identifier l'espace social de sa production et les mécanismes impliqués dans ce processus. La définition retenue *les ressources potentiellement accessibles par la participation à des réseaux sociaux* répond à ces trois objectifs. Elle positionne le capital social comme une *ressource*, produite dans les *réseaux sociaux*, et qui

fait appel à la participation, entendue ici au sens de participation active, comme *mécanisme de production* du capital social.

– **Une ressource produite dans les interactions sociales.**

L'analyse des approches fonctionnelles du capital social fait ressortir qu'on le définit principalement par sa fonction, et on en retrace la présence, dans certains cas la valeur, par ses effets supposés. C'est le cas lorsqu'on considère de façon automatique qu'une expérience sociale « réussie » révèle la présence d'un fort capital social (Bélanger *et al.*, 2000 ; Sullivan et Bélanger, 1998 ; Brown et Ashman, 1996 ; Fukuyama, 1995, 1995b ; Heller, 1996). Par ailleurs, la discussion présentée dans les articles de la première partie entourant des notions comme les normes, le sentiment de confiance, etc. montre que ces dernières constituent en fait la résultante de diverses pratiques sociales dont on peut considérer que le capital social constitue un des moteurs. Ces conceptions, si elles ne méritent pas de notre point de vue d'être tenues pour une définition du capital social, font toutes une place importante aux interactions sociales dans la dynamique du capital. Le problème c'est qu'elles considèrent le capital social comme extérieur à ces interactions comme son produit, confondant ainsi les normes par exemple avec une des ressources impliquées dans leur production.

L'examen des approches fonctionnelles conduit toutefois à centrer l'attention sur les interactions sociales comme lieu de production du capital social, bien qu'elles ne permettent pas de résoudre les problèmes identifiés. On s'est alors tourné vers la tradition par excellence d'analyse de ces interactions. Comme a l'a vu, l'analyse des réseaux a conduit à une grande quantité de connaissances empiriques mais souffre d'un sous-développement théorique et conceptuel marqué. Par contre le cadre méthodologique des analyses de réseaux permet de discerner très nettement l'utilité instrumentale de ces derniers, et donc de certaines formes d'interactions sociales. Cela dit, à quelques exceptions près, dont les travaux de Burt et de

Lin qui ont été abondamment cités tout au long de la thèse, peu d'efforts ont été fait en analyse structurale pour expliciter la nature de la ressource que constitue les réseaux sociaux, les modalités de sa production — qu'il convient de distinguer des modalités de constitution des réseaux en tant que tel — et les rapports qu'entretient cette ressource avec d'autres formes. De tous ces point de vue, on ne peut considérer l'analyse structurale, en tant que telle, comme une théorie du capital social, bien qu'il y ait une forte convergence avec les conceptions fonctionnelles du capital social par l'importance accordée aux interactions sociales.

La dernière tradition qui a développé le concept de capital social est constituée des quelques textes que Bourdieu a consacré à ce concept spécifiquement ou au capital sous ses différentes formes. Ici encore, les interactions sociales sont au coeur de la définition du capital social, celui-ci étant fortement associé à des réseaux sociaux définis toutefois dans le cadre bourdieusien de façon plus relationnelle que structurelle à la manière de l'analyse structurale.

La conception du capital social présentée dans la thèse est donc construite en plaçant les interactions sociales au coeur du processus de production du capital social. En cela elle ne s'éloigne pas radicalement des traditions existantes. Elle se distingue des approches fonctionnelles en considérant que l'unique lieu de production du capital social ce sont ces interactions sociales qui produisent une ressource à la disposition des acteurs impliqués. Par ailleurs, elle fait la jonction entre les deux autres traditions, l'analyse structurale centrée principalement sur la structure réticulaire et la conception bourdieusienne qui focalise sur les relations qu'implique la participation à des réseaux, en considérant ces deux dimensions comme partie constitutive du processus de production du capital social.

– **Une ressource qui fait appel à des échanges spécialisés**

Considérant que les réseaux sociaux constituent le lieu de production du capital social, il faut alors se demander si le simple fait de participer à un réseau fournit du capital social. Une autre façon de formuler la question est de s'interroger à savoir si tous les liens sociaux constituent du capital social, quel que soit le réseau ou le type de relations impliquées.

Ces questions ont été examinées de deux points de vue qui conduisent à la même conclusion. D'abord on s'est questionné sur ce qu'est le capital en général et à quelles conditions on peut parler de capital. Si on inclut l'ensemble des interactions sociales comme une source potentielle de capital social, on est conduit à voir du capital social partout où il y a une forme de sociabilité, c'est-à-dire pratiquement dans l'ensemble des activités humaines. Au contraire, si on considère que le capital est une forme de ressource qui possède sa dynamique propre et des modes de constitutions spécifiques, le capital social devrait ressortir de cette même logique.

La discussion des conditions pour que l'on puisse parler de capital a été présentée dans le chapitre 3. Partant d'une définition conceptuelle du capital en général on a tenté par la suite de définir des conditions qui permettent de rencontrer l'espace définie par cette définition. Évidemment, la résultante de cet exercice est tributaire de la valeur de la définition d'origine et, dans une certaine mesure, du degré d'adhésion qu'elle suscite. Cela dit, cette définition originelle puise à la tradition dominante du capital développé par les économistes et reprises telle quelle, de façon explicite ou non, par des sociologues comme Giddens (1984) et Bourdieu (1986). Bien que cette démarche puisse être considérée comme très « académique », elle s'appuie toutefois sur des traditions bien établies.

Sans refaire la discussion sur les conditions d'existence du capital, rappelons que la présence d'un marché sur lequel le bien capital puisse s'échanger et l'existence de coûts

d'opportunité sont les deux principales. Ces conditions interdisent de considérer l'ensemble des liens sociaux comme une forme de capital. Il n'existe pas, par exemple, de marché des liens familiaux, conjugaux, etc. Pas plus qu'il n'y a de coûts d'opportunité associés aux bienfaits que les enfants des familles favorisées retirent du hasard heureux de leur naissance. De ce point de vue, lorsque Coleman (1988) considère la famille comme du capital social, il donne une extension beaucoup trop grande à la notion de capital.

Le deuxième point de vue adopté pour l'examen de cette question de l'extension du capital social à l'ensemble des liens sociaux est celui de l'analyse de réseaux. Ce deuxième point de vue, de moindre importance du point de vue du capital social, n'a pas été très développé dans la thèse. On part ici d'un paradoxe empirique : les liens et les relations dont la recherche ont montré l'utilité dans le cadre du soutien social, les liens forts et les relations affectives, sont de nature radicalement différente de ceux qui ont fait leur preuve pour la recherche d'emplois, les liens faibles et les relations sans grand engagement affectif. Il s'agit ici de deux courants de recherche qui évoluent de façon relativement autonome l'un de l'autre, de telle sorte que cette contradiction apparente est rarement soulevée.

Ce paradoxe empirique conduit à conclure que les réseaux sociaux exercent deux fonctions. Une fonction « expressive » qui fait intervenir principalement des liens forts dans la production du support social et une fonction instrumentale qui repose surtout sur des liens faibles et qui est impliquée dans diverses actions visant des objectifs « instrumentaux » dont la recherche d'emploi est l'exemple le plus étudié. En tant que ressource instrumentale, c'est à cette fonction réticulaire que le capital social puise sa source principalement.

On aura remarqué la convergence des deux points de vue. Les liens forts impliqués dans l'action expressive sont des liens ayant une charge affective pour lesquels il n'existe ni marché ni coût d'opportunité alors que pour les liens faibles impliqués dans l'action instrumentale on peut à tout le moins poser l'hypothèse qu'ils puissent impliquer ces deux composantes du capital.

Cette hypothèse doit cependant être examinée en se posant une autre question. Si tous les liens ne sont pas la source de capital social, qu'est ce qui fait que certains liens puissent en produire ? L'existence d'un marché seulement, le simple fait d'y participer ?

Le concept de capital en général fait appel à la notion d'investissement. Lorsqu'il s'agit de la forme économique du capital ce processus est assez limpide : le capital économique peut être acquis par transmission inter-générationnelle, par le travail, etc. mais il est développé par le biais de divers investissements, le plus souvent de capital économique déjà disponible. La génération et le développement du capital culturel, ou de sa forme édulcorée que constitue le capital humain, fait appel principalement à un investissement des individus dans l'acquisition de différentes compétences ou savoir-faire. Pour ce qui est du capital social on considère aussi que sa production fait appel à un investissement.

Avec les autres formes de capital, l'investissement en vue de la production du capital social partage la caractéristique de faire appel à des ressources diversifiées : temps, capital culturel et économique, etc. Il partage aussi le fait de mobiliser ces ressources non pas dans l'objectif d'une utilisation immédiate, ce qui équivaut à un processus de consommation, mais dans un processus qui consiste à les investir dans l'objectif, conscient ou non, d'en retirer des dividendes. Cet investissement dans les relations sociales, qui a souvent été nommé investissement réticulaire dans le corps de la thèse, implique donc des actions qui font appel à des ressources mais surtout une action d'investissement et non de consommation¹.

La capacité d'un lien de produire du capital social apparaît donc fonction de ce processus d'investissement réticulaire qui transforme un lien social en une ressource

¹ On pourrait aussi utiliser cette distinction entre investissement et consommation pour éclairer la différence entre les deux fonctions des réseaux sociaux dont il a déjà été question, soit l'action expressive et l'action instrumentale. L'utilisation expressive des liens réticulaires s'apparente à un modèle de consommation, comme, par exemple, dans le support social, les relations affinitaires ou les liens conjugaux. L'utilisation instrumentale est plus proche d'une logique d'investissement : on utilise ou table sur l'existence d'un lien pour avoir accès, par son intermédiaire ou directement, aux ressources dont il est pourvu ou auxquelles il peut donner accès.

utilisable ou permet d'apprécier la ressource déjà existante. La façon dont ces investissements sont réalisés, les règles qui régissent les conditions et le rendement de l'investissement sont cependant nettement plus difficiles à discerner que pour les autres formes de capital. Ce problème est discuté dans la dernière section de cette conclusion.

– **La double composante de la valeur du capital**

Étant produit dans les relations réticulaires qui sont transformées en capital par le biais d'investissements, on comprendra que la valeur du capital social est fonction de ces deux composantes : les ressources disponibles dans les réseaux et la façon de les faire fructifier par le biais de l'investissement.

Cette valeur duale du capital social n'en fait pas une forme particulière de capital. Au contraire, ces modalités de production et de valorisation sont identiques à celles que l'on observe pour les autres formes de capital. La valorisation du capital économique est fonction à la fois du capital disponible et de la rentabilité des investissements effectués. De même, le capital culturel se construit sur la base de compétences acquises, notamment sur les habiletés développées dès la petite enfance, les compétences langagières par exemple, et se développe par la suite tout au long des expériences d'apprentissage qui conduisent à des connaissances dont la valeur est déterminée par le marché sur lequel elles sont échangées. Pour ces deux formes de capital, la valeur est donc fonction d'un processus.

De la même manière, la valeur du capital social est tributaire d'un processus. Les ressources présentes dans les réseaux sociaux constituent un réservoir auquel l'investissement réticulaire donne accès. La résultante de cette dynamique, en terme de valeur produite, est fonction du volume de ressources disponibles affecté par le taux de rendement de l'investissement réalisé.

D'un point de vue théorique, la reconstruction du concept de capital social effectuée dans la première partie de la thèse répond aux objectifs fixés au tout début, c'est-à-dire d'identifier : 1) si on peut parler d'une forme sociale de capital et si oui, à quelles conditions ; 2) de quelle façon, et à l'intérieur de quel espace social cette ressource est produite ; et 3) les mécanismes impliqués dans la valorisation du capital social. Il reste cependant à examiner si les objectifs associés à la validation empirique du modèle ont, eux aussi, été atteints.

8.3 LA MISE À L'ÉPREUVE DU MODÈLE

La deuxième partie de la thèse a été consacrée à des analyses empiriques visant à tester la valeur du modèle présenté dans la première partie du double point de vue de son applicabilité et de sa capacité à produire des connaissances nouvelles. Pour atteindre cet objectif, il fallait non seulement montrer que le modèle fonctionne lorsqu'il est confronté au test de l'analyse empirique, mais aussi qu'il permet d'accéder à des connaissances indisponibles jusqu'alors. L'analyse de la sortie de l'aide sociale a été retenue en raison de la grande quantité de connaissances disponibles dans ce secteur, connaissances auxquelles le modèle du capital social a pu être confronté.

Le test a été effectué en deux étapes centrées sur chacune des composantes de la valeur du capital social. Le chapitre 6, présente les résultats des analyses relatives à la dimension structurelle du capital social. L'enjeu consistait à identifier les ressources structurellement disponibles dans les réseaux auxquels les répondants participent. Le protocole utilisé repose essentiellement sur des méthodes développées dans le cadre des analyses des réseaux. Dans ce vaste coffre à outils, il existe plusieurs instruments permettant de réaliser ce genre de mesure. La plupart cependant, et les plus sophistiquées, ont été développées dans le cadre de l'étude des réseaux complets. Ces dernières, comme on l'a déjà

indiqué, s'intéressent à l'ensemble des liens et des relations qui existent à l'intérieur d'un réseau dont on définit les frontières à partir de différents critères, reliés le plus souvent aux objectifs de l'observation.

Cette approche d'observation des réseaux complets a le grand désavantage de ne pas être applicable à une population de grande taille comme celle que nous avons observée. Elle implique en effet de rencontrer toutes les personnes qui font partie d'un réseau afin d'identifier les liens qui existent entre elles. Pour donner un aperçu de la difficulté il suffit de mentionner que, pour tracer une carte des réseaux complets de notre échantillon, nous aurions dû rencontrer un minimum de 4200 personnes, ce qui est difficilement réalisable si on considère que ce genre de collecte nécessite des entretiens en face à face d'une durée d'au moins une heure.

Pour faire face à cette difficulté, diverses techniques pour apprécier les ressources présentes dans les réseaux égocentriques ont été développées. La démarche retenue dans la thèse est centrée sur l'analyse de l'étendue des réseaux qui est considérée comme une bonne approximation des ressources qu'ils contiennent (Campbell *et al.*, 1986 ; Burt, 1983, 1984).

La deuxième composante de la valeur du capital social a été prise en compte dans le chapitre 7. Il s'agissait alors d'identifier si les personnes en insertion, dont les analyses antérieures (chapitre 6) ont montré que la valeur structurelle de leur capital social est le seul facteur qui les distingue du groupe des prestataires toujours inscrits, ont effectivement utilisé leur capital social dans le processus qui les a conduits à cette insertion précaire. L'objectif était donc de voir si le capital social qui semble disponible structurellement est bel et bien impliqué dans la production des effets observés.

Après ce rappel de la démarche adoptée dans la deuxième partie de la thèse, il faut maintenant examiner plus en détails dans quelle mesure chacun des objectifs poursuivis ont été atteints.

– **Un modèle applicable**

La deuxième partie de la thèse démontre que le modèle est applicable dans ce sens que, bien qu'il fasse appel à des notions très abstraites, il est possible de traduire ces notions dans un protocole de recherche empirique qui peut être mis en oeuvre sans opérer une trop grande réduction du contenu heuristique de ces notions.

On a ainsi montré qu'il est possible de réaliser une mesure directe de la valeur du capital social sans avoir à passer par des indicateurs de sa présence comme cela est fréquent dans les recherches utilisant ce concept. On pense ici, entre autres, à la lecture des journaux ou à la participation électorale utilisés par Putnam (1993a), à la présence et la participation à des organismes communautaires ou civiques (Sullivan et Bélanger, 1998 ; Kawachi *et al.*, 1997b) ou au sentiment de confiance (Putnam, 1993a ; Kawachi *et al.*, 1997b). Dans le cadre de ces conceptions fonctionnelles qui définissent le capital social par ses effets, le recours à ces indicateurs a un double statut le plus souvent ambigu : d'une part, ils sont considérés comme des indicateurs au sens habituel du terme, c'est-à-dire des révélateurs de l'état d'un phénomène ; d'autre part, et souvent, ils sont considérés comme du capital social en eux-mêmes.

Si on s'éloigne de ces conceptions fonctionnelles, le problème qui est soulevé par le recours à des indicateurs est de bien identifier le rapport qui existe entre l'indicateur et la réalité que l'on tente d'évaluer. Lorsqu'une mesure directe peut être réalisée cette difficulté est contournée réduisant par le fait même les risques de biais et d'équivoques. Un autre avantage d'une mesure directe est qu'elle est plus facilement exportable. Si on considère par exemple que la lecture des journaux, où la participation électorale sont, comme le suggère Putnam, un indicateur valable du capital social en Italie, ces indicateurs ont-ils la même

signification dans d'autres sociétés ?² sinon par quels indicateurs doit-on les remplacer ? Ces problèmes, relevés par plusieurs, conduisent à suggérer une mesure du capital social « adaptée » à chaque situation sociale (Côté, 1999). On aboutit alors à toute une série de mesures ad hoc, dont la comparaison est à toute fin pratique impossible. La stratégie de mesure directe proposée dans cette thèse permet de résoudre ces problèmes.

– **Un modèle qui peut produire des connaissances nouvelles**

Dans le cadre nécessairement limité d'une thèse de doctorat, il était exclu de faire une vérification empirique du modèle à l'égard de plusieurs phénomènes différents. De ce point de vue, et en toute rigueur, on ne peut affirmer que la faculté du modèle théorique à produire des connaissances nouvelles dépasse les limites du seul exercice qui a été effectué ici.

Cela étant, les résultats présentés dans les chapitres 6 et 7 sont assez éloquentes. Une discussion détaillée de ces résultats ayant déjà été présentée dans les articles, nous nous limitons ici à les rappeler très brièvement.

Le premier présente une analyse très détaillée des facteurs qui influencent la sortie de l'aide sociale. On voulait s'assurer de l'effet potentiel du capital social en présence d'autres facteurs auxquels on attribue habituellement des effets sur ce processus. L'ensemble des facteurs identifiés dans les recherches sur la sortie de l'aide sociale ont été considérés. Les analyses ont montré clairement la prédominance de l'influence du capital social sur cette sortie.

² Pour le Québec, par exemple, il serait très difficile de les considérer comme tel. La participation électorale est fortement influencée par les enjeux de la souveraineté, quant aux journaux, il serait hasardeux de faire le même lien que Putnam établit entre leur lecture et la propension à s'impliquer dans sa collectivité.

Le chapitre 7 pousse la démonstration encore plus loin en montrant que, dans la majorité des cas, le capital social a effectivement été mobilisé dans les actions qui ont conduit les personnes à occuper un emploi et ainsi à s'inscrire dans un parcours d'insertion précaire. La convergence de ces deux analyses contribuent fortement à soutenir la validité des hypothèses sous-jacentes.

La dimension de nouveautés associée à ces résultats est en partie reliée au fait que peu d'analyses de ce type, c'est-à-dire faisant l'examen de l'effet du capital social et des réseaux sociaux sur la sortie de l'aide sociale, ont été conduites jusqu'à présent. Du point de vue des objectifs de la thèse cependant, ils illustrent que le modèle permet de produire des connaissances empiriques possédant un bon niveau de validité ce qui est suffisant pour permettre une première appréciation positive quant à la validité du modèle.

– **Les limites du protocole utilisé**

Malgré ses forces, le protocole de validation renferme quelques limites qu'il convient de préciser. La première est liée au fait que les données disponibles ne permettaient pas d'effectuer une analyse des réseaux complets des individus. Ces analyses sont en effet réputées pour mieux évaluer les ressources comprises dans un réseau. On a donc dû avoir recours à une analyse indirecte de ces ressources en examinant l'étendue réticulaire. Les résultats de ces analyses confirment les conclusions d'autres recherches (Campbell, Marsden et Hurlbert, 1986 ; Huang et Tausig, 1990) à l'effet que l'étendue d'un réseau constitue une réalité multidimensionnelle relativement complexe. Ceci suggère l'importance de l'utilisation d'une mesure multi-factorielle de l'étendue plutôt que des mesures plus simples, mais beaucoup moins complètes. Les résultats indiquent aussi que la structure de l'étendue du réseau est relativement stable d'une population à l'autre. Malgré des différences relativement majeures dans les méthodologies et les populations observées, nos résultats

indiquent une structure interne de l'étendue qui est similaire à celle observée par Campbell *et al.* (1986) et par Huang et Tausig (1990). Ceci confirme dans une certaine mesure la validité de la mesure effectuée.

