

## Regard croisé sur le capital social à la lumière de l'esprit entrepreneurial

### Diverse Perspectives on Social Capital in Light of Entrepreneurship.

**Auteur 1** : Meriem OUBEKHANE.

**Auteur 2** : Abdelaziz ELABJANI.

**OUBEKHANE Meriem** Doctorante en sciences de gestion, Laboratoire des Etudes et Recherches en Management, Economies, Sciences Sociales, Administration et Droit (L-ERMESSAD) Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, MARRAKECH, Maroc.

**ELABJANI Abdelaziz**, Professeur de l'enseignement supérieur Laboratoire des Etudes et Recherches en Management, Economies, Sciences Sociales, Administration et Droit (L-ERMESSAD) Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, MARRAKECH, Maroc

**Déclaration de divulgation** : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

**Conflit d'intérêts** : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

**Pour citer cet article** : OUBEKHANE .M & ELABJANI .A (2026) « Regard croisé sur le capital social à la lumière de l'esprit entrepreneurial », African Scientific Journal « Volume 03, Num 35 » pp: 0235 – 0252.



DOI : 10.5281/zenodo.19113992

Copyright © 2026 – ASJ



## Résumé

*L'article présente une revue de la littérature sur le capital social, ce concept est souvent considéré comme une ressource clé pour l'entreprise, source de performance et d'efficacité dans le processus entrepreneurial. Il a de plus en plus approuvé des avancées considérables, son histoire est un peu récente avec une quantité de définitions employées et de phénomènes traités. Généralement le capital social n'est pas lié à un seul caractère, car il s'agit d'un actif large et évolutif dans le temps et l'espace. Selon diverses études scientifiques et académiques, il a été démontré que les mesures étatiques de soutien à l'entrepreneuriat ne garantissent pas le succès de la création effective de projets, car d'autres déterminants y contribuent. En effet, la dynamique entrepreneuriale dépend en grande partie aux liens sociaux des entrepreneurs.*

*Aujourd'hui le développement d'un projet dans le cadre de l'entrepreneuriat représente une discipline sociologique qui cherche à observer ce fait comme un acte d'encastrement des aspects relationnels, puisque l'entrepreneur forme un système social qui ne peut pas vraiment être en dehors du contexte social dans lequel il se situe.*

## Mots clés :

*« Capital social » ; « Entrepreneuriat » ; « Actif collectif » ; « Actif individuel » ; « vision intégratrice ».*

## Introduction

Selon diverses études scientifiques et académiques, il a été démontré que les mesures étatiques de soutien à l'entrepreneuriat ne garantissent pas le succès de la création effective de projets, car d'autres déterminants y contribuent. En effet, la dynamique entrepreneuriale dépend en grande partie aux liens sociaux des entrepreneurs. Aujourd'hui le développement d'un projet dans le cadre de l'entrepreneuriat représente une discipline sociologique qui cherche à observer ce fait comme un acte d'encastrement des aspects relationnels, puisque l'entrepreneur forme un système social qui ne peut pas vraiment être en dehors du contexte social dans lequel il se situe. Les recherches dans le domaine de la sociologie économique ont révélé que l'entrepreneur est un individu social (Granovetter) intégré à son entourage. Cet encastrement social est suivi de son insertion dans un réseau de relations qui permet la construction du capital social et de la réussite entrepreneuriale dès les premières étapes, c'est-à-dire du déclenchement des intentions entrepreneuriales à la création concrète de projets. Dans notre cadre de recherche, une approche structurelle est importante car les réseaux sociaux sont déterminants pour la réussite entrepreneuriale. Dans la même perspective d'autres études soulignent que l'interaction avec les autres est essentielle aux efforts entrepreneuriaux et au succès qui en résulte (Aldrich et Zimmer, 1986).

Le succès que connaît la notion de capital social aujourd'hui est obtenu grâce aux efforts qui instruisent la conceptualisation du capital social au cours des années 1980. J. Coleman, le premier qui a déterminé une définition et opérationnalisé la notion de capital social. Depuis le milieu des années 1990, l'avantage dû au terme de Capital Social, a commencé par la conceptualisation de Putnam qui occupe une place importante selon la part de la littérature contemporaine et les débats et les critiques. (Ponthieux, S. 2006). Certains auteurs, tout en reconnaissant la diversité de ces approches, ont tenté de fournir des définitions que l'on pourrait qualifier d'intégratives et qui pourraient réconcilier les nombreux aspects du concept. Parmi les auteurs traitant de l'intégration, NAHAPIET.J et GOSHAL.S qui sont particulièrement connus.