Cela dit, on doit rappeler qu'aucune mesure de l'étendue n'est à l'abri de biais. Le premier de ces biais est relié aux problèmes de la collecte de l'information. À un moment précis, il y a toujours la possibilité que les répondants oublient de nommer certains liens qu'ils entretiennent, particulièrement lorsque ces liens sont établis avec des personnes qui n'ont pas une très grande importance émotive pour eux. La deuxième source de biais provient des stratégies et outils de collecte en eux-mêmes, habituellement des générateurs de noms utilisés (Burt, 1984). Dans plusieurs cas, pour des fins d'économies ou de faisabilité de la collecte, on réduit le nombre de liens qui peuvent être identifiés par les répondants introduisant ainsi un biais de sélection qui va généralement dans le sens de sur-estimer l'importance des relations intimes ou des liens forts dans le réseau. Les données utilisées dans la thèse ne comportent probablement pas ce genre de biais. Par contre, pour des raisons de faisabilité de la collecte certaines informations ont été recueillies pour les membres du réseau des relations d'emploi seulement ce qui impliquent certaines limites, qui sont toutefois réduites aux seuls items qui forment le facteur de la force des liens.

Les analyses portant sur la mobilisation effective du capital social pour la sortie de l'aide sociale (chapitre 7) ont montré la présence du recours à cette ressource complétant ainsi les analyses antérieures. Par contre, les données ne permettaient pas de connaître l'origine des actions impliquées dans cette mobilisation : est-ce que ce sont les répondants qui ont initié la démarche ou, au contraire, un membre du réseau qui l'a fait ? Ces informations auraient permis d'en connaître davantage sur la façon dont les processus d'échanges impliqués dans l'actualisation du capital social sont mis en oeuvre. Une autre limite, toujours associée à la nature des données, est qu'il n'a pas été possible d'identifier des éléments d'investissements réticulaires qui, selon le modèle, président à la constitution

et au développement du capital social. Les analyses ont donc été limitée à la prise en compte du capital social existant.

Pour terminer, il faut préciser que le test effectué permet de vérifier l'applicabilité du modèle et de voir si le capital social tel que défini peut avoir une influence sur la sortie de l'aide sociale en considérant les connaissances disponibles sur ce processus. La façon dont le protocole a été élaboré ne permet pas de vérifier de façon systématique si la conception du capital social proposée ici est plus « valide » ou « utile » qu'une autre conception. D'autres travaux devront être consacrés à cette forme de validation.

8.4 QUELQUES MOTS SUR LA DYNAMIQUE DE LA SORTIE DE L'AIDE SOCIALE

Le phénomène de la sortie de l'aide sociale a été utilisé comme cas d'analyse pour tester la valeur du modèle du capital social. Pour être en mesure d'effectuer ce test, il fallait procéder et « penser » la dynamique de l'aide sociale dans les mêmes termes que la recherche dominante d'où proviennent les connaissances utilisées pour la comparaison. Cette façon de faire n'est pas sans poser certains problèmes.

Malheureusement et trop souvent, les recherches traitant de la dynamique de l'aide sociale ont le défaut de reprendre les catégories analytiques et la problématique définies par le système de sécurité du revenu lui-même. Le propre des organismes de gestion du social étant de circonscrire les « problèmes » pour les faire entrer dans le cadre des services qu'ils offrent (Lesemann, 1994), la façon d'appréhender l'aide sociale au Québec, comme dans la plupart des pays occidentaux semble-t-il, conduit à considérer la participation à l'aide sociale comme un « problème social », constitué par les personnes qui y participent, personnes qui

sont soumises à certains facteurs de risques sur lesquels il faut intervenir pour résoudre le « problème »³.

Cette façon de concevoir la participation à l'aide sociale est en large partie la résultante de l'existence du système d'aide sociale en lui-même. En effet, plusieurs des phénomènes que l'on analyse sous l'angle de facteurs de risques à l'égard de l'aide sociale étaient conçus de façon différente avant que ces systèmes n'existent, et intégrés à l'intérieur de systèmes de représentation différents, pensons par exemple à la monoparentalité qui a longtemps été abordée par le biais légitimant des « mères nécessiteuses »⁴. On peut mentionner un autre exemple, tout récent, constitué du nouveau programme *Solidarité jeunesse* qui vise à donner un appui aux jeunes inscrits à l'aide sociale (les moins de 21 ans) pour qu'ils sortent du système à l'intérieur d'une période de 18 mois. Ce genre de programme repose sur une conception qui institue les jeunes prestataires comme un « problème » relevant du champ de la sécurité du revenu qui doit donc le prendre en charge et le gérer. Une autre conception, plus sociologique, aurait été d'examiner de quelle façon des jeunes de 18 ans sont conduits ou en arrivent à s'inscrire à l'aide sociale. Dans cet examen, l'éducation, la famille, les réseaux sociaux, l'environnement idéologique et culturel, etc. apparaissent des dimensions nettement plus importantes à considérer que l'étude des facteurs de risques associés à l'aide sociale définis de façon traditionnelle ou que le fonctionnement du régime en lui-même. Tout se passe comme si l'institutionnalisation des systèmes qui sont devenus fortement structurés, étroitement régis, et qui disposent de budgets propres contribue à centrer l'attention des analystes sur la gestion des « inscrits »

³ Il s'agit ici, grosso modo, de la conception dominante du « problème » de l'aide sociale, au Québec comme dans la plupart des pays occidentaux. D'autres versions existent, plus radicales, qui considèrent plutôt que le « problème » réside dans les personnes en elles-mêmes (Gilder, 1982 ; Mead, 1986 ; Murray, 1984). On peut trouver une discussion de ces deux approches dominantes dans Deacon et Mann, 1999.

⁴ Du nom du premier programme d'aide financière directe aux femmes canadiennes.

en délaissant des questions plus sociologiques reliées aux rôles et fonctions sociales de ces systèmes ou à la production des populations ciblées ⁵.

Ceci ne signifie pas que l'examen du système à partir de ses propres catégories est inutile, mais plutôt que cette approche comporte des limites dont on doit avoir conscience si on veut accéder à une connaissance plus générale du phénomène observé. Cela étant, et malgré ces limites, les analyses de la sortie de l'aide sociale qui ont été conduites ici reprennent la façon de faire dominante compte tenu des contraintes imposées par l'objectif poursuivi. Toutefois, et même dans ce cadre restreint, cette thèse apporte plusieurs éléments nouveaux sur le plan de l'analyse de la dynamique de la sortie de l'aide sociale tel qu'on l'étudie le plus souvent. Outre l'influence du capital social dont il a déjà été question, deux dimensions retiennent l'attention : d'une part, une autre confirmation de la spécificité des prestataires de longue durée et, d'autre part, les particularités du capital humain pour ces personnes.

On sait que les recherches qui se sont intéressées spécifiquement aux prestataires de longue durée en tant que groupe particulier de prestataires sont très peu nombreuses. On a déjà cité les travaux de Hoynes et MaCurdy (1994) qui montrent que la longueur des inscriptions de ces prestataires ne semble pas être affectée par la plupart des facteurs habituellement associés à la durée comme les changements socio-économique (évolution du marché du travail, du taux de chômage) et ceux apportés au système d'aide sociale (bénéfices reliés à l'inscription) au cours d'une période de 20 ans. Nos résultats montrent

⁵ S'il convient de souscrire avec Lesemann (1994) au constat des limites et dérives occasionnées par la définition technocratique de l'aide sociale, on ne saurait le suivre lorsque cette critique débouche sur une vision dichotomique qui oppose la conception technocratique de la pauvreté à une vision qui provient « d'en bas », c'est-à-dire des « pauvres » eux-mêmes. Cette conception néglige les effets de la construction sociale d'une réalité sur ceux qui la vivent, et opère une réduction conceptuelle : les perceptions sensibles qu'ont les pauvres de leur situation aurait une réalité plus « réelle » que la représentation que s'en font les technocrates. Pour sortir de ces approches quelque peu manichéennes il faut orienter l'analyse vers des modèles plus généraux qui positionnent la participation à l'aide sociale dans un cadre dynamique en considérant la position sociale de tous les acteurs en présence dans la définition du système et le développement de sa dynamique. Peillon (1998) suggère un modèle de ce type qui considère l'aide sociale comme un système inséré dans l'ensemble social et qui, tout à la fois, participe de la dynamique sociétale et possède sa propre dynamique.

aussi que les facteurs qui interviennent habituellement sur le parcours des prestataires dans leur ensemble, notamment le capital humain, n'ont pas d'effets significatifs sur celui des deux groupes observés.

D'autres recherches, centrées sur la question de la dépendance induite, montrent qu'il existe une hétérogénéité des prestataires d'aide sociale bien que cette démonstration demeure relativement abstraite, découlant de procédures statistiques complexes qui peuvent identifier la présence de cette hétérogénéité sans être en mesure ni de la décrire ni d'en analyser les composantes (Blank, 1989 ; Barrett, 1994 ; Gottschalk et Moffitt, 1994). Tous ces résultats convergent vers l'hypothèse de l'existence de groupes de prestataires différents, dont le principe de différenciation réside, non pas dans un effet de dépendance induite par le système, mais plutôt dans des caractéristiques particulières associées au groupe en lui-même. Bien que cette thèse ne permet pas l'identification de ces caractéristiques, elle attire l'attention sur l'importance de développer des recherches dans cette direction si on désire intervenir de façon plus spécifique sur le parcours de ces personnes. Ces recherches pourraient être centrées sur l'étude des parcours qui conduisent les prestataires à l'aide sociale, en ne se limitant pas à l'identification de l'événement qui conduit à l'inscription (perte d'emploi, divorce, etc.) mais en considérant les conditions qui font que ces événements — qui conduisent à l'aide sociale que pour certaines personnes, et ne sont donc pas une cause systématique — provoquent une insertion de longue durée à l'intérieur du système d'aide sociale. Dans ces analyses, la formation du capital social devrait être un des éléments importants à considérer.

D'un autre côté, les résultats montrent que les prestataires de longue durée observés sont loin d'être démunis sur le plan du capital humain, mesuré selon les critères habituels. En même temps, ce capital humain n'a pas d'influence sur la propension à entrer en insertion précaire, ce qui va à l'encontre de la façon dont on conçoit habituellement l'influence du capital humain.

En effet, l'idée que le capital humain joue un rôle important dans la détermination du statut socio-économique de la population dans son ensemble est généralement acceptée. Par exemple, on sait que les « compétences », mesurées par le diplôme et l'expérience, sont fortement corrélées avec le type d'emplois occupés, le taux de chômage, etc. On sait aussi qu'il existe certaines exceptions : les autodidactes, certaines personnes peu qualifiées selon les critères déjà mentionnés, qui « réussissent » très bien, dans le monde des affaires notamment ou dans celui des arts, etc. On a souvent tendance à attribuer ces dérogations à des qualités personnelles remarquables, à une somme de travail hors du commun ou, tout simplement, à la « chance » ou au hasard. La perception dominante cependant semble être que la règle de la valeur du capital humain est générale et systématique alors que l'exception est individuelle.

Ce caractère apparemment systématique de l'influence du capital humain a détourné l'attention des mécanismes par lesquels celle-ci se fait sentir. Dans la discussion entourant le capital en général présentée dans le chapitre 3, et dans toutes les discussions entourant le capital social dans cette thèse, on a mis l'accent sur la nécessité de participer à un marché pour que la valeur structurelle du capital — les ressources comprises dans les réseaux en ce qui concerne le capital social, les ressources financières dans le cas du capital économique — acquière une valeur marchande. Il en va de même pour le capital humain. Les diplômes, les compétences, constituent la base structurelle du capital humain qui prennent une valeur particulière lorsqu'ils sont échangés sur un marché. Leur simple détention n'implique en soi aucune valeur marchande particulière, ce qui n'exclut pas la présence d'une valeur d'usage.

Dans cette optique, si le capital humain des personnes observées ne contribue pas à leur émancipation du système de sécurité du revenu, malgré la présence de caractéristiques appréciables de ce dernier, on peut faire l'hypothèse que le problème provient du fait qu'elles n'ont pas été activées pendant une longue période sur le marché du travail. En apparence, on rejoint ici les théories de la dépendance reliée à l'aide sociale qui supposent

qu'avec la durée du passage à l'aide le capital humain se déprécie, ce qui implique une plus grande difficulté à s'affranchir du système (Lacroix, 1997 ; Van Parijs, 1996). Ce genre d'analyse a conduit aux programmes de développement de l'employabilité qui sont centrés sur le développement du capital humain comme outil d'émancipation. L'objectif est alors de développer les caractéristiques visibles ou mesurables du capital humain : la scolarité, les compétences, etc.. De façon implicite, on laisse au marché le soin de leur donner une valeur en considérant que si cette valorisation apparaît automatique pour la majorité de la population qui utilisent effectivement ces composantes du capital humain sur un marché, cela devrait se passer de la même manière pour les prestataires.

Les analyses présentées dans la thèse conduisent à une position différente. On sait que les personnes rencontrées possèdent des caractéristiques de capital humain appréciables et que ces dernières n'exercent pas une influence significative sur leur parcours. Par ailleurs, c'est le capital social qui semble déterminant dans la réorientation concrète du parcours. Cela permet de considérer que, pour des non participants au marché du travail, le problème principal est qu'ils ne participent pas à ce marché ⁶ ce qui les empêche de valoriser les composantes de capital humain dont ils disposent. Développer ces composantes risque d'être relativement inutile si les individus ne participent pas au marché ⁷. C'est justement dans cette valorisation du capital humain que le capital social joue un rôle déterminant en créant un lien entre une offre exclue des processus d'échanges de capital humain et une demande de cette dernière ressource.

⁶ Cette non participation au marché du travail ne doit pas être considérée comme une conséquence de la participation à l'aide sociale mais comme une cause. Par ailleurs, on ne doit pas la concevoir tout simplement comme une « exclusion » du marché du travail : comme on l'a mentionné plus haut, pour les prestataires de longue durée la participation à l'aide sociale apparaît comme un phénomène peu affecté par les variations cycliques du marché du travail. L'hypothèse à explorer va dans le sens que c'est dans les conditions qui affectent le parcours de vie que l'explication doit être recherchée.

⁷ Il va sans dire que la participation à des programmes subventionnés qui incorporent des prestataires dans des milieux de travail ne constitue, dans le meilleur des cas, qu'un ersatz d'une véritable participation aux échanges sur le marché du travail.

8.5 LA CONTRIBUTION DE LA THÈSE AUX CONNAISSANCES SOCIOLOGIQUES

Arrivé à cette étape, la lectrice ou le lecteur aura compris que l'on peut faire deux lectures de cette thèse. Les personnes intéressées par le concept de capital social y trouveront une conception, sinon entièrement nouvelle du concept, une re-construction qui fait la jonction entre trois traditions qui, jusqu'à présent, se sont très peu rencontrées.

De la tradition d'analyse de réseaux on a retenu particulièrement sa contribution très significative sur le plan méthodologique et de l'observation empirique. Les travaux de Bourdieu ont fourni une grande part de la construction conceptuelle. Ils ont cependant été développés dans deux directions. D'une part, en proposant un cadre plus systématique, d'un point de vue théorique, des conditions permettant de considérer une ressource comme du capital. On rejoint ici les critiques nombreuses adressées à Bourdieu quant à l'emploi abusif qu'il fait du concept de capital (Baron et Hannan, 1994, DiMaggio 1979). Souvent, et notamment lorsqu'il parle de capital politique ou de capital d'État, le capital devient moins une ressource que synonyme de *pouvoir* qui, certes, fait appel à des différentes formes de capital pour sa constitution et son maintien, mais qui mérite d'être différencié des ressources qui le rendent disponible, étant entendu par ailleurs que le pouvoir ne repose pas uniquement sur la disposition de capital, faisant appel notamment à l'organisation institutionnelle des sociétés. D'un autre côté, les travaux de Bourdieu restent muets sur la façon d'apprécier la valeur du capital social. Les exemples qu'il fournit sont généralement triviaux et ne permettent pas de faire une mesure quelque peu précise de cette valeur. Ce faisant, il devient difficile d'utiliser le concept dans le cadre de protocole d'analyse empirique systématique.

Les approches du capital social que l'on a qualifié de fonctionnelles sont sans doute celles auxquelles on a le moins puisé, ce qui ne signifie pas qu'elles ne nous ont pas été utiles. Dans une large mesure, c'est à la fréquentation de ces travaux que la plupart des intuitions de recherche nous sont venues. Lorsqu'elles mettent l'accent sur les normes, la

confiance, l'engagement ou l'esprit civique, elles nous rappellent en effet que tous ces aspects de la « structure sociale » découlent de pratiques que des agents mettent en oeuvre, pratiques dont certaines constituent la base de production du capital social. Si les critiques relatives à la confusion inhérente à ces approches entre le capital social et ses effets et à la circularité des raisonnements qu'elle entraîne étaient nombreuses, la contribution de la thèse à cet égard est d'avoir dépassé la simple formulation de critiques en proposant des solutions théoriques et méthodologiques aptes à résoudre le problème.

Ce faisant le modèle du capital social proposé permet de distinguer conceptuellement et empiriquement le capital social de ses effets. Il offre la possibilité d'une mesure directe de la ressource capital social, plutôt que d'être cantonné à la prise en compte d'effets ou d'indicateurs dont on ne connaît pas très bien le statut par rapport au capital social (comme, par exemple, la lecture des journaux, la participation à des organismes etc.).

Sur le plan de l'aide sociale, à notre connaissance, il s'agit ici de la première recherche qui montre l'utilité du capital social pour la sortie de l'aide sociale de prestataires de longue durée. Deux autres résultats méritent d'être soulignés même s'ils ne sont pas au coeur de la démarche. L'absence d'influence du capital humain sur la propension à quitter le système de sécurité du revenu conduit à jeter un regard nouveau sur le rôle du capital humain dans la dynamique de l'aide sociale pour cette catégorie de prestataires. Finalement, l'utilisation effective et efficace du capital social pour l'obtention des emplois montre que cette façon d'insérer le marché du travail peut aussi être utile pour des personnes ayant quitté le marché du travail pour une longue période que pour des participants réguliers à ce marché.

8.6 UN MODÈLE EN DÉVELOPPEMENT

Pour terminer cette conclusion il faut préciser que le modèle présenté ici n'est pas considéré comme achevé, et qu'il mérite encore plusieurs développements.

Tout d'abord il faudra le tester dans d'autres secteurs du social pour discerner si les qualités qu'il présente lorsque utilisé pour l'analyse de la sortie de l'aide sociale se maintiennent lorsqu'on aborde d'autres problématiques. Évidemment, le genre de test qui a été effectué dans la thèse n'est pas toujours possible. En effet, on ne dispose pas toujours d'un modèle alternatif auquel on peut se comparer, et de connaissances qui permettent d'effectuer ce genre de test critique. L'analyse des facteurs qui interviennent dans la sortie de l'aide sociale permet facilement ce genre de test du fait que les effets sont assez facilement repérables, les personnes quittent ou non le système, et que les facteurs confondants sont, dans une certaine mesure, identifiables et peuvent être contrôlés. Il en va autrement dans d'autres secteurs d'intérêt des sciences sociales. Que l'on pense par exemple au champ des déterminants sociaux de la santé des populations dans lequel le contrôle des facteurs influençant les variations de la variable dépendante sont extrêmement complexes et presque impossibles à contrôler.

Sur le plan théorique les défis sont plus nombreux et, d'une certaine manière, plus difficiles à relever. Trois méritent d'être soulignés ici.

– **le problème des modalités de l'échange et de l'investissement en tant que processus de formation du capital social**

Le premier a trait à l'identification des modalités ou règles qui président aux échanges réticulaires impliqués dans la production du capital social. Si l'actualisation du capital social latent se fait par le biais de l'établissement d'un processus d'échanges entre des agents participant à un même réseau, sur quelle base ces échanges sont-ils mis en oeuvre ? Cet enjeu a déjà été effleuré au chapitre 3 où on mentionnait que, contrairement aux processus d'échanges dans la sphère économique qui comportent une contrepartie immédiate et une institutionnalisation poussée qui permet d'identifier de façon assez simple les

modalités, finalités et motivations impliqués dans l'échange, il en va autrement pour les échanges réticulaires instrumentaux.

Ici la contrepartie n'est pas immédiate le plus souvent, il n'est même pas certain qu'elle existe dans tous les cas, l'institutionnalisation est minimale et les motivations ne peuvent être réduites à une logique marchande comme dans le cas des échanges économiques. Dans ce même chapitre, il était suggéré que les théories des pratiques sociales (Bourdieu, 1972, 1980) ou celles relatives au don pouvaient être d'une certaine utilité pour résoudre ce problème (Mauss, 1973 [1924] ; Godbout, 1992 ; Titmuss, 1970).

Sans vouloir élaborer plus avant ici, il convient cependant d'ajouter une balise à cet examen. Dans cette analyse des échanges réticulaires impliqués dans la production du capital social, il faut prendre garde à bien distinguer les échanges qui se situent dans le cadre de l'action instrumentale, les seules qui sont impliquées dans la production du capital social, de ceux qui renvoient à l'action expressive. Si on souscrit à la prémisse qui veut que l'on considère le capital social comme une forme sociale de capital, cette condition est essentielle. La position contraire conduit irrémédiablement à considérer n'importe quel type de ressources sociales, c'est-à-dire non financière, comme du capital social avec toutes les confusions conceptuelles et méthodologiques que ces conceptions entraînent.

Une autre question relative à cette dimension de la formation du capital social renvoie à sa dimension structurelle. Si on sait que le développement de la taille des réseaux en lui-même n'est pas une condition suffisante pour augmenter la valeur du capital social, il demeure cependant qu'il y a une corrélation entre cette taille et le potentiel de ressources disponibles. Dès lors, la question qui se pose est de savoir de quelle façon les réseaux se forment, se maintiennent et prennent de l'expansion. Bien qu'il existe quelques recherches sur cette question (Fischer et Shavit, 1995 ; Leik et Chalkley, 1997 ; Morgan *et al.*, 1996 ; Ruan *et al.*, 1997 ; Suitor et Keeton, 1997 ; Suitor, Wellman et Morgan, 1997 ; Wellman *et al.*, 1997 ; Zeggelink, 1995) elles ont la plupart du temps porté sur la dimension expressive des réseaux, sur des liens forts, alors que du point de vue du capital social c'est davantage

la dimension d'action instrumentale, les liens faibles, qu'on doit observer. Les conditions de production de la composante structurelle du capital social reste donc à explorer.

– **les modalités de la conversion**

Le second défi a trait au processus de conversion et aux problèmes qui lui sont liés. Cette notion de conversion a été reprise de Bourdieu (1986). Même s'il fait un usage très fréquent de cette notion, Bourdieu lui-même reconnaît qu'il n'a pas développé suffisamment cette idée, notamment la question des mécanismes impliqués et des règles qui gouvernent les « taux de change » (Bourdieu, 1984). On peut résoudre ce problème simplement, à la manière de Peillon (1998), en disant que les modalités de la conversion sont fonction des caractéristiques du marché, ou du champ, dans lequel elle est opérée. Cela dit, puisque ces modalités, selon toute vraisemblance, participent tout autant à la configuration du marché qu'elles lui sont soumises, ce genre de propositions très générales ne permet pas de faire de très grande avancée vers une meilleure compréhension des modalités impliquées.

En ce qui concerne le capital social, cette question de la conversion prend une importance d'autant plus grande qu'elle semble être moins institutionnalisée et moins « visible » que pour les autres formes de capital, tout en conservant une importance très grande : si le capital social ne sert qu'à se reproduire lui-même, son « utilité » sur le plan des pratiques devient assez limitée. Même s'il semble raisonnable de concevoir que les résultats de la conversion, le « taux de change » dont parle Bourdieu, varie d'un champ à l'autre et d'une période à une autre, pour faire avancer les connaissances à ce sujet, il faut identifier de quelle manière ces variations se produisent, ce qui devrait fournir certaines pistes conduisant éventuellement à développer un aperçu général des modalités impliquées dans le processus de conversion.

– **la question du capital collectif et individuel.**

Enfin, il faut revenir sur la question du capital social individuel et/ou collectif. Ici encore cette question a été effleurée en début de thèse, au premier chapitre. On y faisait ressortir que, dans plusieurs recherches, on traite du capital social comme s'il s'agissait d'un concept associé à des individus alors que d'autres l'associent à du « collectif ». Dans le cadre des conceptions fonctionnelles du capital social, le caractère collectif de ce dernier provient soit du fait qu'il correspond à une caractéristique de la structure sociale, comme les normes, le sentiment de confiance, ou qu'il implique une certaine capacité des agents — souvent collectifs, comme différents organismes qui « regroupent » une plus ou moins grande quantité d'individus et qui forment une entité sociale particulière — à agir (Putnam, 1993a, 1993b ; Fukuyama, 1995a, 1995b ; Coleman, 1987, 1990 ; Brown et Ashman, 1996 ; Evans, 1996 ; Fox, 1996, Hadenius et Ugglå, 1996 ; Heller, 1996 ; Ostrom, 1994).

Cette question du caractère individuel ou collectif du capital social est d'une grande importance pour la poursuite du développement du modèle présenté ici. Mais avant de discuter de ces développements il convient de rappeler les problèmes que le modèle permet déjà de résoudre. Tout d'abord, il possède le grand avantage de concevoir le capital social comme une ressource, de sorte que le fait qu'elle soit utilisée par des agents de différentes natures n'impliquent pas une transformation de la ressource en tant que telle, ce qui a pour conséquence que *collectif* et *individuel* deviennent des épithètes accolés au capital social plutôt qu'un attribut de la ressource. Deuxièmement, cette ressource demeure distincte de la structure sociale ce qui n'exige pas de faire une foule de distinctions associées aux diverses fonctions attribuées au capital social qui conduisent à définir autant de formes de capital social qu'il y a de fonctions ou d'avantages comme le font par exemple Sandefur et Laumann (1998) ou Coleman (1990).

Il faut cependant ajouter quelques précisions qui peuvent apparaître triviales mais qui ne sont pas sans importance pour éclairer cette question du caractère collectif/individuel du

capital social. Situer le lieu de production du capital social dans les réseaux sociaux n'implique en rien que l'on parle de capital social individuel, et encore moins une individualisation du capital social. Par définition, les réseaux sociaux n'ont pas de caractère individuel, au contraire ils impliquent l'existence d'interactions sociales qui instituent les participants à ces réseaux comme des agents sociaux participant à différents rapports sociaux. Même lorsqu'on opère une analyse sur la base de réseaux égocentriques comme dans cette thèse, les individus au centre de ces réseaux appartiennent à un groupe, ici les prestataires ou ex-prestataires de l'aide sociale, qui modèle en partie leur situation, et qui est soumis aux contraintes et possibilités inhérentes à la société à laquelle ils participent. Lorsqu'on parle de réseaux constitués d'acteurs collectifs, même si les mécanismes concrets de production du capital social peuvent être différents et plus complexes probablement que ceux impliqués dans des réseaux centrées sur des acteurs individuels, il n'y a pas de raison de croire que la ressource capital social en soit transformée, bien que sa valeur, et la façon dont elle s'exprime puisse prendre des formes différentes. Si on peut faire une distinction empirique et descriptive entre capital social « individuel » et « collectif » sur la base des caractéristiques des agents impliqués, il ne faudrait pas en conclure automatiquement qu'il s'agit de formes différentes de capital social.

Une autre dimension, passée sous silence dans le premier chapitre qui discute de cette question, mérite d'être abordée ici. La réflexion qui s'est poursuivie depuis la rédaction de cet article conduit à prendre en considération une forme différente de capital social. Celle-ci, inscrite dans des organisations structurées, implique une certaine forme d'institutionnalisation du capital social. On parle ici principalement d'organismes dont la principale fonction est de faire valoir les intérêts de ses membres en utilisant ses relations sociales, les grandes organisations patronales en sont le meilleur exemple. On parle de capital social institutionnalisée parce que ces organisations ont acquis une certaine pérennité qui fait en sorte qu'elles rendent disponibles au groupe qu'elle « représente » un capital social construit sur une longue durée. Une autre particularité est qu'elles fournissent un capital social à des acteurs

qui ne font pas partie de l'organisation tout en étant membre du groupe au nom duquel elle parle. On peut concevoir ces organisations comme un réservoir de capital social accumulé avec le temps qui peut être transmis de génération en génération tant et aussi longtemps que l'organisation existe.

Cela dit, on doit prendre garde de considérer toutes les organisations qui font la promotion sociale de certains groupes comme du capital social en tant que telle. Les grandes centrales syndicales par exemple constituent ce genre de réservoir de capital social mais on ne saurait considérer qu'elles ne sont que cela. Les fonctions multiples qu'elles exercent interdisent de les considérer uniquement à ce titre. Il en va autrement de groupe dont les fonctions sont plus ciblées : les Chambre de Commerce, les groupes de défense des droits collectifs, etc.

On voit ici que l'on parle en fait d'une forme différente de capital social que celle qui est impliquée dans les relations sociales activées au quotidien. D'une certaine façon cette forme est apparentée à la *réputation* qui fait, qu'avant d'agir, un acteur est réputé agir dans un sens ou un autre, et qui permet aux acteurs d'agir en pouvant tabler sur ses actions passées en étant reconnus comme un acteur légitime (ou non).

Du point de vue de l'évolution du modèle, l'enjeu est de discerner de quelle façon cette accumulation du capital social se réalise concrètement. Si un groupe de représentation se maintient, c'est qu'il est en mesure de produire la *réputation* qui lui assure les bases de la production de sa pérennité. Il faut donc préciser le processus de conversion en mettant l'accent non seulement sur la conversion d'une forme de capital à une autre, mais aussi en terme d'accumulation du capital social : de quelle façon une ressource produite principalement dans le cadre d'interactions sociales possédant une certaine fluidité peut-elle acquérir des propriétés de stabilité plus grande permettant son accumulation.



Comme son titre l'indique, cette thèse voulait opérer une reconstruction d'un quasi-concept pour en faire une construction conceptuelle plus rigoureuse et tester cette reconstruction dans le cadre d'une analyse empirique d'un phénomène social très étudié. L'ensemble de la démarche et des résultats présentés atteignent dans une très large mesure ces deux objectifs.

La thèse comporte par ailleurs une certaine forme de plus-value. Le test critique effectué a en effet un double statut : il permet une validation du travail théorique, tout en fournissant des connaissances nouvelles relatives à la dynamique de l'aide sociale. Ces connaissances se sont avérées très utiles pour réexaminer le statut du concept central utilisé dans les analyses de la dynamique de l'aide sociale, le capital humain, et identifier des voies nouvelles pour poursuivre, sous un angle différent et prometteur, les recherches sur ce sujet.

BIBLIOGRAPHIE

- Atkinson, J. W., 1964. *An introduction to Motivation*, Princeton, N.J., D. Van Nostrand.
- Auslander, G. et H. Litwin, 1990. Social Support Networks and Formal Help Seeking : Differences Between Applicants to Social Services and a Nonapplicant Sample, *Journal of Gerontology : Social Sciences*, 45 : S112-S119.
- Bailey, Nicholas, 1994. *The Effect of the B.C. Enhanced Earnings Exemption of the Probability of Leaving Social Assistance*, Victoria, British Columbia, Ministry of Social Services.
- Bakis, H., 1993. *Les réseaux et leurs enjeux sociaux*, Paris: PUF.
- Bane, Mary Jo. et David T. Ellwood, 1994. *Welfare Realities, from Rhetoric to Reform*, Cambridge, Harvard University Press.
- Barnes, George R. Cerrito Patricia B. Levi Inessa, 1998. A Mathematical Model for Interpersonal Relationships, *Social Networks* 20 : 179-96.
- Barnes, J. A., 1972. *Social Networks*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Barnow, B. S., 1987. The Impact of CETA programs on earnings, *Journal of Human Resources*, 22 : 157-162.
- Baron, James N. et Michael T. Hannan, 1994. The Impact of Economics on Contemporary Sociology, *Journal of Economic Literature* 32:1111-1146.
- Barrett, Garry F., 1994. *The Dynamic Behavior of Income Assistance Recipients in British Columbia*, PhD. Thesis, Vancouver, University of British Columbia, Department of Economics.
- Barrett Garry F. et Michael I. Cragg, 1995. *Dynamics of Canadian Welfare Participation*, Discussion Papers Series, Department of Economics, University of British Columbia.

- Bassie, L., 1983. The Effect of CETA Programs on the Post-program Earnings of Participants, *Journal of Human Resources*, 18 : 539-344.
- Becker, Gary S., 1964. *Human Capital a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York, National Bureau of Economic Research.
- Beggs, John J. Hurlbert Jeanne S., 1997. The Social Context of Men's and Women's Job Search Ties : Membership in Voluntary organizations, Social Ressources, and Job Search Outcomes, *Sociological Perspectives* 40 : 601-22.
- Bélanger, Jean-Pierre, Robert Sullivan et Benoit Sévigny, 2000. *Capital social, développement communautaire et santé publique*, Montréal, ASPQ.
- Berkowitz, Stephen D., 1982. *An Introduction to Structural Analysis : the Network Approach to Social Research*, Toronto, Butterworths.
- Bernard, Paul, 1999. La cohésion sociale : critique dialectique d'un quasi-concept, *Lien social et politiques*, 41 : 23-33.
- Bévort, Antoine, 1997, Performance institutionnelles et traditions civiques en Italie, En relisant Robert Putnam, *Revue française de science politique*, 47 : 234-247.
- Bian, Yanjie, 1999. Getting a Job Through a Web of *Guanxi* in China, dans Barry Wellman (éditeur) *Networks in the Global Village, Life in Contemporary Communities*, Boulder Colorado, Westview Press.
- Blank, Rebecca M., 1989. Analyzing the Length of Welfare Spells, *Journal of Public Economics*, 39, 245-273.
- Blank Rebecca M., 1994. Proposals for Time-Limited Welfare, *Journal of Economic Perspectives*, 8 : 183-193.
- Blank, R. et A. S. Blinder, 1986. Macroeconomics, Income Distribution and Poverty, dans Sheldon H. Danziger et D.H. Weinberg (sous la direction de), *Fighting Poverty: What Works and What Doesn't?*, Cambridge: Harvard University Press.
- Blank, Rebecca M. et Patricia Ruggles, 1994. Short-Term Recidivism Among Public-Assistance Recipients, *American Economic Review*, 84 : 49-53.
- Boisjoly, Johanne, Greg. J. Duncan, *et al.*, 1995. Access to Social Capital. *Journal of Family Issues* 16 : 609-631.

- Borgatti, Stephen P., 1997. Structural Holes : Unpacking Burt's Redundancy Measures, *Connections* 20 : 35-38.
- Borgatti, Stephen P. Everett Martin G., 1997. Network analysis of 2-mode data, *Social Networks* 19 : 243-69.
- Bouchard, Camil, Vivian Labrie et Alain Noël, 1996. *Chacun sa part, Rapport de trois membres du comité externe de réforme de la sécurité du revenu*, Montréal.
- Bourdieu, Pierre, 1972. *Esquisse d'une théorie de la pratique. Précédé de trois études d'ethnologie kabyle*. Genève, Droz.
- Bourdieu, Pierre, 1979. Les trois états du capital culturel, *Actes de la recherche en sciences sociales* 30:3-5.
- Bourdieu, Pierre, 1980a. Le capital social : notes provisoires, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31 : 2-3.
- Bourdieu, Pierre, 1980b. *Le sens pratique*. Paris, Éditions de Minuit.
- Bourdieu, Pierre, 1984. *Questions de sociologie*, Paris, Éditions de Minuit.
- Bourdieu, Pierre, 1986 [1983]. The Forms of Capital, dans John G. Richardson (éditeur) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York-Westport, Londres, Greenwood Press.
- Breiger, Ronald L., 1995. Social Structure and the Phenomenology of Attainment, *Annual review of sociology*. 21 : 115-36.
- Breiger, Ronald Ennis James, 1997. Generalized Exchange in Social Networks : Statistics and Structure, *L'année sociologique* 47 : 73-88.
- Brewer, Devon D., 1997. No Associative Biases in the First Name Cued Recall Procedure for Eliciting Personal Networks, *Social Networks* 19 : 345-53.
- Bridges William P. et Wayne J. Villemez, 1986. Informal Hiring and Income in the Labor Market, *American Sociological Review*, 51 : 574-582.
- British Columbia Government, 1995. *BC Benefits, Renewing Our Social Safety Net*.

- Brooks-Gunn, Jeanne, Greg J. Duncan, Pamela K. Klebanov et Naomi Sealand, 1993. Do Neighborhoods Influence Child and Adolescent Development, *American Journal of Sociology*, 99 : 353-395.
- Brouillette, G., S. Hamel et J. Lavigne, 1988. *Évaluation de la pertinence des interventions de développement de l'employabilité auprès des clients d'aide sociale. Rapport no 2 : volet, clients et ex-clients de l'aide sociale*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Brown, David L. et Darcy Ashman, 1996. Participation, Social Capital, and Intersectoral Problem Solving: African and Asian Cases, *World Development*, 24 :1467-1479.
- Bruce, Rob, 1994. *A Microdata Analysis of the Behaviour of Income Assistance Recipients in British Columbia*, Victoria, British Columbia, Ministry of Social Services.
- Burke, Peter J., 1997. An Identity Model for Network exchange, *American Sociological Review* 62 : 134-50.
- Burt, Ronald S., 1978. Cohesion Versus Structural Equivalence as a Basis for Network Subgroups, *Sociological Methods & Research* 7 : 189-212.
- Burt, Ronald S., 1983. Range, dans Ronald S. Burt et Michael J. Minor (éditeurs) *Applied Network Analysis : a Methodological Introduction*, Beverly Hills : Sage Publications.
- Burt, Ronald S., 1984. Network Items in the General Social Survey, *Social Networks*, 6 : 293-339.
- Burt, Ronald S., 1990. Detecting role equivalence, *Social networks* 12 : 83-97.
- Burt, Ronald.S., 1992. *Structural Holes, The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, Ronald.S., 1995. Capital social et trous structuraux, *Revue française de sociologie* 36:599-628.
- Burt, Ronald S., 1997a. A Note on Social Capital and Network Content, *Social Networks*, 19 : 355-373.
- Burt, Ronald S., 1997b. The Contingent Value of Social Capital, *Administrative Science Quarterly*, 42 : 339-365.

- Burt, Ronald S. 1998. The Gender of Social Capital, *Rationality and Society*, 10 : 5-46.
- Burt, Ronald S. 1999. Entrepreneurs, Distrust, and Third Parties, dans Leigh Thompson, John Levine et David Messick. *Shared Cognition in Organizations : The Management of knowledge*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates.
- Burt, Ronald S. Jannotta Joseph E. Mahoney James T., 1998. Personality Correlates of Structural Holes, *Social Networks* 20 : 63-87.
- Burtless, Gary, 1990. The Economist's Lament : Public Assistance in America, *Journal of Economics Perspectives*, 4 : 57-78.
- Campbell Karen E., Peter V. Marsden et Jeanne S. Hurlbert, 1986. Social Resources and Socioeconomic Status, *Social Networks*, 8 : 97-117.
- Campbell, Karen E. et Barrett A. Lee, 1991. Name Generators in Surveys of Personal Networks, *Social Networks*, 13 : 203-221.
- Canadian Institute of Child Health, 1994. *The Health of Canada's Children: a CIHC Profile*, 2ième édition, Ottawa.
- Carpentier, Normand, 1999. *L'influence des réseaux familiaux sur les trajectoires de personnes présentant des troubles psychiatriques sévères*, thèse de doctorat, Montréal, Université de Montréal, Département de sociologie.
- Castel, Robert, 1994. La dynamique des processus de marginalisation: de la vulnérabilité à la désaffiliation, *Cahiers de recherche sociologique*, 22: 11-27.
- Charette, M. et R. Meng, 1994. The Determinants of Welfare Participation of Female Heads of Household in Canada, *Canadian Journal of Economics*, 27 : 290-306.
- Coleman, James S., 1987. Norms as social capital, dans G. Radnitzky et P. Bernholz (éditeurs) *Economic imperialism : the economic approach applied outside the field of economics* New York, Paragon House Publishers.
- Coleman, James S., 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94 : 95-121.
- Coleman, James S., 1990. *Foundations of social theory*, Cambridge, Mass. : Belknap, Harvard University Press.

- Comité d'étude sur l'assistance publique (Rapport Boucher), 1963. *Rapport du Comité d'étude sur l'assistance publique, institué par l'arrêté en conseil 2369 du 6 décembre 1961*. Québec, Gouvernement du Québec.
- Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social, 1971. *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social, Volume V, La sécurité du revenu, tome I, Titre premier, La situation actuelle, Titre deuxième, Les fondements d'une politique de sécurité du revenu*, Québec, Gouvernement du Québec.
- Conseil national du bien-être social, 1993. *Choisir de travailler : incitatifs et désincitatifs*, Ottawa, Conseil national du bien-être social.
- Conseil national du bien-être social, 1998. *Profil du bien-être social : mythes et réalités*, Ottawa, Ministère des Travaux publics et services gouvernementaux.
- Corcoran, Mary, Greg Duncan, Gerald Gurin et Patricia Gurin, 1985. Myth and Reality : The Causes and Persistence of Poverty, *Journal of Policy Analysis and Management*, 4 : 516-536.
- Côté, Louis. 1999. *Le capital social, examen de la notion à la lumière d'une étude empirique portant sur les Conseils régionaux de développement du Québec*, thèse de doctorat, Québec, Université Laval, Département de science politique.
- Cousineau, Jean-Michel, 1997. L'aide sociale et les jeunes au Québec, employabilité, insertion, incitation ou prévention ?, *Choix, Les Politiques sociales* : 3 Montréal, Institut de recherche en politiques publiques.
- Crane, Jonathan, 1991. The Epidemic Theory of Ghettos and Neighborhood Effects on Dropping Out and Teenage Childbearing, *American Journal of Sociology*, 96 : 1226-1259.
- Dandurand, Renée B. et Christopher McAll, 1996 « Welfare, Workfare, Wedfare : faut-il encore assister les mères seules? », *Lien social et Politiques*, 36 : 79-91.
- Danziger, Sheldon, Robert Haveman et Robert Plotnick, 1982. Work and Welfare as Determinants of Female Poverty and Household Headship, *Quarterly Journal of Economics*, 97 : 519-534.
- Datcher, Linda, 1982. Effects of Community and Family Background on Achievement, *Review of Economics and Statistics*, 64 : 32-41.