Nous constatons donc que l'étude du rôle du capital social chez les entrepreneurs est devenue une voie de recherche importante dans le domaine de l'entrepreneuriat (Geindre, Dussuc, 2012).. Ceci a suscité notre intérêt, et cet article vise donc à clarifier les origines et les dimensions principales du concept de capitale social dans une part ainsi que son positionnement dans le cadre des approches entrepreneuriales.

Dans cette perspective, cet article propose une réflexion visant à analyser les fondements théoriques du capital social et à mettre en évidence son rôle dans la dynamique entrepreneuriale. Il s'agit plus particulièrement d'examiner comment les relations sociales et les réseaux peuvent

influencer le développement de l'esprit entrepreneurial, notamment à travers la formation des intentions entrepreneuriales.

Dans un premier plan, Nous allons consacrer cet article à ordonner les origines conceptuelles du capital social, suivies d'une description théorique plus détaillée selon les pères fondateurs du concept, à cet égard les critiques qui ont été énoncées. Avec le tour d'horizon, Nous tenons à tirer une vision générale et forte utile sur le rôle des intervenants dans le règlement du capital social. Et par la fin, faire une réflexion sur les notions centrales de capital social pour concevoir un ensemble d'indicateurs qui intervient dans la détermination du capital social.

Ainsi, la structure de cet article s'articule autour de deux axes principaux. Le premier axe est consacré aux origines conceptuelles et aux fondements théoriques du capital social. Le second axe porte sur les principales dimensions du capital social et met en évidence leur rôle dans l'analyse des dynamiques entrepreneuriales et du développement de l'esprit entrepreneurial.

## **1. Origines et dimensions principales du concept de capital social**

### **1.1. Origine du capital social : les auteurs de référence**

HANNIFAN. L. J (1916) est considéré comme étant le premier à voir employer le concept de capital social. Il n'étant pas un théoricien mais un éducateur, il a mentionné cette conception pour révéler l'intérêt de la participation des enfants dans la communauté dans le but d'atteindre le succès académique. L'explication demeure dans la réalité que l'individu est qualifié d'impuissance sociale lorsqu'il est seul. En effet par le contact avec les autres individus, il accumule un capital social permettant de répondre à ses besoins sociaux.

HNIFAN affirme que le capital social est constitué de valeurs matérielles telles que la bonne volonté, l'amitié, la sympathie et les relations sociales entre les personnes et les familles qui sont primordiales dans la vie quotidienne. Dans la même perspective, Jane Jacobs (1961) utilise également ce concept dans son livre *The Death and Life of a Great American* (1961). Cette auteure utilise New York comme le point d'observation pour souligner l'importance des normes de réciprocité et des liens relationnels pour le bien-être de la société ; pour Jacobs, cet effet était plus intéressant que les institutions formelles telles que les lois et la police. Cependant, cet auteur, bien que scientifique, s'attachait beaucoup plus à identifier les effets empiriques du concept qu'à ses fondements théoriques. Le premier à proposer une analyse systématique du capital social a été le sociologue BOURDIEU.P. En 1981, il a publié une note de synthèse sur la définition du concept ; un article de NAHAPIET.J et GHOSHAL.S sur les effets de l'étude du capital social a emprunté

à BOURDIEU.P une partie de sa définition. L'application donc de l'approche de BOURDIEU.P dans le management démontre le rôle de BOURDIEU dans la formation théorique du concept.

### 1.2.Le capital social selon l'approche de BOURDIEU.P

L'objectif principal de Bourdieu dans l'utilisation du capital social est de développer une théorie générale de la reproduction sociale. Bourdieu exprime son intérêt "à revenir sur le capital social, à construire ce concept, à créer un instrument pour étudier les raisons de l'accumulation et de la transmission de ce type particulier de capital et pour comprendre les moyens par lesquels il est transformé en capital économique [...] C'est pourquoi il est considéré comme un instrument de la dynamique du champ social, représenté comme un espace hiérarchisé par les positions des individus et des groupes. Selon son analyse, ces individus et groupes mobilisent trois types de ressources pour améliorer ou maintenir leur position dans la hiérarchie sociale : le capital économique, le capital culturel et le capital social.