- De Graaf, N. D. et H. D. Flap, 1988. "With a Little Help from My Friends": Social Resources as an Explanation of Occupational Status and Income in West Germany, The Netherlands, and the United States, *Social Forces* 67:452-472.
- Deacon, Alan et Kirk Mann, 1999. Agency, Modernity and Social Policy, *Journal of Social Policy*, 28 : 413-435.
- Dechêne, Paul, 1994. *Les stratégies d'aide à l'emploi et de développement de l'employabilité des clientèles défavorisées aux États-Unis*, Bilan de la recherche évaluative, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Degenne, A., I. Fournier, C. Marry et L. Mounier, 1991. Les relations au coeur du marché du travail, *Sociétés Contemporaines* 8:75-98.
- Degenne, Alain et Michel Forsé, 1994. *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Collin.
- Degenne, Alain et Marie-Odile Lebeaux, 1997. Qui aide qui, pour quoi ?, *L'Année sociologique*, 47 : 117-142.
- Deniger, Marc-André, Scott R. Evans, Viviane Portebois, Monique Provost, André Régimbald et Jean-François René, 1995. *Poverty among Young Families and their Integration into Society and the Work Force : an Ontario-Quebec Comparison*, Ottawa, The Canadian Council on Social Development.
- DiMaggio, Paul, 1979. Review Essay : On Pierre Bourdieu», *American Journal of Sociology*, 84 : 1460-1474.
- Dooley, Martin D., 1994. The Converging Market Work Patterns of Married Mothers and Lone Mothers in Canada, *Journal of Human Resources*, 29 : 600-620.
- Dooley, Martin D., 1995. Lone-Mother Families and Social Assistance Policy in Canada, dans John Richards et William Watson (éditeurs) *Family Matters : New Politics for Divorce, Lone Mothers and Child Poverty*, Toronto, C. D. Howe Institute.
- Doreian, P. 1989. Models of Network Effects on Social Actors. In *Research Methods in Social Networks Analysis*, ed. Linton Freeman *et al.*. George Mason University Press.
- Duclos, Jean-Yves, Bernard Fortin, Guy Lacroix, et Hélène Roberge, 1996. *La dynamique de la participation à l'aide sociale au Québec : 1979-1993*, Rapport de recherche, Département d'économique, Université Laval.

- Durkheim, Émile, [1893] 1991. *De la division du travail social*, Paris: Quadrige/PUF.
- Eckstrom, R., N. Freeberg, et D. Rock, 1987. The effects of youth employment program participation on later employment, *Evaluation Review*, 11 : 84-101.
- Edin, Kathryn, 1991. Surviving the Welfare System : How AFDC Recipients Make Ends Meet in Chicago, *Social Problems*, 38 : 462-474.
- Edwards, Bob et Michael Foley, 1997. Social capital and the political economy of our discontent, *American Behavioral Scientist* 40:5.
- Ellwood, David et Mary Jo Bane, 1985. The Impact of AFDC on Family Structure and Living Arrangements, dans Ronald Ehrenberg (éditeur), *Research in labor economics*, Greenwich, JAI Press.
- Enjolras, Bernard, 1996. Fondements de la contrepartie et régimes de l'État providence, *Revue française des Affaires sociales*, 50 : 55-64.
- Ermisch, John F et Robert E. Wright, 1991. Welfare Benefits and 'Lone Parents' Employment in Great Britain, *The Journal of Human Resources*, 26 : 424-456.
- Evans, P. 1995 Linking Welfare to Jobs: Workfare, Canadian Style, *Policy Options*, 14 : 5-9.
- Evans, P., L. Jacobs, A. Noël et E. Reynolds, 1995. *Workfare. Does it Work? Is it Fair?*, Montreal: Institute for Research on Public Policy.
- Evans, Peter, 1996. Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy, *World Development* 24:1119-1132.
- Feld, Scott L., 1997. Structural Embeddedness and Stability of Interpersonal Relations, *Social Networks* 19 : 91-5.
- Feld, Scott L., 1997. Networks Analysis Using the Method of Path Lists : Testing the Weak Ties Hypothesis, *Social Networks* 19 : 97-111.
- Ferrand, Alexis, 1997. La structure des systèmes de relations, *L'année sociologique* 47 : 37-54.
- Fischer, Claude S., 1982. *To dwell among friends : personal networks in town and city*, Chicago, University of Chicago Press.

- Fischer, C. S., R. M. Jackson, C. A. Steuve, K. Gerson, et L. M. Jones, 1977. *Networks and Places*, New York: Free Press.
- Fischer, Claude S. Shavit Yossi, 1995. National Differences in Network Density : Israel and the United States, *Social Networks* 17 : 129-45.
- Flap, H. D. et N. D. De Graaf, 1986. Social capital and attained occupational status, *Netherlands' Journal of Sociology* 22:145-161.
- Foley, Michael W. et Bob Edwards. 1999. Is It Time to Disinvest in Social Capital?, *Journal of Public Policy*, 19 : 141-173.
- Forsé, Michel, 1997. Capital social et emploi, *L'année sociologique*, 47 : 143-191
- Forsé, Michel et Langlois Simon, 1997. Présentation- Réseaux, structures et rationalité, *L'année sociologique* 47 : 27-35.
- Fortin, Pierre et Francine Séguin, 1996. *Pour un régime équitable axé sur l'emploi*, Rapport soumis à la ministre de la Sécurité du revenu, Montréal.
- Fortin, Bernard, Michel Truchon et Louis Beauséjour, 1993. On reforming the welfare system : workfare meets the negative income tax, *Journal of Public Economics*, 51 : 119-151.
- Fox, Jonathan, 1996. How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico, *World Development* 24:1089-1103.
- Fréchet, Guy, 1995. Aspects sociaux des transitions sur le marché du travail, dans Ministère de la Sécurité du revenu, *Intégration à l'emploi des personnes défavorisées : stratégies d'aide*. Actes du colloque tenu dans le cadre du 62e Congrès de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences, Ste-Foy : Les Publications du Québec.
- Freeman, Linton C. Ruan Danching, 1997. An International Comparative Study of Interpersonal Behavior and Role Relationships, *L'année Sociologique* 47 : 89-115.
- Fukuyama, Francis, 1995a. Social capital and the global economy, *Foreign Affairs*, 74 : 89-103.
- Fukuyama, Francis, 1995b. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York : Free Press.

- Gabbay, Shaul M. 1996. *Social capital in the creation of financial capital*, Unpublished Ph. D. Dissertation, Columbia University.
- Gerasky, Steven, 1990. Analyzing the Effect of Massachusetts' ET Program on the State's AFDC-Basic Caseload, *Evaluation Review*, 14, 6, pp.701-710.
- Giddens, Anthony, 1984. *The constitution of society*. Cambridge: Polity Press.
- Giertz, Anders, 1996. L'expérience suédoise de la contrepartie, *Revue française des Affaires sociales*, 50 : 123-137.
- Gilder, G., 1982. *Wealth and Poverty*, New York: Basic Books.
- Godbout, Jacques T., 1992. *L'esprit du don*. Paris: La Découverte.
- Goldberg, Ellis, 1996. Thinking about How Democracy Works, *Politics and Society*, 24 : 7-18.
- Gottschalk Peter et Robert A. Moffitt, 1994. Welfare Dependence : Concepts, Measures, and Trends, *American Economic Review*, 84 : 38-42.
- Goujon, Daniel, 1995. *Mutations technologiques, économie redistributive et revenu minimum*, Paris, L'Harmattan.
- Granovetter, Mark S., 1973. The Strength of Weak ties, *American Journal of Sociology* 78:1360-1380.
- Granovetter, Mark S., 1974. *Getting a Job, A study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press, 2nd edition, 1995.
- Granovetter, Mark S., 1982. The Strength of Weak Ties : A Network Theory Revisited, dans Peter V. Marsden et Nan Lin (éditeur) *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills: Sage.
- Granovetter, Mark S., 1985. Economic, Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 9 : 481-510.
- Greeley, Andrew, 1997. The Other Civic America : Religion and Social Capital, *American Prospect* 32:68-73.
- Gueron, Judith M., 1986. Work for people on welfare, *Public Welfare*, 44 : 7-12.

- Gueron, Judith M., 1987. Reforming welfare with work, *Public Welfare*, 45 : 14-25.
- Gueron, Judith M., 1990. Effective Welfare-to-Work Programs, *Policy Options*, 16 : 37-41.
- Gueron, Judith M. et Edward Pauly, 1991. *From Welfare to Work*, New York, Russell Sage Foundation.
- Gurin, Gerald et Patricia Gurin, 1970. Expectancy Theory in the Study of Poverty, *Journal of Social Policy*, 26 : 83-104.
- Hadenius, Axel. et Fredrik Ugglå, 1996. Making Civil Society Work , Promotion Democratic Development : What Can States and Donors Do?, *World Development*, 24 :1621-1639.
- Hamel, S., P. Lanctôt et C. Sylvestre, 1993. *Les effets non désirés relatifs à la participation aux mesures : Analyse quantitative*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Hammer, Muriel, 1984. Explorations into the Meaning of Social Network Interview Data, *Social Networks*, 6 : 341-371.
- Hanifan, Lyda J., 1916. The rural school community center, *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67:130-138.
- Harris, Kathleen M., 1993. Work and Welfare among Single Mothers in Poverty, *American Journal of Sociology*, 99 : 317-352.
- Harris, Kathleen M., 1996. Life after Welfare : Women, Work, and Repeat Dependency, *American Sociological Review*, 61 : 407-426.
- Harriss, John De Renzio Paolo, 1997. "Missing link" or analytically missing ? : The concept of social capital, *Journal of international development* 9 : 919-37.
- Haythornthwaite, Caroline Wellman Barry, 1996. Using SAS to Convert Ego-Cenred Networks to Whole Networks, *Bulletin de Méthodologie Sociologique* 71-83.
- Heckman, James J., 1981. The Incidental Parameters Problem and the Problem of Initial Conditions in Estimating a Discrete Time-Discrete Data Stochastic Process, dans Charles Manski et Daniel McFadden (éditeurs) *Structural analysis of discrete data with econometric applications*, Cambridge, MA, MIT Press, 179-195.

- Heller, Patrick, 1996. Social capital as a product of class mobilization and state intervention: Industrial Workers in Kerala, India, *World Development*, 24 : 1055-1071.
- Hofferth, Sandra L., Johanne Boisjoly et Greg J. Duncan, 1999. The Development of Social Capital, *Rationality and Society*, 11 : 79-110.
- Hosmer, D. W. et S. Lemeshow, 1989. Applied Logistic Regression, New York, John Wiley & Sons.
- Hoynes, Hilary, 1996. Welfare Transfers in Two-Parent Families : Labor Supply and Welfare Participation under AFDC-UP, *Econometrica*, 64 : 295-333.
- Hoynes, Hilary et Thomas MaCurdy, 1994. Has the Decline in Benefits Shortened Welfare Spells?, *American Economic Review*, 84 : 43-48.
- Hsieh, F. Y. 1989. Sample Size Tables for Logistic Regression, *Statistics in Medicine*, 8 : 795-802.
- Huang, Gang et Marc Tausig, 1990. Networks Range in Personal Networks, *Social Networks*, 12 : 261-269.
- Hum, D. et W. Simpson, 1991. *Income Maintenance, Work Effort and the Canadian Income Experiment*, Ottawa, Economic Council of Canada.
- Hum, D. et W. Simpson, 1993. Economic Response to a Guaranteed Annual Income Experience from Canada and the United States, *Journal of Labor Economics*, 11 : S263-S296.
- Hummon, Norman P. Fararo Thomas J. and McCarty, C. Bernard H. R. Killworth P. D. Shelley G. A., 1995. Actors and Networks as Objects, *Social Networks* 17 : 1-26.
- Jackman, Robert W. et Ross A. Miller. 1996. A renaissance of political culture? *American Journal of Political Science*, 40 : 632-659.
- Jackman, Robert W. et Ross A. Miller. 1998. Social Capital and Politics, *Annual Reviews of Political Science*, 1 : 47-73.
- Jencks, Christopher, et Susan E. Mayer, 1990. The Social Consequences of Growing up in a Poor Neighborhood, dans Laurence E. Lynn et Michael G. H. McGeary (éditeurs) *Inner-City Poverty in the United States*, Washington D. C., National Academy.

- Johnson, T.R., D.H. Klepinger et F. B. Dong, 1994. Caseload Impacts of Welfare Reform *Contemporary Economic Policy*, 12 : 89-101.
- Kawachi, Ichiro, Bruce P. Kennedy et Kimberly Lochner, 1997a. Long Live Community : Social Capital as Public Health, *American Prospect* 35:56-59.
- Kawachi, I., B. P. Kennedy, K. Lochner, et D. Prothrowstith. 1997b. Social Capital, Income Inequality, and Mortality. *American Journal of Public Health* 87 :1491-1498.
- Kennedy, Bruce, P. I. Kawachi, D. Prothrow-Stith, K. Lochner et V. Gupta, 1998. Social Capital, Income Inequality, and Firearm Violent Crime, *Social Science and Medicine* 47:7-17.
- Lacroix, Guy, 1997. La réforme de l'aide de dernier recours à la lumière des expériences américaines, *Choix, Les Politiques sociales* : 3, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques.
- Lai, Gina, Nan Lin et Shu-Yin Leung, 1998. Network Resources, Contact Resources, and Status Attainment, *Social Networks*, 20 : 159-178.
- Langlois, Simon, 1977. Les réseaux personnels et la diffusion des informations sur les emplois, *Recherches sociographiques* 18:213-246.
- Lapierre, Roger, Claudine Beaulieu et Françoise Tarte, 1995. *Relance 1994 auprès des prestataires de la sécurité du revenu ayant participé à un programme de développement de l'employabilité ou d'intégration en emploi*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu, mars.
- Lazega, Emmanuel Van Duijn Marijtje, 1997. Position in Formal Structure, Personal Characteristics and Choices of Advisors in a Law Firm : a Logistic Regression Model for Dyadic Network Data, *Social Networks* 19 : 375-97.
- Leenders, Roger Th. A. J. et Shaul M. Gabbay (eds). 1999 *Corporate Social Capital and Liability*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Leigh, D. E., 1995. Can a Voluntary Workfare Program Change the Behavior of Welfare Recipients? New Evidence from Washington State's Family Independence Program (FIP), *Journal of Policy Analysis and Management*, 14 : 567-589.
- Leik, Robert K. Chalkley Mary Anne, 1997. On the Stability of Network Relations Under Stress, *Social Networks* 19 : 63-74.

- Lemieux, Nicole et Pierre Lanctôt, 1995. *Commencer sa vie adulte à l'aide sociale*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Lesemann, Frédéric, 1981. *Du pain et des services : la réforme de la santé et des services sociaux au Québec*, Montréal, Éditions Albert St-Martin.
- Lesemann, Frederic, 1994. La pauvreté : aspect sociaux, dans Fernand Dumont, Simon Langlois et Yves Martin (éditeurs), *Traité des problèmes sociaux*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.
- Levi, M. 1996. Social and unsocial capital. *Politics and Society*, 24 :45-55.
- Levy, Frank, 1979. The Labor Supply of Female Heads, or AFDC Work Incentives Don't Work Too Well, *The Journal of Human Resources*, 14 :76-97.
- Lin, Nan, 1982. Social Resources and Instrumental Action, dans Peter V. Marsden et Nan Lin (éditeurs) *Social structure and network analysis*, Beverly Hills: Sage.
- Lin, Nan, 1989. The Smallworld Technique as a Theory-Construction Tool, dans Manfred Kochen, (éditeur) *The Small World*, Norwood, Ablex Publishing Corporation.
- Lin, Nan, 1990. Social Resources and social mobility : A Structural Theory of Status Attainment, dans Ronald L. Breiger (éditeur) *Social Mobility and Social Structure*, New York: Cambridge University Press.
- Lin, Nan, 1994. Action, Social Resources, and the Emergence of Social Structure : A Rational Choice Theory, *Advances in Group Processes* 11:67-85.
- Lin, Nan, 1995. Les ressources sociales : une théorie du capital social, *Revue française de sociologie*, 36 : 685-704.
- Lin, Nan, 1999. Social Networks and Status Attainment, *Annual Reviews of Sociology*, 25 : 467-487.
- Lin, Nan, P. Dayton, P. Greenwald, 1978. Analyzing the instrumental use of relations in the context of social structure, *Sociological Methods Research*. 7 : 149-166.
- Lin, Nan, Walter M. Ensel et John C. Vaughn, 1981a. Social Resources and Strength of Ties : Structural Factors in Occupational Status Attainment, *American Sociological Review*, 46 : 393-405.

- Lin, Nan, Walter M. Ensel et John C. Vaughn, 1981b. Social Resources and Occupational Status Attainment, *Social Forces*, 59 : 1163-1181.
- Lin, Nan et Mary Dumin, 1986. Access to Occupations through Social Ties, *Social Networks*, 8 : 365-385.
- Lin, N., A. Dean et W.M. Ensel, 1986 *Social support, Life Events, and Depression*, Orlando, Harcourt Brace Jovanovich.
- Lomas, Jonathan, 1998. Social Capital and Health : Implications for Public Health and Epidemiology, *Social Science and Medicine*, 47 : 1181-1188.
- Long, D. A., 1988. The Budgetary Implications of Welfare Reform : Lessons from Four State Initiatives, *Journal of Public Policy Analysis*, 7 : 289-299.
- Long, Sharon. K. et Douglas. A. Wissoker, 1995. Welfare Reform at Three Years, *Journal of Human Resources*, 30 : 766-790.
- Loury, G. 1977. A dynamic theory of racial income differences. dans P.A. Wallace et A. le Mund (éditeurs) *Women, minorities, and employment discrimination*, Lexington, Lexington Books.
- Macmillan, Ross, 1995. Changes in the Structure of Life Courses and the Decline of Social Capital in Canadian Society : A Time Series Analysis of Property Crime Rates, *Canadian Journal of Sociology / Cahiers canadiens de sociologie* 20:51-79.
- Marsden, P.V. 1989. Methods for the Characterization of Role Structures in Network Analysis. In *Research and Method in Social Networks Analysis*, ed. Linton Freeman et al.. George Mason University Press.
- Marsden, Peter V., 1990. Network Data and Measurement, *Annu. rev. sociol.* 16 : 435-63.
- Marsden, Peter V. et Karen Campbell, 1984. Measuring Tie Strength, *Social Forces*, 63 : 482-501.
- Marx, Karl, [1867] 1969. *Le capital, Livre I*. Paris: Garnier-Flammarion.
- Massicotte, Louise, 1998. *Vers un nouveau partage des responsabilités et des pouvoirs entre les acteurs*, conférence au Forum sur le développement social, organisé par le Conseil de la santé et du bien-être du Québec.

- Mauss, Marcel, [1924] 1973. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. dans *Sociologie et anthropologie*. Paris: PUF.
- McAll, Christopher et Deena White, 1996. *Structures, systèmes et acteurs : Welfare et Workfare comme champs d'action sociale*, Rapport de recherche, Équipe de recherche sur la pauvreté et l'insertion au travail, Département de sociologie, Université de Montréal.
- McCallister, Lynne et Claude S. Fischer, 1978. A Procedure for Surveying Personal Networks, *Sociological Methods and Research*, 7 : 131-148.
- McCarty, C. Bernard H. R. Killworth P. D. Shelley G. A., 1997. Eliciting Representative Samples of Personal Networks, *Social Networks* 19 : 303-23.
- McLanahan, Sara et Gary Sandefur, 1994. *Growing Up with a Single Parent : What Hurts, What helps*. Cambridge: Harvard University Press.
- McLaughlin, E., 1991. Work and Welfare Benefits: Social Security, Employment and Unemployment in the 1990's, *International Journal of Social Policy*, 20 : 485-508.
- Mead, L., 1986. *Beyond Entitlement*, New York: Free Press.
- Mead, L., 1988. The Hidden Jobs Debate, *The Public Interest*, 91 : 40-58.
- Mendelson, Michael. 1997. *A preliminary Analysis of the Impact of BC Family Bonus on Poverty and on Welfare Caseloads*, Toronto, Mendelson Associates Inc.
- Ministère de la Sécurité du revenu, 1996a. *Le coût et l'efficacité du régime de sécurité du revenu*, Ste-Foy, Les Publications du Québec, 1996.
- Ministère de la Sécurité du revenu, 1996b. *La réforme de la sécurité du revenu, Un parcours vers l'insertion, la formation et l'emploi*, Québec, Gouvernement du Québec.
- Minor Michael J., 1983. New Directions in Multiplexity Analysis, dans Ronald S. Burt et Michael J. Minor (éditeurs) *Applied network analysis : a methodological introduction*, Beverly Hills : Sage Publications.
- Moffitt, Robert A., 1983. An Economic Model of Welfare Stigma, *American Economic Review*, 73, 1023-1035.
-

- Moffitt, Robert A., 1990. The Effect of the U.S. Welfare System on Marital Status, *Journal of Public Economics*, 41 : 101-124.
- Moffitt, Robert A., 1992. Incentive Effects of the U.S. Welfare System : A Review, *Journal of Economic Literature*, 30 : 1-61.
- Moffitt, Robert A., 1994. Welfare Effects on Female Headship with Area Effects, *Journal of Human Resources*, 29 : 621-636.
- Moffitt, Robert A., 1996. The Effect of Employment and Training Program on Entry and Exit from the Welfare Caseload, *Journal of Policy Analysis and Management*, 15 : 32-50.
- Moffitt, R. et A. Rangarajan, 1991. The Work Incentives of AFDC Tax Rates : Reconciling Different Estimates, *The Journal of Human Resources*, 26 : 165-179.
- Montgomery, James D., 1992. Job Search and Network Composition : Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis, *American Sociological Review*, 57 : 586-596.
- Morel, Sylvie, 1996. La contrepartie dans la protection sociale américaine, *Revue française des Affaires sociales*, 50 : 61-87.
- Morgan, David L. Neal Margaret B. Carder Paula, 1996. The Stability of Core and Peripheral Networks Over Time, *Social Networks* 19 : 9-25.
- Morris, M. et J. B. Williamson, 1987. Workfare: The poverty/dependency trade-off, *Social Policy*, 18 : 1-13.
- Muller, Christoph Wellman Barry Marin Alexandra, 1999. How to Use SPSS to Study Ego-Centered Networks, *Bulletin de méthodologies sociologiques* 1-15.
- Murray, C., 1984. *Losing Ground*, New York: Basic Books.
- Murray, Stephen, Joseph Rankin et Dennis Maggil, 1981. Strong ties and Job Information, *Sociology of Work and Occupations*, 8 : 119-136.
- Noël, Alain, 1995. The Politics of Workfare, *Policy Options*, 16 : 15-20.
- Noël, Alain, 1996. La contrepartie dans l'aide sociale au Québec, *Revue française des Affaires sociales*, 50 : 99-122.

- O'Neil, June A., Laurie J. Bassie et Douglas A. Wolf, 1987. The Duration of welfare spells, *Review of Economics and Statistics*, 69, 241-248.
- Ontario, Advisory Group on New Social Assistance Legislation, 1992. *Time for Action : Principal Report of the Advisory Group on New Social Assistance Legislation : Report on Legislative Reform*, Toronto.
- Osterman, Paul, 1991. Welfare Participation in a Full Employment Economy, *Social Problems*, 38 : 475-491.
- Ostrom, Elinor, 1994. Constituting social capital and collective action, *Journal of Theoretical Politics* 6:527-562.
- Parish, William L., Lingxin Hao, et Dennis P. Hogan, 1991. Family Support Networks, Welfare, and Work among Young Mothers, *Journal of Marriage and the Family*, 53: 203-215.
- Peillon, Michel, 1998. Bourdieu's Field and the Sociology of Welfare, *Journal of Social Policy*, 27 : 213-229.
- Podolny, Joel M. Baron James N., 1997. Resources and Relationships : Social Networks and Mobility in the Workplace, *American Sociological Review* 62 : 673-93.
- Porter, Errol, 1991. *The Long-Term Effects of Three Employment Programs for Social Assistance Recipients*, Toronto, Research & Program Evaluation, Ministry of Community & Social Services.
- Portes, Alejandro, 1998. Social Capital : Its origins and Applications in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology* 24 : 1-24.
- Portes, A. et J. Sensenbrenner, 1993. Embeddedness and Immigration : notes on the social determinants of economic action, *American Journal of Sociology*, 98 : 1320-1350.
- Portes Alejandro et Patricia Landolt, 1996. The Downside of Social Capital, *American Prospect*, 26 : 18-21.
- Putnam, Robert D., 1993a. *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*, Princeton, N.J, Princeton University Press.
- Putnam, Robert D., 1993b. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, *American Prospect*, 13 : 35-42.

- Putnam, Robert D., 1995a. Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America, *Political Science and Politics*, 28 : 664-683.
- Putnam, Robert D., 1995b. Bowling alone: America's declining social capital, *Journal of Democracy* 6 : 65-78.
- Putnam, Robert D., 1996. The strange disappearance of civic America, *American Prospect* 24 : 34-48.
- Rainwater, Lee, 1987. *Class, Culture, Poverty, and Welfare*, Report prepared for the U.S. Department of Health and Human Services. Harvard University, Cambridge, Massachusetts.
- Renaud, Marc, 1998. *Que faire ? Le savoir et la solidarité comme les moteurs de notre avenir*, conférence au Forum sur le développement social, organisé par le Conseil de la santé et du bien-être du Québec.
- Requena, Felix and Sprengers, Maarten Tazelaar Frits Flap Hendrik D., 1991. Social Resources and Occupational Status Attainment in Spain : A Cross-National Comparison with the United States and the Netherlands, *International Journal of Comparative Sociology* 32 : 233-42.
- Reynolds, E., 1995. Subsidized Employment Programs: The Québec Experience, *Policy Options*, 16 : 21-24.
- Robert, Stephanie, A. 1998. Community-Level Socioeconomic Status Effects on Adult Health, *Journal of Health and Social Behavior*, 39 : 18-37.
- Robert, Stephanie A. 1999. Socioeconomic Position and Health : The Independent Contribution of Community Socioeconomic Context, *Annual Review of Sociology*, 25 : 489-516.
- Ruan, Danching Freeman Linton C. Dai Xinyuan Pan Yunkang Zhang Wenhong, 1997. On the Changing Structure of Social Networks in Urban China, *Social Networks* 19 : 75-89.
- Sabetti P. 1996. Path dependency and civic culture: Some lessons from Italy about interpreting social experiments. *Politics and Society*, 24 : 19-44.
- Sandefur, Rebecca L. et Edward O. Laumann, 1998. A Paradigm for Social Capital, *Rationality and Society*, 10 : 481-501.

- Saris, Willem E. de Pijper Marius Mulder Jan, 1978. Optimal Procedures for Estimation of Factors scores, *Sociological Methods & Research* 7 : 85-106.
- Savage, A., 1989. *Le développement de l'employabilité des allocataires de l'aide sociale dans le Programme de stages en milieu de travail*, Mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Université de Montréal.
- Schiff, Maurice, 1992. Social capital, labor mobility, and welfare, *Rationality & Society*, 4 : 157-175.
- Schneider, Jo Anne, 1997. *Social Networks, Career and Training Paths for Participants in Education and Training Programs, Technical Report*, Department of Sociology and Anthropology, University of Wisconsin-Parkside.
- Schweizer, Thomas, Michael Schnegg et Susanne Berzborn, 1998. Personal Networks and Social Support in a Multiethnic Community of Southern California, *Social Network*, 20 : 1-21.
- Scott, John, 1991. *Social Network Analysis, A Handbook*, London, Sage.
- Skvoretz, John Zhang Pidi, 1997. Actor's Responses to Outcomes in Exchange Networks : The Process of Power Development, *Sociological Perspectives* 40 : 183-97.
- Smart, Alan, 1993. Gifts, Bribes, and Guanxi : A Reconsideration of Bourdieu's Social Capital, *Cultural Anthropology*, 8 : 388-408.
- Social Research and Demonstration Corporation, 1998. *When Financial Incentives Encourage Work*, Ottawa, SRDC.
- Sokolovsky, J. et C. I. Cohen, 1981. Toward a Resolution of Methodological Dilemmas in Network Mapping, *Schizophrenia Bulletin*, 7 : 109-116.
- Sola Pool de, Ithiel et Manfred Kochen, 1989. Contacts and Influence, dans Kochen, Manfred. (éditeur) *The Small World*, Norwood, Ablex Publishing Corporation, 3-51.
- Sprengers M, F. Tazelaar et H. D. Flap, 1988. Social resources, situational constraints, and reemployment, *The Netherlands Journal of Sociology*. 24: 98-116.
- Standing, Guy, 1990. The Road to Workfare : Alternative to Welfare or Threat to Occupation?, *International Labour Review*, 129 : 667-691.

- Statistique Canada et Bureau de la statistique du Québec, 1996. *Enquête sur les caractéristiques de la demande de main-d'oeuvre*, Québec, SQDM et Développement des ressources humaines Canada.
- Stevens, Ann Huff, 1994. The Dynamics of Poverty Spells : Updating Bane and Ellwood, *American Economic Review*, 84 : 34-42.
- Stoloff, Jennifer A., Jennifer L. Glanville et Elisa Jayne Bienenstock, 1999. Women's Participation in the Labor Force : the Role of Social Networks, *Social Networks*, 21 : 91-108.
- Stone, Deborah A. 1995. The durability of social capital, *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 20 : 689-694.
- Straits, Bruce C., 1996. Ego-Net Diversity : Same-and Cross- Sex Coworker Ties, *Social Networks* 18 : 29-45.
- Suitor, Jill Keeton Shirley, 1997. Once a Friend, Always a Friend ? Effects of Homophily on Women's support Networks Across a Decade, *Social Networks* 19 : 51-62.
- Suitor, J. Jill Wellman Barry Morgan David L., 1997. It's About Time : How, why, and when Networks Change, *Social Networks* 19 : 1-7.
- Sullivan, Robert S. et Jean-Pierre Bélanger, 1998. *Le capital social au Québec : revue de littérature et essai d'application à la réalité québécoise*, Montréal, Université de Montréal, Groupe de recherche sur les aspects sociaux de la prévention (GRASP).
- Sylvestre, Céline, 1994. *Synthèse des résultats des études d'évaluation en matière de développement de l'employabilité et d'intégration à l'emploi*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Tardos, Robert, 1996. Some Remarks on the Interpretation and Possible Uses of the "Social Capital" Concept with Special Regard to the Hungarian Case, *BMS, Bulletin de Méthodologie Sociologique* 53:52-62.
- Tarrow, Sidney, 1996. Making Social Science Work Across Space and Time : A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work, *American Political Science Review*, 90 : 389-397.

- Tarte, Françoise, Alain Boisvert, Pierre Gagné et Sylvain Lecours, 1993. *Relance auprès des prestataires de la sécurité du revenu ayant participé à un programme de développement de l'employabilité ou d'intégration en emploi. Premier volet*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu.
- Tarte Françoise et Alain Boisvert, 1994. *Relance auprès des prestataires de la sécurité du revenu ayant participé à un programme de développement de l'employabilité ou d'intégration en emploi : deuxième volet*, Québec, Ministère de la Sécurité du revenu, février.
- Titmuss, Richard M., 1970. *The gift relationship: from human blood to social policy*. London: Allen and Unwin.
- Tremblay, M., 1994. La pauvreté: facteurs économiques, dans Fernand Dumont, Simon Langois et Yves Martin (éditeurs) *Traité des problèmes sociaux*, Montréal, Institut québécois de recherche sur la culture.
- Van Parijs, Philippe, 1996. L'allocation universelle contre le chômage, *Revue française des Affaires sociales*, 50 : 111-125.
- Van Dijk, Frans. 1997. *Social Ties and Economic Performance*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Veenstra, Gerry. 1999. *Social Capital 2 : Results from Empirical Exploration into the Relationship between Social Capital and the Performance of District Health Boards in Saskatchewan, Canada*, Vancouver, Centre for Health Services and Policy Research, Institute of Health Promotion Research, University of British Columbia, Discussion Paper Series HPRU99 : 2D.
- Veenstra, Gerry. 1999. *Social Capital 3 : An Empirical Exploration of Relationships among Individual-Level Social-Psychological and Action Components of Social Capital*, Vancouver, Centre for Health Services and Policy Research, Institute of Health Promotion Research, University of British Columbia, Discussion Paper Series HPRU99 : 3D.
- Veenstra, Gerry, 2000, Social capital, SES and health: an individual-level analysis, *Social Science and Medicine*, 50 : 619-629.

- Veenstra, Gerry. et Jonathan Lomas. 1999. *Social Capital I : An Hypothesized Relationship between Social Capital in Communities and Effective Political Governance by Regional Health Authorities*, Vancouver, Centre for Health Services and Policy Research, Institute of Health Promotion Research, University of British Columbia, Discussion Paper Series HPRU99 : 1D.
- Verbrugge, Lois M., 1979. Multiplexity in Adult Friendships, *Social Forces* 57 : 1286-309.
- Villeneuve, Patrick, 1999. *Removing Work Disincentives While Reducing Poverty : Early Results from the Self-Sufficiency Project*, Paper presented at the Ninth Conference on Canadian Social Welfare Policy, Montréal, June.
- Wacquant, Loïc D., 1989. Toward a Reflexive Sociology: A Workshop with Pierre Bourdieu, *Sociological Theory*, 7.
- Waldinger, R., 1995. The "Other Side" of Embeddedness : a Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity, *Ethnic and Racial Studies*, 18, 555-580.
- Walker, M. E., S. Wasserman et B. Wellman, 1994. Statistical Models for Social Support Network, dans S. Wasserman et J. Galaskiewicz (éditeurs) *Advances in Social Network Analysis : Research in the Social and Behavioral Sciences*, Thousand Oaks CA, Sage.
- Wasserman, Stanley et Katherine Faust, 1994. *Social Network Analysis, Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wellman, Barry, 1982 Studying Personal Communities, dans Peter V. Marsden et Nan Lin (éditeur) *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills: Sage.
- Wellman, Barry, 1992 How to Use SAS to Study Egocentric Networks, *CAM Newsletter* 6-9.
- Wellman, Barry, 1996. Are Personal Communities Local? A Dumptarian Reconsideration, *Social Networks* 18 : 347-54.
- Wellman, Barry et Stephen D. Berkowitz (éditeurs), 1988. *Social structures : a network approach*, New York, Cambridge University Press.
- Wellman, Barry et Scott Wortley, 1990. Different Strokes from Different Folks : Community Ties and Social Support, *American Journal of Sociology*, 96 : 558-588.

- Weelman, Barry Frank Ove Espinoza Vicente Lundquist Staffan Wilson Craig, 1991. Integrating Individual, Relational and Structural Analysis, *Social Networks* 13 : 223-49.
- Wellman, Beverly Wellman Barry, 1992. Domestic Affairs and Network Relations, *Journal of Social and Personal Relationships* 9 : 385-409.
- Wellman, Barry Yuk-Lin Wong Renita Tindall David Nazer Nancy, 1997. A Decade of Network Change : Turnover, Persistence and Stability in Personal Communities, *Social Networks* 19 : 27-50.
- Wellman, Barry et Milena Gulia, 1999. The Network Basis of Social Support : A network Is More Than the Sum of Its Ties, dans Wellman, Barry (éditeur) *Networks in the Global Village, Life in Contemporary Communities*, Boulder Colorado, Westview Press.
- White, Deena , 1994. La gestion communautaire de l'exclusion, *Lien social et Politiques*, 32 : 37-51.
- White, Douglas R. Jorion Paul, 1996. Kinship Networks and Discrete Structure Theory : Applications and Implications, *Social Networks* 18 : 267-314.
- Wilensky, Harold L., 1992. Active Labour-Market Policy : Its Content, Effectiveness, and Odd Relation to Evaluation Research, dans Colin Crouch et Anthony Heath (éditeurs), *Social Research and Social Reform : Essays in Honour of A. H. Halsey*, Oxford, Clarendon Press.
- Wilson, William Julius, 1987. *The Truly Disadvantaged : The Inner City, The Underclass and Public Policy*, Chicago, University of Chicago Press.
- Wilson, William Julius, 1989. The Ghetto Underclass : Social Science Perspectives, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 501.
- Woodhouse, Donald E. et al. 1994. Mapping a Social Networks of Heterosexuals at High Risk for HIV Infection, *AIDS* 8 : 1331-6.
- Woolcock, Michael, 1998. Social capital and economic development : towards a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*. 27 : 151-208.
- Zeggelink, Evelien, 1995. Evolving Friendship Networks : an Individual-Oriented Approach Implementing similarity, *Social Networks* 17 : 83-110.

Compte tenu des particularités de chaque groupe de personnes à l'étude (prestataires actuels ou personnes en insertion précaire), deux versions du questionnaire ont été produites pour s'adapter à la situation de chacun. La version présentée ici, celle utilisée pour les personnes en insertion précaire, comprend l'ensemble des questions utilisées auprès des deux groupes et les questions spécifiques au second groupe.

¹ Le questionnaire qui a été utilisé pour la collecte était imprimé en format légal. Le passage au format lettre a nécessité beaucoup de transformation à la mise en page, par exemple certaines questions sont présentées ici sur deux pages alors que ce n'était pas le cas dans la version originale du questionnaire.

Questionnaire pour les personnes en insertion précaire

Section A : Caractéristiques de la personne

Je vais d'abord vous poser des questions sur vos caractéristiques personnelles et votre situation de vie.

Note : - utilisez le formulaire «Section A : Caractéristiques de la personne en insertion précaire»

A1. *Inscrire le genre de la personne.*

féminin	1
masculin	2

A2. Quel âge avez-vous ?

A3. Quel est le plus haut niveau de scolarité que vous avez atteint ?

primaire	1
secondaire incomplet	2
secondaire professionnel complété	3
secondaire général complété	4
collégial incomplet (<i>ou école de métiers, collège commercial privé, institut technique, école normale, école de techniques infirmières incomplet</i>)	5
collégial professionnel complété (<i>ou école de métiers, collège commercial privé, institut technique, école normale, école de techniques infirmières complété</i>)	6
collégial général complété	7
1er cycle universitaire incomplet	8
1er cycle universitaire complété	9
2ième cycle universitaire et plus incomplet	10
2ième cycle universitaire et plus complété	11

A4. Avez-vous toujours habité dans la **région** de [Montréal] ou [Québec] ou [Laval] ?
(considérez ici la région et non la ville à proprement parler, c'est-à-dire l'Île de Montréal, l'Île Jésus et la Région métropolitaine de Québec)

oui 1 (passez à la question A7b)
non 2

A5. À quel endroit avez-vous passé le plus de temps avant la fin de vos études (ou avant la première interruption des études) ?