Tout d'abord, Bourdieu définit le capital économique d'un groupe social en termes de richesse matérielle ou financière, mesurée par la détention d'actions (titres). Le niveau de capital économique permet de distinguer une classe sociale d'une autre car il est une condition pour qu'un individu passe d'une classe inférieure (par exemple les ouvriers) à une classe supérieure dans la hiérarchie sociale. Ainsi, le capital économique devient un indicateur de l'appartenance à une classe et de la position sociale.

Ainsi Pour reproduire les caractéristiques d'un groupe social, il ne suffit pas de transférer à ces acteurs du capital économique, mais aussi des compétences acquises, des codes culturels et d'autres indicateurs qui caractérisent une classe donnée. Comme l'exprime bien ADDI. L : Pour être un bourgeois au sens plein du terme, il faut disposer non seulement d'un capital monétaire pour gagner un revenu élevé, mais aussi d'un capital culturel (habitus de classe), acquis dès le plus jeune âge, pour apprendre à être membre d'un groupe social. L'essentiel est de maîtriser les codes culturels qui véhiculent la compétence et forment une esthétique, afin de ne pas fonder la domination sur la seule possession de l'argent et la violence physique.

La formation de ce capital peut être soit par des moyens matériels liés au monde l'art, de la culture soit par les compétences incorporées dans la personne et acquises par l'éducation : la réussite de certain élève est expliquée non seulement par une intelligence incorporée biologiquement dans leur corps cependant par ce que au sein de leur famille, ils ont a leur disposition des ressources matérielles facilitant le succès dans leur étude. La typologie des capitaux cités précédemment, demande un outil d'accès, d'accumulation pour qu'ils produisent l'effet envisagé pour l'individu

qui se manifeste dans l'amélioration de sa position dans la compétition sociale. Ce mécanisme est le capital social.

Le capital social, défini par Bourdieu comme l'ensemble des ressources réelles ou potentielles liées à la possession d'un réseau fort de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance ; ou, autrement dit, à l'appartenance à un groupe, en tant qu'ensemble d'agents [...] unis par des liens permanents et utiles. La définition de ce concept implique l'exigence de qualifier les relations de capital. Non seulement il faut qu'il y ait une relation, mais celle-ci doit être bénéfique, c'est-à-dire porteuse ou potentiellement porteuse de ressources (matérielles, financières, symboliques ou culturelles). Les bénéfices tirés de ces connexions confèrent au capital social une valeur associée à la disponibilité de ressources réticulaires utiles ou potentiellement utiles pour l'individu. Cette valeur clarifie les modalités de valorisation du capital social, puisqu'il est possible d'estimer la quantité de capital social que possède un agent donné en observant l'étendue du réseau de connexions qu'il peut effectivement mobiliser et la quantité de capital (économique, culturel ou symbolique) que possèdent les agents avec lesquels il est en contact. Donc, la valeur de ce capital change avec le temps à mesure que l'étendu de ce réseau change.

Bien entendu, dans l'article où il examine le capital social, Bourdieu insiste également sur le caractère dynamique de ce capital : "L'existence d'un réseau de relations n'est pas une donnée naturelle [...], faite une fois pour toutes, c'est au contraire le produit d'un travail d'établissement et d'entretien, important pour créer des relations durables et utiles, susceptibles d'un profit matériel ou symbolique". Bourdieu met en évidence une autre caractéristique liée à la convertibilité du capital social en d'autres formes de capital. Comme le montre SIRVEN.N. : Si un parent ou un ami vous demande de l'argent et que vous acceptez de l'aider, il transforme son capital social en capital économique (dans sa forme la plus liquide). De même, si cet ami ou ce parent vous permet en échange de signer un contrat de qualification avec son entreprise, vous transformez votre capital social en capital humain. La convertibilité du capital social qui s'opère au sein d'un groupe ou d'une classe sociale génère des sentiments d'obligation et de réciprocité qui constituent la base de la solidarité qui rend cette convertibilité possible.

L'approche de Bourdieu permet de conclure que le capital social est principalement un actif individuel dans son utilisation et intensionnel dans sa formation, car il comprend des activités visant à maintenir et à renforcer les liens afin d'assurer une fonction "multiplicative" pour le capital social et d'autres types de capital. D'autres auteurs ont tenté de consolider la construction théorique du concept, mais dans une approche plus collective.