A6. En quelle année êtes-vous déménagé-e dans la région de [Montréal] ou [Québec] ou [Laval] pour la dernière fois ?

inscrivez l'année ; **OU** encerclez 99 si la personne ne sait pas

A7. **Au cours des cinq dernières années**, combien de fois avez-vous déménagé

a) en changeant de région ?

b) en changeant de quartier ?

inscrivez le nombre de fois ; **OU** encerclez 99 si la personne ne sait pas

* A8. Quel est votre statut civil **officiel** ?

marié-e (*légalement*) 1 (passez à la question A10)
séparé-e, divorcé-e (*légalement*) 2
veuve ou veuf 3
célibataire (jamais marié) 4
séparé-e de fait 5

* A9. **Actuellement**, avez-vous une relation affective stable («*relation de couple*» seulement)

oui et j'habite avec cette personne 1
oui, mais je n'habite pas avec cette personne 2 (passez à la question A11)
non 3 (passez à la question A11)

A10. Votre conjoint ou votre conjointe (ou la personne avec qui vous vivez une relation affective stable) souffre-t-il ou souffre-t-elle d'un problème **chronique** de santé physique ou psychologique ou d'un handicap ?

oui 1
non 2

- A11. Avez-vous des enfants ?
- oui 1
 non 2 (*passer à la question A15*)
- A12. Habitent-ils avec vous ?
- en permanence 1
 environ la moitié du temps 2
 une fin de semaine sur deux (*ou formules similaires*) 3
 non ou rarement (*vacances annuelles de quelques semaines par exemple, enfants en institution, etc.*) 4
 certains habitent avec moi et les autres avec leur autre parent 5
 certains habitent avec moi et d'autres ont quitté la maison à cause de leur âge 6
 ils ont tous quitté la maison à cause de leur âge 7
- A13. En commençant par le plus vieux, quel est l'âge et le sexe de vos enfants ?
- A14. Avez-vous un ou des enfants qui souffrent d'un problème **chronique** de santé physique ou psychologique, ou d'un handicap ?
- oui 1
 non 2 (*passer à la question A15*)
- A14a. Habitent-ils avec vous ?
- oui 1
 non 2
- A15. Quel est votre poids ?
- A16. Quelle est votre grandeur ?
- A17. Comparativement à d'autres personnes en bonne santé et du même âge que vous, êtes-vous limité dans le genre ou la quantité d'activités que vous pouvez faire à cause d'un problème **chronique** de santé physique ou psychologique ou d'un handicap ?
- oui 1
 non 2

* A18. Comparativement à d'autres personnes de votre âge, diriez-vous que votre santé est, en général :

excellente	1
très bonne	2
bonne	3
moyenne	4
mauvaise	5

Je vais maintenant vous poser des questions sur la ou les périodes pendant lesquelles vous avez été prestataires de l'aide sociale

A19. En quelle année avez-vous fait votre **première** demande d'aide sociale ?

inscrivez l'année ; OU encerclez 99 si la personne ne sait pas

A20. Dans quelle(s) circonstance(s) avez-vous fait votre **première** demande d'aide sociale ?
(inscrire toutes les situations qui s'appliquent)

Après un emploi ou les études :

après avoir perdu mon emploi	1
après avoir participé à un PAIE	1a
après avoir quitté un emploi qui ne me permettait pas de subvenir à mes besoins	2
après avoir quitté un emploi à cause de ses conditions ou de son contenu	3
après avoir quitté un emploi pour des raisons familiales ..	4
après avoir épuisé mes prestations d'assurance chômage	5
lorsque j'ai quitté ou terminé mes études	6

Raisons financières :

j'étais travailleur ou travailleuse autonome et mon revenu était insuffisant	7
après la fin d'un travail autonome	7a
j'étais salarié-e et mon revenu était insuffisant	8
mon conjoint ou ma conjointe (<i>ou un autre soutien financier</i>) ne pouvait plus être une source de revenu pour moi (<i>sans séparation</i>)	9
après une faillite	10
l'aide sociale me permettait d'assumer des dépenses incontournables (maladies, problèmes juridiques, etc.) ...	11
mes prestations d'un régime d'assurance public ou privé étaient insuffisantes ou interrompues (<i>CSST, RAAQ, assurance chômage, ou assurance privée etc</i>)	12

Raisons personnelles ou «situationnelles» :

lorsque je suis devenue enceinte ou à l'accouchement ...	13
après une séparation ou un divorce	14
suite au décès de ma conjointe ou de mon conjoint	15
suite à des problèmes familiaux qui m'ont obligé ou amené à quitter le domicile de mes parents	16
lorsque j'ai eu 18 ans	17
suite à un délit, un emprisonnement, etc.	18
pendant une période d'incapacité reliée à une maladie ou un accident (<i>exclure les grossesses</i>)	19
suite à une période d'incapacité reliée à une maladie ou un accident (<i>exclure les grossesses</i>)	20

A21. **En comptant votre première demande, combien de demande d'aide sociale avez-vous faite au total ?**

inscrivez le nombre de demande ; OU encerclez 99 si la personne ne sait pas



POUR LES PERSONNES QUI ONT FAIT PLUS D'UNE DEMANDE, POSEZ LES QUESTIONS A22 ET A23 POUR LES AUTRES PASSEZ À LA QUESTION A24.

A22. **Quand avez-vous fait votre dernière demande d'aide sociale ?**

inscrivez l'année ; OU encerclez 99 si la personne ne sait pas

A23. Dans quelle(s) circonstance(s) avez-vous fait votre dernière demande d'aide sociale ?
(inscrire toutes les situations qui s'appliquent)

Après un emploi ou les études :

après avoir perdu mon emploi	1
après avoir participé à un PAIE	1a
après avoir quitté un emploi qui ne me permettait pas de subvenir à mes besoins	2
après avoir quitté un emploi à cause de ses conditions ou de son contenu	3
après avoir quitté un emploi pour des raisons familiales ..	4
après avoir épuisé mes prestations d'assurance chômage	5
lorsque j'ai quitté ou terminé mes études	6

Raisons financières :

j'étais travailleur ou travailleuse autonome et mon revenu était insuffisant	7
après la fin d'un travail autonome	7a
j'étais salarié-e et mon revenu était insuffisant	8
mon conjoint ou ma conjointe ne pouvait plus être une source de revenu pour moi (<i>sans séparation</i>)	9
après une faillite	10
l'aide sociale me permettait d'assumer des dépenses incontournables (maladies, problèmes juridiques, etc.) ...	11
mes prestations d'un régime d'assurance public ou privé étaient insuffisantes ou interrompues (<i>CSST, RAAQ, assurance chômage, ou assurance privée etc.</i>)	12

Raisons personnelles ou «situationnelles» :

lorsque je suis devenue enceinte ou à l'accouchement ...	13
après une séparation ou un divorce	14
suite au décès de ma conjointe ou de mon conjoint	15
suite à des problèmes familiaux qui m'ont obligé ou amené à quitter le domicile de mes parents	16
lorsque j'ai eu 18 ans	17
suite à un délit, un emprisonnement, etc.	18

Annexe 1 : Questionnaire pour les personnes en insertion précaire

pendant une période d'incapacité reliée à une maladie
ou un accident (*exclure les grossesses*) 19

suite à une période d'incapacité reliée à une maladie
ou un accident (*exclure les grossesses*) 20

A24. Pendant combien de temps au total avez-vous été prestataire de l'aide sociale ? (*inclure les périodes de participation aux divers programmes de l'aide sociale, sauf au programme PAIE*)

inscrivez le nombre d'années ; OU encerclez 99 si la personne ne sait pas

A25. a) Connaissez-vous le programme : *si oui, posez la question B*
b) Avant octobre 1993 avez-vous participé au programme X ==> combien de fois

(ne tenez pas compte des programmes similaires financés par d'autres régimes, tel que l'assurance chômage par exemple)

	connaissance			participation			nombre de fois avant octobre 1993 <i>(N. B. date du début)</i>
	ne sait pas	non	oui =>	ne sait pas	non	oui =>	
a) RADE (reconnaissance des activités de développement de l'employabilité)	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
b) EXTRA (expér.de travail)	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
c) stage en milieu de travail	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
d) SEMO (services externes de main-d'oeuvre)	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
e) PAIE (programme d'aide à l'intégration en emploi)	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
f) soutien emploi autonome	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
g) AGIR (activité de groupe pour l'intégration par la recherche d'emploi)	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____
h) rattrapage scolaire	3	2	1 ==>	3	2	1 ==>	_____



POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE MONOPARENTALITÉ SEULEMENT :

- i) retour aux études post-secondaires pour les chefs de famille monoparentale 3 2 1 ==> 3 2 1 ==> _____



POUR LES PERSONNES QUI ONT SUIVI AU MOINS UN PROGRAMME

A26. De quelle façon avez-vous procédé pour participer au(x) programme(s) que vous venez de mentionner ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

- mon agent-e m'a suggéré un programme qui me convenait et j'ai accepté d'y participer 1
- mon agent-e m'a suggéré un programme et j'ai accepté d'y participer même s'il ne me convenait pas (*pour des raisons intrinsèques au programme uniquement*) 2
- j'ai fait des démarches auprès de mon agent et j'ai obtenu un programme 3a
- j'ai fait des démarches auprès d'un organisme ou d'un employeur pour participer à un programme puis j'ai demandé l'autorisation à mon agent 3b
- je ne voulais pas participer mais j'ai accepté pour des raisons financières ou j'ai été «obligé» d'accepter 4



POUR TOUTES LES PERSONNES

A27. Vous a-t-on déjà refusé le droit de participer à un ou des programmes offerts par l'aide sociale ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

- oui, par manque de place (*ou autre raisons similaires*) ... 1
- oui, je n'y avais pas droit selon les règles administratives . 2
- non, j'ai toujours obtenu une participation lorsque je l'ai demandé 3a
- non, je n'ai jamais demandé à participer à un programme 3b

Section B : Histoire professionnelle

● Avant octobre 1993

Note : - utilisez le formulaire «Section B_1 : Histoire professionnelle avant octobre 1993: personnes en insertion précaire» et, pour B16 et B22, utilisez le formulaire «Section B : Identification des membres du réseau élargi : personnes en insertion précaire»

Je vais maintenant vous poser des questions sur votre situation d'emplois depuis que vous avez quitté ou terminé vos études pour la première fois et avant octobre 1993. Pour répondre aux questions que je vais vous poser, je vous demande de considérer les programmes PAIE, EXTRA et Stage en milieu de travail (SMT) ainsi que les Programmes de développement de l'emploi (PDE) du gouvernement fédéral et les «articles 25» de l'assurance chômage comme des emplois.

B13. Entre la fin de vos études et octobre 1993 avez-vous occupé :

a) un ou des emplois salariés à temps complet d'une durée de 6 mois consécutifs et plus. (les emplois «à commission» ou «à pourboire» sont considérés comme des emplois salariés)

oui..... 1 ==> **si OUI**, combien quelle est la durée totale de tous ces emplois à temps complet que vous avez occupés

_____ nombre d'année(s) _____ et/ou mois _____

non 2
n'a jamais occupé d'emplois «stables» avant l'aide sociale 3 (passez à la question B19)

b) un ou des emplois salariés à temps partiel d'une durée de 6 mois consécutifs et plus. (lorsque la personne occupait plusieurs emplois à temps partiel, considérez chaque emploi isolément)

oui..... 1 ==> **si OUI**, combien quelle est la durée totale de tous les emplois à temps partiel que vous avez occupés

_____ nombre d'année(s) _____ et/ou mois _____

non 2
n'a jamais occupé d'emplois «stables» avant l'aide sociale 3 (passez à la question B19)

c) un ou des emplois à votre compte d'une durée de 6 mois consécutifs et plus, (ces emplois peuvent être indistinctement à temps complet ou à temps partiel, et peuvent être occupés en même temps que des emplois «salariés» ou «à commission»)

oui..... 1 ==> **si OUI**, combien quelle est la durée totale de tous les emplois à votre compte que vous avez occupés

_____ nombre d'année(s) _____ et/ou mois _____

non 2
n'a jamais occupé d'emplois «stables» avant l'aide sociale 3 (passez à la question B19)

B14. Par quel(s) moyen(s) avez-vous trouvé ces emplois ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent, on parle ici des emplois mentionnés à la question B13*)

Note : on doit tenter de remonter le plus près possible de l'origine de la démarche qui a conduit à l'obtention de l'emploi et distinguer les situations dans lesquelles la répondante ou le répondant «reçoit» de l'information de celles où elle ou il en demande. Par exemple : poser sa candidature pour un emploi offert implique que l'on connaît l'existence de cette «offre d'emploi», c'est donc la source de cette information que l'on doit identifier. Dans cette optique une réponse comme «j'ai posé ma candidature sur un emploi et je l'ai obtenu» n'est pas pertinente ou suffisante ici.

Par un organisme :

une personne d'un organisme
gouvernemental, privé, ou
«communautaire», m'a informé
de la disponibilité de l'emploi..... 1 =>

j'ai fait des démarches auprès
d'un organisme gouvernemental,
privé, ou «communautaire»..... 2 =>

B15. De quel(s) organisme(s) s'agissait-il ?
(*inscrire toutes les réponses qui s'appliquent*)

- un CTQ 1
- un Centre de main-d'oeuvre du Canada 2
- une institution d'enseignement 3
- un bureau de placement privé à but lucratif . 4
- un organisme de placement privé sans
but lucratif 5
- un bureau de placement d'un syndicat 6
- un organisme «communautaire» 7

Par des personnes :

j'ai été informé par une ou des per-
sonnes qu'un emploi était offert
(*sans que l'initiative de l'information
provienne du répondant ou de la répondante, on
exclut ici les personnes des organismes retenues
en 1 ci-haut*) 3 => quel est leur prénom (B16)

une personne que je connaissais m'a contacté pour
m'offrir un emploi (*il s'agit ici de la personne
qui embauche*) 4 => quel est son prénom (B16)

une personne que je ne connaissais pas m'a contacté
en disant que je lui avais été recommandé pour
un emploi (*il s'agit ici de la personne qui embauche*) .. 5=> quel est son prénom (B16)

Démarche personnelle :

j'ai fait des «applications» au hasard (*envoyer son
curriculum vitae à des entreprises, aller poser sa
candidature directement chez l'employeur potentiel, etc.
sans savoir au préalable qu'il y a des emplois offerts*) .. 6

j'ai consulté les annonces dans les journaux 7

j'ai demandé à des personnes si elles connaissaient
des endroits où des emplois étaient offerts 8=> quel est leur prénom (B16)

Autres :

la ou le répondant considère que l'emploi lui a été
imposé par le CTQ, l'assurance chômage etc. 9
ne s'en souvient plus 10

B17. Parmi les emplois que vous avez occupés avant octobre 1993, celui que vous avez occupé
le plus longtemps sans aucune interruption a été de quelle durée ?

inscrivez le nombre d'années et/ou de mois ; OU encerclez 99 si la personne ne sait pas

* B18. Cet emploi était :

à temps complet 1
à temps partiel 2
à votre compte 3

B19. Entre la fin de vos études et octobre 1993, vous est-il arrivé de faire de petites «jobs» ou
des «jobines» c'est-à-dire des emplois qui durent seulement quelques heures, quelques jours
ou, au plus, quelques semaines, comme de la peinture, de la couture, garder des enfants,
distribuer des journaux, etc.? (N.B. on parle ici d'emplois rémunérés)

oui 1
non 2 (passez à la question B23)

B20. De quelle façon trouviez-vous ces «jobines»? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

Note : *ici encore, on cherche à connaître l'origine de la démarche qui conduit aux «jobines» en faisant une distinction entre les situations dans lesquelles la répondante ou le répondant «reçoit» de l'information et celles où elle ou il en demande.*

Par un organisme :

des personnes d'un organisme
gouvernemental, privé, ou
«communautaire», m'informaient
des opportunités pour ce genre
de «petites jobs».....1 =>

je faisais des démarches
auprès d'organismes gouvernemental,
privé ou «communautaire», pour
connaître les opportunités pour ce
genre de «petites jobs».....2 =>

B21. De quel(s) organisme(s) s'agissait-il ? (<i>inscrire toutes les réponses qui s'appliquent</i>)	
un CTQ	1
un CLSC	2
un bureau de placement privé à but lucratif .	3
un organisme de placement privé sans but lucratif	4
un organisme «communautaire»	5
une institution d'enseignement	6
un Centre de main-d'oeuvre du Canada	7

Par des personnes :

des personnes m'informaient de l'existence de
ces «jobines» (*sans que ce soit la
personne qui embauche ou des personnes d'un
organisme considéré au numéro 1 ci-haut*) 3 => quel est leur prénom (B22)

des personnes que je connais me contactaient
pour me les offrir (*il s'agit ici de la
personne qui embauche*) 4 => quel est leur prénom (B22)

des personnes que je ne connais pas me
contactaient pour me les offrir (*il s'agit ici de la
personne qui embauche*) 5 => quel est leur prénom (B22)

Démarche personnelle :

je demandais à des personnes si elles
connaissaient des opportunités
pour ce genre de «petites jobs» 6 => quel est leur prénom (B22)

j'offrais mes services au hasard (*placer des annonces
dans des lieux publics, etc.*) 7

j'ai lu, vu ou entendu une publicité, une annonce, etc... 8

Autres :

ne s'en souvient plus 9

● **Depuis octobre 1993**

Note : - utilisez le formulaire «Section B_2 : Histoire professionnelle depuis octobre 1993 : personnes en insertion précaire» et, pour B28, B35 et B39, utilisez le formulaire «Section B : Identification des membres du réseau élargi : personnes en insertion précaire»
 - si une personne a occupé plus de 7 statuts pendant la période, utilisez deux séries de formulaires, en adaptant la numérotation des périodes

Les questions suivantes vont porter sur votre situation depuis octobre 1993

*

B23. En octobre 1993 que faisiez-vous ? OU

Et après, qu'avez-vous fait ?

- | | |
|--|-----------------------------|
| j'étais en emploi | 1 ==> B24 puis |
| j'étais à l'aide sociale | 2 ==> B24 puis B30 |
| j'étais à l'assurance chômage | 3 |
| j'étais «sur» la CSST, la SAAQ ou d'autres types d'assurance | 4 |
| j'étais étudiant-e (sur une base autonome, pas sur des programmes gouvernementaux) | 5 |
| j'étais à la maison sans travail et je n'avais pas droit à l'aide sociale parce que mon conjoint ou ma conjointe s'est trouvé un emploi | 6 |
| j'étais à la maison sans travail et je n'avais pas droit à l'aide sociale parce que mon nouveau conjoint ou ma nouvelle conjointe occupe un emploi | 7 |
| j'étais à la maison sans travail et sans aucun revenu | 8 ==> B24 puis |
| j'étais dans une institution de santé (hospitalisation de longue durée), en cure de désintoxication ou autre situation similaire, et je recevais de l'aide sociale | 9 |
| j'étais incapable d'occuper un emploi pour des raisons de santé et je recevais de l'aide sociale (sans hospitalisation de longue durée) | 10 |
| j'étais incapable d'occuper un emploi pour des raisons de santé et je n'avais pas de revenu autonome | 11 |
| je ne résidais pas au Québec | 12 |
| j'étais emprisonné | 13 |
| j'ai reçu un héritage ou j'ai gagné à la loterie etc. ce qui m'a permis de quitter l'aide sociale ou mon emploi | 14 |
| j'ai pris ma retraite | 15 => passez à la section C |

Et après, qu'avez-vous fait ?

B24. Jusqu'à quel moment avez-vous été ... **B23** ==> indiquez la date de fin de la 1^{ère} période
ou
la date des périodes subséquentes



POUR LES PÉRIODES D'EMPLOI.

B25. Cet emploi était-il un emploi subventionné par le gouvernement (par exemple un emploi du programme PAIE, un article 25 de l'assurance chômage, un projet PDE du gouvernement fédéral ou un autre type d'emplois subventionnés) ou non.

- | | | |
|--------------------|---------------------------|---|
| oui ==> était-il : | à temps complet | 1 |
| | à temps partiel | 2 |
| non ==> était-il : | à temps complet | 3 |
| | à temps partiel | 4 |
| | un travail autonome | 5 |

B26. Par quel(s) moyen(s) avez-vous trouvé cet emploi ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

Note : on doit tenter de remonter le plus près possible de l'origine de la démarche qui a conduit à l'obtention de l'emploi et distinguer les situations dans lesquelles la répondante ou le répondant «reçoit» de l'information de celles où elle ou il en demande. Par exemple : poser sa candidature pour un emploi offert implique que l'on connaît l'existence de cette «offre d'emploi», c'est donc la source de cette information que l'on doit identifier. Dans cette optique une réponse comme «j'ai posé ma candidature sur un emploi et je l'ai obtenu» n'est pas pertinente ou suffisante ici.

Par un organisme :

une personne d'un organisme
gouvernemental, privé, ou
«communautaire», m'a informé
de la disponibilité de l'emploi..... 1 =>

j'ai fait des démarches auprès
d'un organisme gouvernemental,
privé, ou «communautaire»..... 2 =>

B27. De quel(s) organisme(s) s'agissait-il ? (*inscrire toutes les réponses qui s'appliquent*)

- | | |
|--|---|
| un CTQ | 1 |
| un Centre de main-d'oeuvre du Canada | 2 |
| une institution d'enseignement | 3 |
| un bureau de placement privé à but lucratif . | 4 |
| un organisme de placement privé sans
but lucratif | 5 |
| un bureau de placement d'un syndicat | 6 |
| un organisme «communautaire» | 7 |

Par des personnes :

- j'ai été informé par une ou des personnes qu'un emploi était offert (*sans que l'initiative de l'information provienne du répondant ou de la répondante, on exclut ici les personnes des organismes retenus en l ci-haut*) 3 => quel est leur prénom (B28)
- une personne que je connaissais m'a contacté pour m'offrir un emploi (*personne qui embauche*) 4 => quel est son prénom (B28)
- une personne que je ne connaissais pas m'a contacté en disant que je lui avais été recommandé pour un emploi (*il s'agit ici de la personne qui embauche*) 5 => quel est son prénom (B28)

Démarche personnelle :

- j'ai fait des «applications» au hasard (*envoyer son curriculum vitae à des entreprises, aller poser sa candidature directement chez l'employeur potentiel, etc. sans savoir au préalable qu'il y a des emplois offerts*) 6
- j'ai consulté les annonces dans les journaux 7
- j'ai demandé à des personnes si elles connaissaient des endroits où des emplois étaient offerts 8 => quel est leur prénom (B28)

Autres :

- la ou le répondant considère que l'emploi lui a été imposé par le CTQ, l'assurance chômage etc. 9
- ne s'en souvient plus 10

B29. Pour quelle(s) raison(s) avez-vous quitté cet emploi ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

- fin du contrat (*dans le cas de contrat à durée déterminé*) 1
- j'ai été mis à pied (*durée indéterminé*) 2
- j'ai eu un accident ou j'étais malade 3
- j'étais enceinte 4
- le salaire offert ne me permettait pas de subvenir à mes besoins 5
- le travail ne me convenait pas à cause de son contenu ou de ses conditions (*autres que salariales*) 6
- pour m'occuper de mes enfants 7
- pour m'occuper d'un membre de ma famille qui était malade, handicapé, etc. 8
- j'ai pris ma retraite 9 => passez à la section C

Et après, qu'avez-vous fait ? \implies recommencez à B23 pour les périodes suivantes
ou passez à B36



POUR LES PÉRIODES À L'AIDE SOCIALE.