### 1.1. Le capital social comme un actif collectif, l'approche de COLEMAN James

C'est dans le cadre d'une approche relativement distincte que COLEMAN. James a développé le concept du capital social à la fin des années 1980. Sur la base de l'article "Social Capital in the Creation of Human Capital" publié en 1988, il a introduit l'importance d'une nouvelle perspective sur ce phénomène dans l'agenda de recherche de différentes disciplines, à savoir la sociologie, l'économie et l'anthropologie. La nouveauté de l'ouvrage de COLEMAN.J réside dans l'accent mis sur la dimension collective du capital social. Ce dernier n'est plus un actif individuel, comme nous l'avons vu avec BOURDIEU.P, mais il s'agit d'un actif qui, sous certaines conditions, peut générer des bénéfices économiques et non économiques au sein de la société.

Pour déterminer la définition du capital social, d'après cet auteur il est considéré comme étant un outil facilitant la transcendance entre l'analyse micro et macro, en mettant en place l'acteur et ses compétences pour faire des choix dans sa définition. Selon lui, les individus font des choix en étant guidés par leur propre intérêt. Les résultats de ces choix se sont les actions et les interactions entre les individus qui amènent à construire de relations durables qui agissent comme des structures sociales et des ressources pour l'individu.

La conception de Cet auteur est commencée par la citation des travaux de recherches qui ont mis en évidence l'intérêt de certaines particularités du système social à savoir les relations personnelles, et les normes dans l'activité économique. Il a entamé avec les travaux de recherche de WILIAMSON.O sur la contribution à l'étude du rôle des institutions (la firme, le marché) dans l'organisation de l'activité économique. Il est basé aussi sur les travaux de BEN-PORATH.Y qui a mis en exergue dans sa théorie F-connections l'instrument qui permet de remplir des relations de types familiales et amicales dans le système d'échange. Dans la même perspective COLEMAN ajoute un autre argument pour justifier l'intérêt de l'étude de la fonction de l'organisation sociale dans les activités humaines en se basant sur Les contributions de GRANOWETTER.M sur le concept de l'encastrement (embeddedness).

La définition du capital social par cet auteur est fondée sur sa fonction ; il ne s'agit pas d'une seule entité, mais de plusieurs entités qui partagent deux caractéristiques : elles appartiennent toutes à une structure sociale et permettant de faciliter certaines actions des acteurs - personnes ou communautés - qui participent à cette structure. Comme les autres typologie du capital, en particulier le capital physique, le capital social est considéré comme productif en ce sens qu'il permet aux personnes d'atteindre certains objectifs qui ne seraient pas possibles sans cet instrument. Mais cette analogie que l'auteur établit avec le capital physique n'est pas tout à fait complète. Comme le note PONTHEUX.S, si le capital social est similaire à d'autres "capitaux"

(du moins selon Coleman), il est en même temps différent dans la manière dont il est formé : "Contrairement à d'autres formes de capital, le capital social est contenu dans la structure des relations entre et parmi les personnes. Il s'agit là d'une distinction importante par rapport au concept de capital physique ou humain auquel Coleman tente d'établir une analogie ; après tout, la vision économique conventionnelle du capital n'en fait pas quelque chose d'inhérent à l'environnement, mais quelque chose qui résulte de la décision de renoncer au présent pour obtenir un avantage dans l'avenir. Pour Coleman, cependant, le capital social n'est pas le résultat d'une telle décision : "La plupart des formes de capital social sont créées ou détruites en tant que sous-produits d'autres activités" (p. S118) ; le capital social n'est donc pas produit, mais créé à l'occasion d'autres activités. Ainsi, au sens économique, il ne s'agit pas de capital, mais d'externalité.

En résumé, on distingue entre deux éléments qui semblent se dégager de cette définition, au préalable le capital social peut présenter une valeur tant qu'il a des effets positifs pour ceux qui sont engagés dans la structure sociale. Par structure sociale, il faudrait comprendre tous les éléments comme le réseau social, les normes sociales et les valeurs qui organisent et contraignent l'action des individus. Le second élément présente les bénéfices qui peuvent être gagnés par l'individu inclus dans le réseau social que des individus qui ne le sont pas.