B30. Pendant cette période à l'aide sociale, avez-vous participé à un programme de formation ou d'employabilité ?

- | | | |
|--|---|--|
| oui..... | 1 | Et après, qu'avez-vous fait? => B23 ou B36 |
| non..... | 2 | |
| non, j'étais considéré comme
«non-disponible»..... | 3 | |
| non, j'étais «inapte», inscrit au
programme Soutien financier.. | 4 | |

B31. De quel programme s'agit-il ?

inscrivez le nom ; OU encerclez 99 si la personne ne sait pas

B32. De quelle façon avez-vous procédé pour participer à ce programme ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

mon agent-e m'a suggéré ce programme
qui me convenait et j'ai accepté d'y
participer..... 1 Et après, qu'avez-vous fait? => B23 ou B36

mon agent-e m'a suggéré ce programme
et j'ai accepté d'y participer même
s'il ne me convenait pas (*pour des
raisons intrinsèques au programme
uniquement*)..... 2 Et après, qu'avez-vous fait? => B23 ou B36

je ne voulais pas participer mais j'ai
accepté pour des raisons financières
ou j'ai été «obligé» d'accepter..... 4 Et après, qu'avez-vous fait? => B23 ou B36

j'ai fait des démarches auprès de mon agent
et j'ai obtenu un programme 3a

j'ai fait des démarches auprès d'un organisme ou d'un
employeur pour participer à un programme puis j'ai
demandé l'autorisation à mon agent 3b

B33. De quelle façon avez-vous connu ou «entendu parler» de ce programme ?

Par un organisme :

une personne d'un organisme
gouvernemental,
privé, ou «communautaire», m'a
informé de l'existence du
programme..... 1 =>

j'ai fait des démarches auprès
d'un organisme gouvernemental,
privé, ou «communautaire» pour
m'informer sur l'existence de
programme..... 2 =>

B34. De quel(s) organisme(s) s'agissait-il ? (*inscrire toutes les réponses qui s'appliquent*)

- un CTQ 1
- un Centre de main-d'oeuvre du Canada 2
- une institution d'enseignement 3
- un bureau de placement privé à but lucratif . 4
- un organisme de placement privé sans
but lucratif 5
- un bureau de placement d'un syndicat 6
- un organisme «communautaire» 7

Par des personnes :

j'ai été informé par une ou des personnes que ce
programme existait (*sans que l'initiative de l'information
provienne du répondant ou de la répondante, on
exclut ici les personnes des organismes retenus
en 1 ci-haut*) 3 ==> quel est leur prénom (B35)

une personne que je connaissais m'a contacté pour
m'offrir ce programme (*on exclut ici les personnes
des organismes retenus en 1 ci-haut*) 4 ==> quel est son prénom (B35)

une personne que je ne connaissais pas m'a contacté
pour m'offrir ce programme (*on exclut ici les
personnes des organismes retenus en 1 ci-haut*) 5 ==> quel est son prénom (B35)

Démarche personnelle :

j'en ai entendu parler dans les médias (journaux,
télévision, radio, etc.) 6

j'ai vu ou lu une annonce qui offrait de participer
au programme (dans les journaux ou ailleurs) 7

Autres :

ne s'en souvient plus 8

Et après, qu'avez-vous fait ? ==> recommencez à B23 pour les périodes suivantes
ou passez à B36

B36. Depuis octobre 1993, vous est-il arrivé de faire de petites «jobs» ou des «jobines» c'est-à-dire des emplois qui durent seulement quelques heures, quelques jours ou, au plus, quelques semaines, comme de la peinture, de la couture, garder des enfants, distribuer des journaux, etc.? (N.B. on parle ici d'emplois rémunérés)

- oui 1
 non 2 (passez à la question B40)

B37. De quelle façon trouviez-vous ces «jobines»? (inscrire toutes les situations qui s'appliquent)

Note : ici encore, on cherche à connaître l'origine de la démarche qui conduit aux «jobines» en faisant une distinction entre les situations dans lesquelles la répondante ou le répondant «reçoit» de l'information et celles où elle ou il en demande.

Par un organisme :

des personnes d'un organisme
 gouvernemental, privé, ou
 «communautaire», m'informaient
 des opportunités pour ce genre
 de «petites jobs».....1 =>

je faisais des démarches
 auprès d'organismes gouvernemental,
 privé ou «communautaire», pour
 connaître les opportunités pour ce
 genre de «petites jobs»..... 2 =>

B38. De quel(s) organisme(s) s'agissait-il ? (inscrire toutes les réponses qui s'appliquent)

- un CTQ 1
 un CLSC 2
 un bureau de placement privé à but lucratif . 3
 un organisme de placement privé sans
 but lucratif 4
 un organisme «communautaire» 5
 une institution d'enseignement 6
 un Centre de main-d'oeuvre du Canada 7

Par des personnes :

des personnes m'informaient de l'existence de
 ces «jobines» (sans que ce soit la
 personne qui embauche ou des personnes d'un
 organisme considéré au numéro 1 ci-haut) 3 => quel est leur prénom (B39)

des personnes que je connais me contactaient
 pour me les offrir (il s'agit ici de la
 personne qui embauche) 4 => quel est leur prénom (B39)

des personnes que je ne connais pas me
 contactaient pour me les offrir (il s'agit ici de la
 personne qui embauche) 5 => quel est leur prénom (B39)

Démarche personnelle :

- je demandais à des personnes si elles
connaissaient des opportunités
pour ce genre de «petites jobs» 6 ==> quel est leur prénom (B39)
- j'offrais mes services au hasard (*placer des annonces
dans des lieux publics, etc.*) 7
- j'ai lu, vu ou entendu une publicité, une annonce, etc.. ... 8

Autres :

- ne s'en souvient plus 9

B11. Selon vous, quelle est la **meilleure façon de se trouver un «vrai» emploi** ? (*la notion de «vrai» emploi renvoie à l'idée de «sens commun» que l'on a de cette dernière : c'est-à-dire un emploi à temps complet ou à temps partiel qui est à durée indéterminée et n'est pas associé, d'une façon ou d'une autre, à des programmes gouvernementaux de soutien à l'emploi ou de réinsertion professionnelle. Sont donc exclues toutes les «mesures d'insertion», ainsi que les «emplois» subventionnés par les programmes fédéraux, par exemple.*)

Note : une seule réponse est permise ici.

Démarche auprès d'organismes :

- utiliser un CTQ 1
- utiliser un Centre de main-d'oeuvre du Canada 2
- utiliser un service de placement privé à **but lucratif** 3
- utiliser un service de placement privé **sans but
lucratif** 4
- utiliser les services d'un organisme «communautaire» ... 5

Par des personnes :

- il faut avoir des «contacts» 6

Démarche personnelle :

faire des «applications» au hasard (<i>envoyer son curriculum vitae à des entreprises, aller poser sa candidature directement chez l'employeur potentiel, etc. sans savoir au préalable qu'il y a des emplois offerts</i>) . .	7
faire des «applications» sur tous les emplois dont on entend parler	8
consulter les annonces dans les journaux	9
faire savoir aux personnes que l'on connaît que l'on est en recherche d'emploi	10
il faut «être fonceur», avoir une attitude positive, etc... . . .	11

Développer ses compétences :

suivre des cours de formation à la recherche d'emploi . . .	12
participer à des stages en milieu de travail	13
participer à des programmes institutionnels de formation professionnelle	14
participer à des programmes non-institutionnels de formation professionnelle	15
retourner aux études (<i>exclure les programmes de formation professionnelle offert par les CTQ, l'assurance chômage, etc</i>)	16

Autres :

il faut se créer son propre emploi	17
ne sait pas	18

B12. À votre avis, quel est le ou les principaux obstacles que vous rencontrez lorsque vous cherchez un emploi ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

Raisons reliées au marché du travail ou aux qualifications de la personne :

mes compétences ou mon expérience professionnelle, sont trop faibles	1
ma scolarité est trop faible ou inappropriée	1a
ma scolarité est trop élevée ou inappropriée	1b
tous les emplois que je pourrais trouver (<i>compte tenu de mes compétences, de mon âge, de mon sexe, etc...</i>) ne sont pas assez rémunérateurs pour me permettre de vivre	2
ne pas parler l'anglais	3
le manque d'emplois en général	4
le fait d'être une femme, ou de faire partie d'une «minorité»	5

Raisons reliées à la personne ou à son entourage :

mon état de santé ou mon handicap	6
mon âge	7
l'état de santé ou le handicap d'un enfant, du conjoint, ou d'un autre membre de la famille, etc.	8
le fait de ne pas avoir de «contacts»	9
le fait d'avoir été sur l'aide sociale	10
le fait d'être responsable d'une famille monoparentale	11
le coût ou la disponibilité des services de garde	12
<i>à cause de caractéristiques ou aptitudes personnelles</i>	13

Autres :

je n'ai pas les moyens financiers pour faire de la recherche d'emplois de façon convenable	14
considère ne pas avoir d'obstacle particulier à surmonter	15
ne sait pas	16

Section C : Identification des membres du réseau élargi

Je vais maintenant vous poser une série de questions portant sur des activités que vous pouvez faire dans votre vie de tous les jours. De plus, je vais vous demander le prénom et la première lettre du nom de famille des adultes avec qui vous faites ces activités.

Note : - utilisez le formulaire «Section C : Identification des membres du réseau élargi : personnes en insertion précaire»

- pour cette partie ne prendre en compte que les adultes (plus de 18 ans ou qui ont quitté l'école).

- toutes les activités d'échange (aide matérielle, etc.) mentionnées dans cette partie sont des activités «gratuites» ou «volontaires», vous ne devez pas tenir compte des activités pour lesquelles les personnes sont rémunérées, par exemple, garder les enfants de la voisine contre rémunération.

C1a. **Au cours de la dernière année, y a-t-il des personnes qui vous ont rendu de petits services** comme vous aider à faire des travaux domestiques, vous donner des «lifts», vous prêter des jouets, des outils, garder vos enfants, etc. ou tout autres «services» de ce genre ?

oui 1
non 2 (passez à la question C1c)

C1b. Quel est le prénom de toutes les personnes qui vous ont aidé pour ces travaux, déplacements ou services ?

C1c. **Au cours de la dernière année, avez-vous aidé des personnes pour le même genre de travaux ou rendu ce type de services à des personnes ?**

oui 1
non 2 (passez à la question C2a)

C1d. Quel est le prénom de toutes les personnes que vous avez aidées pour ces travaux ou à qui vous avez rendu ces services ?

* C2a. Vous arrive-t-il de visiter des personnes à leur domicile ? (*exclure, évidemment, les visites de type commercial ou de sollicitation, etc.*)

souvent 1
parfois 2
rarement ou jamais 3 (passez à la question C2c)

- C2b. Quel est le prénom de toutes les personnes à qui vous rendez visite à leur domicile (*de temps en temps*).
- * C2c. Vous arrive-t-il de recevoir des personnes à votre domicile ? (*exclure, évidemment, les rencontres de commercial ou de sollicitation, etc.*)
- | | | |
|--------------------------|---|----------------------------|
| souvent | 1 | |
| parfois | 2 | |
| rarement ou jamais | 3 | (passez à la question C3a) |
- C2d. Quel est le prénom de toutes les personnes qui vous visitent (*de temps en temps*).
- * C3a. Vous arrive-t-il de faire des «sorties» comme aller dans un bar, au bingo, faire du sport, aller au cinéma, au restaurant, etc. ?
- | | | |
|--------------------------|---|----------------------------|
| souvent | 1 | |
| parfois | 2 | |
| rarement ou jamais | 3 | (passez à la question C4a) |
- C3b. Quel est le prénom de toutes les personnes avec qui vous faites ce genre de sorties.
- * C4a. Certaines personnes ont tendance à se confier à d'autres lorsqu'elles ont des problèmes ou des choses qui ne vont pas bien dans leur vie. Lorsque vous rencontrez des difficultés dans votre vie, avez-vous tendance à en parler à quelqu'un ?
- | | | |
|--------------------------|---|----------------------------|
| souvent | 1 | |
| parfois | 2 | |
| rarement ou jamais | 3 | (passez à la question C4c) |
- C4b. À qui parlez-vous de vos difficultés personnelles ?
- C4c. Y a-t-il des personnes qui vous parlent de leurs problèmes personnels ?
- | | | |
|-----------|---|----------------------------|
| oui | 1 | |
| non | 2 | (passez à la question C5a) |
- C4d. Quel est leur prénom ?
- * C5a. Vous arrive-t-il de discuter du marché du travail, de la difficulté à trouver un emploi, une «job» ou une «jobine» ?
- | | | |
|--------------------------|---|----------------------------|
| souvent | 1 | |
| parfois | 2 | |
| rarement ou jamais | 3 | (passez à la question C5c) |
- C5b. Avec quelle(s) personne(s) discutez-vous de ces sujets ?

C5c. Connaissez-vous des personnes qui, selon vous, pourraient vous aider à trouver un emploi, une «job» ou une «jobine». **Pensez à des personnes avec qui vous avez des contacts actuellement ou avec qui vous avez eu des contacts dans le passé.** (N. B.: 1) le fait que ce ou ces contacts aient fonctionné ou non dans le passé n'a pas d'importance ; 2) il s'agit de personnes qui pourraient «aider» à trouver un emploi et non uniquement de personnes qui pourraient «trouver» un emploi)

oui 1
 non 2 (passez à la question C6a)

C5d. Quel est leur prénom? (si on nomme à la fois une personne et un organisme (par exemple, Michel qui travaille à Emplois illimités) inscrire le nom de la personne seulement, et, si possible, tenter de revenir à l'organisme à la question F2a)

C6a. Certaines personnes ont des amis, des connaissances ou des «personnes-ressources» avec qui elles peuvent avoir des contacts réguliers ou non mais qu'elles consultent lorsqu'elles ont besoin d'informations ou des problèmes à régler comme, par exemple, réparer un objet, remplir un formulaire, etc.. Connaissez-vous ce genre de personnes ?

oui 1
 non 2 (passez à la question C6c)

C6b. Quel est leur prénom ?

C6c. Y a-t-il des personnes qui viennent vous voir pour ce genre de services ou des personnes qui vous considèrent comme une «personne-ressource» pour elles-mêmes ?

oui 1
 non 2 (passez à la question C7a)

C6d. Quel est leur prénom ?

C7a. Certaines personnes ont des amis ou des connaissances qu'elles ne voient que très rarement soit parce que l'occasion de les rencontrer ne se présente pas souvent, soit parce qu'ils habitent loin, ou tout simplement faute de temps. Avez-vous des amis ou des connaissances avec qui vous avez ce genre de relation ?

oui 1
 non 2 (passez à la question C8a)

C7b. Quel est leur prénom ?

C8a. Avez-vous conservé des contacts avec des personnes qui ont travaillé avec vous dans le passé ?

oui 1
non 2 (passez à la question C9a)

C8b. Quel est leur prénom ?

C9a. Y a-t-il d'autres personnes qui sont présentes dans votre vie et que vous n'avez pas nommées jusqu'ici ?

oui 1
non 2 (*passez à l'étape d'identification des personnes*)

C9b. Quel est leur prénom ?

À CETTE ÉTAPE-CI

- 1) *identifiez les personnes qui ont été nommées plus d'une fois (avec l'aide du répondant ou de la répondante).*
- 2) *attribuer un numéro unique à chacune des personnes identifiées.*

ET PASSEZ À LA SECTION D

Section D : Caractéristiques des relations avec les membres du réseau élargi

Je vais maintenant vous lire une série d'énoncés qui décrivent différents types de relations que des personnes peuvent avoir entre elles. Pour chacun de ces énoncés, j'aimerais que vous m'indiquiez, dans la liste des noms que je vous ai remise, le numéro de la ou des personnes avec qui vous vivez ce type de relations.

Note : - utilisez le formulaire «Section D : Caractéristiques des relations avec les membres du réseau élargi»

- D1. D'habitude je me sens à l'aise avec cette personne, libre de m'exprimer sans rien cacher.
- D2. Cette personne a tendance à s'ingérer dans ma vie personnelle, à vouloir me dire ce que je devrais faire, à me critiquer ou me juger.
- D3. C'est une personne qui me motive, qui m'incite à entreprendre de nouveaux projets.
- D4. Avec cette personne j'ai tendance à me sentir inférieure, moins «bien qu'elle» .
- D5. Cette personne a tendance à être trop exigeante envers moi, à me demander beaucoup plus que ce que je peux faire.
- D6. Nous nous considérons l'un-e et l'autre sur un même pied d'égalité (*comme des personnes égales*)
- D7. Parmi toutes les personnes que vous avez mentionnées jusqu'ici, quelles sont les plus importantes pour vous ? (*recueillez les numéros, selon l'ordre dans lequel la personne les nomme*)
- D8. Parmi toutes les personnes que vous avez mentionnées jusqu'ici, quelles sont celles qui, selon vous, **pourraient vous être les plus utiles dans la recherche d'un emploi ?** (*recueillez les numéros, selon l'ordre dans lequel la personne les nomme*)

SÉLECTION DES PERSONNES DU RÉSEAU D'APPUI

- 3) *pour l'étape suivante (Section E), sélectionnez 10 personnes différentes parmi celles mentionnées aux questions : B28_1 à B28_7, B39, B16, B22, C5d, C8b et D8. Faites la sélection en commençant par la question B28_1 et continuez en suivant l'ordre des questions jusqu'à la question D8, mais ne dépassez pas le nombre de 10 personnes. Reportez le numéro des personnes sélectionnées dans la colonne «N'» du formulaire «Section E : Caractéristiques des membres du réseau d'appui».*
- 4) *posez toutes les questions de la Section E pour chacune des 10 personnes sélectionnées.*

Section E : Caractéristiques des membres du réseau d'appui

Je vais maintenant vous poser une série de questions pour chacune des personnes que je viens de sélectionner. Ces questions visent à connaître certaines caractéristiques de ces personnes et des relations que vous avez avec elles. Il se peut que vous ne connaissiez pas toujours la réponse précise à chaque question, dans cette situation répondez au meilleur de votre connaissance.

Note : - utilisez le formulaire «Section E : Caractéristiques des membres du réseau d'appui»

- E1. Quel est l'âge approximatif de la personne X
- E2. *S'agit-il d'une femme (1) ou d'un homme (2) ? (s'il y a lieu)*
- E3. Selon vous, quel est le niveau de scolarité de X ?
- | | |
|---|----|
| primaire | 1 |
| secondaire incomplet | 2 |
| secondaire professionnel complété | 3 |
| secondaire général complété | 4 |
| collégial incomplet (<i>ou école de métiers, collège commercial privé, institut technique, école normale, école de techniques infirmières incomplet</i>) | 5 |
| collégial professionnel complété (<i>ou école de métiers, collège commercial privé, institut technique, école normale, école de techniques infirmières complété</i>) | 6 |
| collégial général complété | 7 |
| 1er cycle universitaire incomplet | 8 |
| 1er cycle universitaire complété | 9 |
| 2ième cycle universitaire et plus incomplet | 10 |
| 2ième cycle universitaire et plus complété | 11 |
| ne sait pas | 12 |

E4 Actuellement, quelle est l'occupation principale de la personne X ?

- | | |
|---|---------------------------------------|
| elle occupe un emploi salarié | 1 |
| elle est travailleuse autonome | 2 |
| elle vit de ses revenus de placement, d'entreprise, etc. ... | 3 |
| elle est prestataire de l'assurance chômage | 4 |
| elle s'occupe de la maison et des enfants à plein temps .. | 5 |
| elle est étudiante | 6 |
| elle est à la retraite ou invalide (<i>c'est-à-dire qu'elle touche des prestations de retraite ou d'invalidité comme RRQ, Pensions du Canada, CSST, RAAQ, etc.</i>) | 7 |
| ne sait pas | 8 |
| elle est prestataire de l'aide sociale et elle participe à une mesure d'insertion | 9 (<i>prenez à la question E6</i>) |
| elle est prestataire de l'aide sociale et n'est pas «participante» | 10 (<i>prenez à la question E6</i>) |
| elle est prestataire de l'aide sociale et est considérée «inapte au travail» | 11 (<i>prenez à la question E6</i>) |
| elle est prestataire de l'aide sociale mais je ne connais pas son statut | 12 (<i>prenez à la question E6</i>) |

E5. À votre connaissance, la personne X a-t-elle déjà été prestataire de l'aide sociale ?

- | | |
|-------------------|---|
| oui | 1 |
| non | 2 |
| ne sait pas | 3 |

E6. Depuis combien de temps connaissez-vous X ?

inscrivez le nombre d'années et/ou de mois ; OU encerclez 99 si c'est depuis« toujours»

E7. De quelle façon avez-vous rencontré la personne X pour la première fois ?

Note : 1) on cherche à connaître l'origine de la rencontre. Par exemple si une personne est rencontrée « par hasard dans une activité de loisirs, le choix 24 s'applique. Par contre si la personne est présentée au répondant ou à la répondante par un-e ami lors d'une activité de loisirs c'est le choix 18 qui doit être retenu ; 2) si la rencontre a eu lieu au travail de la personne lorsque celle-ci travaillait dans un organisme nommé ici, inscrire le code 1 (travail).

Au travail ou étude :

elle était un compagnon ou une compagne de travail (y compris mesures d'insertion)	1
elle était mon « patron » ou « supérieur immédiat »	2
le contact s'est établi au travail mais sans que la personne soit de la même entreprise (client de l'entreprise, employé d'une autre entreprise, etc.)	3
le contact s'est établi dans le cadre d'un travail autonome (s'assurer ici qu'il s'agit bien de la source du contact) ..	4
lorsque j'allais à l'école (cégep, université)	5

Membre de la famille :

il ou elle est ma fille, mon fils	6
elle est de ma famille proche (frère, mère, beau-frère, beau-père, etc.)	7
elle est de ma famille élargie (cousin, oncle, etc.)	8

Organismes :

par le biais d'un organisme « communautaire » relié au travail	9
par le biais d'un organisme « communautaire » non relié au travail	10
par le biais d'un syndicat	10a
par le biais d'une association ou organisme privé	11
par le biais d'un groupe religieux	12
par le biais de mon CTQ	13
par le biais d'un organisme public (autre que CTQ)	14
lors d'un cours ou activité de développement personnel ..	15
par besoin ou obligation (santé physique ou psychologique, services sociaux, système judiciaire, etc.)	16

Personnes :

par le biais d'une connaissance	17
par le biais d'un-e ami-e	18
par le biais de mon ou ma conjointe	19
par le biais d'un membre de ma famille proche	20
par le biais d'un membre de ma famille élargie	21
par le biais de ma fille ou mon fils	22
par le biais d'un ou d'une professionnel-le (<i>de la santé, de l'éducation, etc.</i>)	23

Autres :

par hasard (<i>sur la rue, dans un commerce, un bar, lors d'une activité sociale ou de loisirs, etc.</i>)	24
elle était mon ou ma voisine	25
par une annonce, une publicité que la personne a faite (<i>y compris de la sollicitation pour du travail</i>)	26
par une annonce, une publicité que la ou le répondant-e a faite (<i>y compris de la sollicitation pour du travail</i>)..	27
nous avons grandi ensemble	28
ne s'en souvient plus	29

- E8. Décrivez moi tous les types de relations que vous avez **actuellement** avec X ? Par exemple, X peut être à la fois un-e voisin-e et être un-e ami-e ou votre soeur ou frère. Ou encore X peut être une «connaissance» mais aussi un contact qui vous donne de l'information pour trouver des emplois ou des «jobines». J'aimerais donc connaître toutes les relations que vous avez avec X. (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

Note : vérifiez la présence de tous les types de relations mentionnés il s'agit de caractériser la relation telle qu'elle se vit actuellement, et non le genre de relation qui existait lorsque les personnes se sont connues. Il est important de faire une distinction entre les circonstances de la rencontre (E7) et les caractéristiques de la relation. **POUR LES PERSONNES AVEC QUI IL N'YA PLUS DE CONTACTS, ON DOIT UTILISER LE CODE 24 ET CHERCHER À CONNAÎTRE LE TYPE DE RELATION QUI EXISTAIT LORSQU'IL Y AVAIT DES CONTACTS.**

Relations reliées au travail du ou de la répondante :

il ou elle est un compagnon ou une compagne de travail (y compris mesures d'insertion)	1
il ou elle est mon «patron» ou «supérieur immédiat»	2
il ou elle est un-e client-e ou un-e employée d'une autre entreprise, une «relation d'affaire», etc	3
il ou elle est un «contact» pour trouver des emplois, jobs, «jobines»	4

Membre de la famille :

il ou elle est ma conjointe, mon conjoint	5
il ou elle est ma fille, mon fils	6
il ou elle est mon ex-conjoint-e (<i>sans présence d'enfants</i>)	7
il ou elle est la mère ou le père de mon-mes enfant(s)	8
il ou elle est de ma famille proche (frère, mère, etc.)	9
il ou elle est de ma famille élargie (cousin, oncle, etc.) ...	10

Organismes :

il ou elle est mon agent-e d'aide sociale	11
il ou elle est un-e intervenant-e ou un-e permanent-e d'un organisme «communautaire»	12
il ou elle est un-e employé-e d'un organisme public	13
il ou elle est un-e employé-e d'un organisme privé	14

il ou elle est mon thérapeute, mon médecin, mon travailleur social, etc.	15
Relations «personnelles :	
il ou elle est une «connaissance»	16
il ou elle est un-e ami-e	17
il ou elle fait partie de mes meilleurs-es amis-es	18
il ou elle est un-e ami d'un-e ami	19
il ou elle est le ou la conjoint-e d'un-e ami	20
il ou elle est mon voisin	21
il ou elle fréquente le même organisme que moi (membre, bénévole, militant-e, usager ou usagère)	22
il ou elle est un-e co-locataire	23
Autres :	
nous n'avons plus de contacts	24
E9. De façon générale, vous voyez ou parlez à X :	
à chaque jour	1
plusieurs fois par semaine	2
une fois par semaine	3
quelque fois par mois	4
une fois par mois	5
quelque fois par année	6
une fois l'an ou moins	7
au besoin, de façon épisodique, fréquence variable, etc. . .	8
il n'y a plus de contacts	9

POURSUIVEZ AVEC UNE AUTRE PERSONNE OU PASSEZ À LA SECTION F

Section F : Identification des organismes et caractéristiques des relations

Nous sommes maintenant arrivés à la dernière partie du questionnaire. Je vais vous poser des questions sur les organismes ou les groupes avec qui vous avez des contacts et les raisons qui vous amènent à avoir des contacts avec ces groupes ou organismes.

Note : - utilisez le formulaire «Section F : Les organismes»

F1. **Au cours des cinq dernières années, avez-vous eu des contacts suivis avec :** (le contact suivi implique que l'organisme est perçu par la personne comme une «ressource» qu'elle peut utiliser en cas de besoin, ou que l'organisme fait partie du réseau de ressources ou de soutien de la personne)

		non	contacts ponctuels	contacts suivis
a)	un CLSC	1	2	3
b)	l'aide juridique	1	2	3
c)	un Centre d'emploi du Canada	1	2	3
d)	un CPEJ (Centre de protection de l'enfance et de la Jeunesse, anciennement les CSS, Centre de services sociaux)	1	2	3
e)	un autre organisme gouvernemental (exemple : SQDM, CEGEP, école, etc.), lesquels	1	2	3

IMPORTANT : 1) POUR LES QUESTIONS F2 À F5 ON PARLE À LA FOIS D'ORGANISMES PUBLICS, «COMMUNAUTAIRES», PRIVÉS, RELIGIEUX, ETC. 2) POUR CES QUESTIONS, NE TENEZ PAS COMPTE DES ORGANISMES QUI ONT CESSÉ D'EXISTER DEPUIS PLUS D'UN AN

F2a. Connaissez-vous des organismes gouvernementaux ou des groupes communautaires, privés ou religieux qui, selon vous, pourraient vous aider à trouver un emploi, une «job» ou une «jobine». Pensez à des organismes ou des groupes avec qui vous avez des contacts actuellement ou avec qui vous avez eu des contacts dans le passé. (N. B.: 1) le fait que ce ou ces contacts aient fonctionné ou non dans le passé n'a pas d'importance ; 2) il s'agit d'organismes qui pourraient «aider» à trouver un emploi et non uniquement d'organismes qui pourraient «trouver» un emploi)

oui 1=> quel est leur nom (F2a)
 non 2 (passez à la question F3)

F2b. **Au cours des cinq dernières années, avez-vous utilisé les services de ces organismes ou groupes ?**

oui 1=> quel est leur nom (F6)
 non 2

* F3. Lorsque vous éprouvez des problèmes personnels ou familiaux, des difficultés de logements, de nourriture, de vêtements ou encore avec l'assurance chômage, la CSST ou l'aide sociale, avez-vous tendance à demander de l'aide à des organismes communautaires ou gouvernementaux ?

(on parle ici d'utiliser les services des groupes, cela n'inclut pas l'implication militante ou bénévole prise en compte à F4)

souvent 1=> quel est leur nom (F6)
 parfois 2=> quel est leur nom (F6)
 rarement ou jamais 3
 aimerait mais ne connaît pas ce genre de groupes 4
 considère ne pas en avoir besoin 5

F4. Faites-vous du bénévolat ou êtes-vous impliqué dans des groupes communautaires, religieux ou un parti politique ? *(prendre garde à la redondance avec F3)*

oui 1=> quel est leur nom (F6)
 non 2

F5. Avez-vous des contacts réguliers avec d'autres organismes ou groupes que vous n'avez pas nommés jusqu'ici ? **Pensez à des organismes comme des comités logements, l'ADDS, des comptoirs alimentaires ou vestimentaires, des groupes de femmes, de parents ou d'hommes, les AA, des groupes qui s'occupent de loisirs ou de sports, etc.**

oui 1=> quel est leur nom (F6)
 non 2

POUR LES ORGANISMES DONT VOUS NE CONNAISSEZ PAS LA «MISSION» POSEZ LA QUESTION SUIVANTE :

F7. De quel genre d'organisme ou de groupe s'agit-il ?

et inscrivez le code qui correspond à la «mission» de l'organisme. En cas de doute quant à la catégorie à utiliser, écrivez suffisamment d'informations sur l'organisme pour pouvoir faire cette étape ultérieurement

des organismes non-gouvernementaux reliés au travail tels que :

groupe de développement des habiletés de travail (<i>par exemple CIT, etc. OSBL seulement</i>)	1
groupe de soutien à la recherche d'emplois (<i>SEMO, etc.</i>) .	2
syndicats	3
entreprise de vente en «réseau» (<i>Amway, Tupperware, etc.</i>)	4
service de placement privé (<i>à but lucratif</i>)	5

des groupes qui interviennent sur les conditions de vie ou pour la défense des droits tels que :

coopérative d'habitation	6
comptoir ou coopérative d'alimentation	7
comptoir vestimentaire	8
banque alimentaire	9
groupe de défense des droits sociaux (<i>ADDS, ou autres</i>) .	10
associations ou comités de locataire	11
cuisine collective	12
association ou regroupement de bénévoles	13
organismes de soutien et d'information en matière de gestion financière (<i>ACEF, etc.</i>)	40

des groupes de soutien aux individus, à la famille, etc. tels que :

groupe de soutien à la famille (<i>parents, mères, etc.</i>)	14
groupe de femmes	15
groupe d'intervention ou de soutien auprès des hommes .	16
association de soutien aux individus (<i>les différents groupes «anonymes» AA, etc.</i>)	17
association ethno-culturelle	18

des groupes de loisirs tels que :

groupe sportif (<i>la personne elle-même est membre ou elle est active dans un groupe auquel ses enfants participent, par exemple</i>)	19
groupe de jeunes (<i>scout, jeannette, etc.</i>)	20
Chevalier de Colomb (<i>ou groupe similaire, Moose, Filles d'Isabelle, etc.</i>)	21
autres groupes de loisirs (<i>ligue de quilles, club social, regroupement de locataire, etc.</i>)	22

organismes gouvernementaux tels que :

CLSC	23
aide juridique	24
Centre d'emploi du Canada	25
CPEJ	26
CTQ (sécurité du revenu)	27
Centre d'accueil (<i>de tous types</i>)	41
école, institution d'enseignement	42

autres organismes tels que :

YMCA	28
YWCA	29
comité de parents dans une école ou dans une garderie ...	30
parti politique	31
groupes religieux	32
centre communautaire	33

Je vais maintenant vous poser une série de questions pour chacun des organismes ou groupe que vous avez nommés. Ces questions visent à savoir depuis combien de temps vous connaissez chaque organisme, la fréquence des contacts que vous avez avec lui, etc.

POSEZ TOUTES LES QUESTIONS QUI SUIVENT POUR CHACUN DES ORGANISMES IDENTIFIÉS EN F6
(maximum 8, dans l'ordre dans lequel ils ont été nommés par la ou le répondant-e)

F8. De quelle façon avez-vous connu X ?

Note : on cherche à connaître l'origine de la démarche qui conduit à l'organisme.

Au travail ou étude :

- | | |
|---|---|
| par le biais d'un compagnon ou d'une compagne de travail (<i>y compris mesures d'insertion</i>) | 1 |
| par le biais de mon «patron» ou «supérieur immédiat» (<i>y compris mesures d'insertion</i>) | 2 |
| par le biais d'un-e client, d'un-e employé-e d'une autre entreprise, d'une «relation d'affaire», etc. | 3 |
| j'en ai entendu parler à l'école (<i>cégep, université, ne pas tenir compte des informations données par des amis-es, connaissances, etc., ne retenir que l'information «institutionnelle»</i>) | 4 |

Organismes :

- | | |
|---|----|
| par le biais d'un organisme «communautaire» relié au travail | 5 |
| par le biais d'un organisme «communautaire» non relié au travail | 6 |
| par le biais d'une association ou organisme privé | 7 |
| par le biais d'un groupe religieux | 8 |
| par le biais de mon CTQ | 9 |
| par le biais d'un organisme public (<i>autre que CTQ</i>) | 10 |
| lors d'un cours ou activité de développement personnel .. | 11 |
| par besoin ou obligation (<i>santé physique ou psychologique, services sociaux, système judiciaire, etc. renvoie aussi à l'idée de connaître «depuis toujours»</i>) | 12 |

Personnes :

- | | |
|--|----|
| par le biais d'une connaissance | 13 |
| par le biais d'un-e ami-e | 14 |
| par le biais de mon ou ma conjointe | 15 |
| par le biais d'un membre de ma famille proche | 16 |
| par le biais d'un membre de ma famille élargie | 17 |
| par le biais de ma fille ou mon fils | 18 |

par le biais d'un ou d'une professionnel-le (*de la santé, de l'éducation, etc.*) 19

Autres :

par une annonce 20

c'est l'organisme qui a pris contact avec la ou le répondant 21

ne s'en souvient plus 22

la connaissance de l'organisme est «automatique» parce qu'elle est reliée à des règles administratives, judiciaires ou «sociales» 23

F9. Pour quelles raisons êtes-vous entré(e) en contact avec X pour la première fois ? (*inscrire toutes les situations qui s'appliquent*)

Note : vérifiez la présence de tous les types de situations mentionnés

Difficultés financières et emplois :

à cause de difficultés financières 1

pour chercher un emploi 2

pour participer à une mesure d'insertion 3

pour obtenir de la formation professionnelle 4

à cause de problèmes avec l'aide sociale 5

à cause de problèmes avec un autre régime public (*CSST, RAAQ, assurance chômage, etc.*) 6

Problèmes psycho-sociaux :

pour des problèmes de toxicomanie (*de toutes sortes*) ... 7

pour des problèmes de santé physique (*y compris la grossesse, sauf toxicomanie*) 8

pour des problèmes de santé psychologique (*sauf toxicomanie*) 9

pour des problèmes familiaux 10

Loisirs, insertion sociale :

pour m'intégrer socialement	10a
pour rencontrer des personnes	11
pour des activités de loisirs, du sport	12
pour mes enfants	13

Contacts involontaires :

pour faire plaisir à quelqu'un (<i>conjoint-e, ami-e, famille, etc.</i>)	14
le contact était imposé par des mesures judiciaires (<i>CPEJ, acte criminel, emprisonnement, etc.</i>) ..	15
le contact était associé à des règles administratives ou légales (<i>syndicat, divorce, etc.</i>)	16

Autres :

pour me sentir utile, pour aider les gens (<i>implique une conception de bénévolat ou d'engagement volontaire</i>) ...	17
par implication «politique», par militantisme (<i>implique une dimension politique à l'engagement</i>)	18
à cause de croyances religieuses et/ou spirituelles	19

F10. Avez-vous encore des contacts avec X ?

oui	1
non	2 (passez à la question F12)

F11. **Actuellement, est-ce que vous maintenez les contacts avec X pour les mêmes raisons qu'au début ou s'est-il ajouté de nouvelles raisons qui font que vous maintenez ce contact ?**

même(s) raison(s) que F9 99

ou (inscrire toutes les situations qui s'appliquent)

j'ai développé des contacts personnels, des amitiés, etc .. 1

j'ai connu d'autres «services» ou d'autres activités de l'organisme que je ne connaissais pas au début 2

je suis devenu-e active ou actif au sein du groupe, je me suis impliqué-e, etc. (*bénévolement seulement*) ... 3

je suis devenu un-e permanent-e, intervenant-e, etc.. 4

je me sens intégré socialement 5

F12. **Pendant combien de temps ou depuis combien de temps avez-vous des contacts avec X ?**

inscrivez le nombre d'années et/ou de mois OU encerclez 99 si la personne ne s'en souvient plus

F13. **En général, à quelle fréquence avez-vous ou aviez-vous des contacts avec X ?**

plusieurs fois par semaine 1

une fois par semaine 2

quelque fois par mois 3

une fois par mois 4

quelque fois par année 5

une fois l'an ou moins 6

au besoin, de façon épisodique, fréquence variable, etc. ... 7

trop tôt pour connaître la fréquence 8



POURSUIVEZ AVEC UN AUTRE ORGANISME OU PASSEZ À LA QUESTION Z1

Z1. Comme je vous l'ai déjà mentionné, la recherche comporte un deuxième volet dans lequel nous allons effectuer des entretiens qualitatifs avec différentes personnes. Ces entretiens permettront aux personnes de s'exprimer plus librement sur les relations qu'elles ont avec leurs amis-es et connaissances et sur le rôle que jouent ces personnes dans leur vie. Seriez-vous intéressé à participer à ces entretiens ?

oui 1

peut-être 2

non 3

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOTRE COLLABORATION

A

NNEXE 2

L'ENTENTE DE CONFIDENTIALITÉ

Je vous remercie d'avoir accepté de participer à la recherche «Réseaux sociaux et insertion sociale et professionnelle des prestataires d'aide sociale». Cette recherche est réalisée par une équipe dirigée par Mme. Deena White, professeure et chercheuse à l'Université de Montréal, et a été subventionnée par le Conseil québécois de la recherche sociale (CQRS). Votre nom et vos coordonnées nous ont été transmis par le Ministère de la sécurité du revenu suite à une autorisation de la Commission d'accès à l'information du Québec.

L'entrevue devrait durer environ une heure et demie. Nous aborderons avec vous différentes facettes de votre vie quotidienne, de vos expériences d'emplois ainsi que les contacts que vous établissez avec diverses personnes. Afin de faciliter l'analyse des résultats, avec votre permission, je vais enregistrer le contenu de l'entretien.

Je tiens à vous rappeler que toutes les informations que vous me communiquerez demeureront strictement confidentielles et seront conservées de telle façon qu'il ne sera pas possible de faire le lien entre vous et ces informations. De plus, ces données seront utilisées uniquement par les membres de l'équipe de recherche et ne seront transmises à aucune autre personne ou organisme. En guise de remerciements pour votre participation, je vous remets la somme de 20 \$. Cette somme ne vous engage en rien et, à tout moment, vous pouvez mettre fin à l'entrevue.

Avant de commencer l'entrevue, j'aimerais que vous signiez cette lettre attestant que je vous ai fait part de son contenu et que je vous ai remis la somme de 20 \$.

L'équipe de recherche s'engage à préserver votre anonymat, à assurer la confidentialité de toutes les informations que vous lui communiquerez et à ne transmettre ces informations à aucune autre personne ou organisme.

Date

Pour l'équipe, signature de l'interviewer

J'accepte d'accorder une entrevue enregistrée et reconnais avoir reçu la somme de 20 \$

Date

Signature de l'interviewé