Pour COLEMAN.J le capital social est distingué par trois caractéristiques fondamentales :

- Des obligations et des attentes des individus sur la base du degré de confiance qui ont doté à l'environnement social dans ce cadre Coleman indique l'exemple suivant pour expliquer cette forme de capital social : Si A fait quelque chose (un service) pour B et fait confiance à ce dernier pour que dans le futur ce service sera, en cas de besoins, rendu. Cette relation établie des attentes de A envers B et en même temps une obligation ressentie par B pour rendre le service à A. Cette obligation peut être représentée comme une sorte de dette (crédit slip). Si A accumule une multitude de ces crédits avec les personnes dont il est en relations, à ce moment on pourrait faire une analogie directe avec le capital financier (utilisation de ressources financières pour générer et accumuler un capital argent). Cette accumulation repose fondamentalement sur la confiance, en l'absence de laquelle ces relations ne peuvent produire l'effet envisagé.
- La capacité de circulation de l'information dans la structure sociale
- Les normes qui réglementent les comportements individuels et les sanctions qui les accompagnent pour leur respect et leur reproduction.

En examinant ces trois formes, on peut déduire la nature individuelle du capital social et l'importance de la confiance dans sa formation. Selon COLEMAN.P, les réseaux fermés et denses sont les plus porteurs de capital social en raison de la "fermeture" relationnelle qui favorise la création de normes et de fortes relations interpersonnelles basées sur la confiance, comme l'a avancé James Coleman en 1988.

Depuis les travaux de COLEMAN.J, les recherches sur le capital social ont évolué vers une conception macro-sociale cherchant à comprendre son rôle dans la société dans son ensemble. Cette évolution a été rendue possible grâce aux travaux de PUTNAM.R.

### 1.2. Le capital social selon l'approche de PUTNAM.R

Dans un premier temps, PUTNAM.R applique le concept collectif de capital social et rejoint ainsi COLEMAN.J dans l'idée d'externalités positives pouvant intervenir dans la structure sociale. La définition du concept de capital social de PUTNAM.R est essentiellement basée sur les résultats de plusieurs études empiriques. La première, réalisée dans les années 1970 et publiée dans "Making Democracy Work" (1993), analyse l'efficacité institutionnelle de 20 régions administratives italiennes. Une comparaison des régions révèle un schéma clair : il y a des régions - principalement dans le Nord - où le gouvernement local est stable, fiable, réactif et efficace, à la grande satisfaction des citoyens. Et il y a des régions - principalement dans le Sud - où c'est le contraire qui est vrai. Et cette différence ne s'explique pas par des différences de richesse, de tendances politiques, de démographie ou de géographie. Selon PUTNAM, cette différence est due au stock de capital social qui existe dans ces deux régions. Les régions qui ont une tradition de participation collective sont devenues plus riches. À notre grande surprise, nous avons constaté que ce phénomène de connexion civique est un élément clé expliquant la meilleure performance de certaines institutions ; Aux États-Unis, Robert PUTNAM consacre l'ouvrage « Bowling Alone : America's declining social capital », qui a été publié en 1995. Ce livre a expliqué la diminution intergénérationnelle de la participation civique des américains à la baisse du capital social à partir des années 1950.

Sur la base de ses recherches empiriques, PUTNAM.P définit le capital social comme "les aspects de la vie collective qui rendent une communauté plus productive, à savoir la participation, la confiance et la réciprocité. Ces caractéristiques de l'organisation sociale favorisent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel. Pour PUTNAM.P, le réseau social est certes le contenant dans lequel le capital social est produit, mais cela ne suffit pas, il faut qu'il y ait un certain niveau de confiance qui produise les effets positifs des relations sociales. ADLER POLS, KWON. S-W résume bien l'affirmation de Putnam (1993) selon laquelle les sources du capital

social ne se trouvent pas seulement dans les réseaux, mais aussi dans les normes et la confiance. Leana et Van Buren utilisent la même intuition et affirment que les sources du capital social organisationnel sont la confiance et l'"associativité" "la volonté et la capacité des individus à identifier des objectifs collectifs qui sont ensuite traduits collectivement en actions".

Chez ces trois auteurs, nous venons de voir deux dimensions qui revisitent respectivement le concept individuel et collectif du capital social, où le réseau social est considéré comme le noyau autour duquel gravitent d'autres aspects de l'organisation sociale, tels que les normes et la confiance, pour créer des effets positifs pour l'individu et la communauté. Certains auteurs, tout en reconnaissant la diversité de ces approches, ont tenté de fournir des définitions que l'on pourrait qualifier d'intégratives et qui pourraient réconcilier les nombreux aspects du concept. Parmi les auteurs traitant de l'intégration, NAHAPIET.J et GOSHAL.S qui sont particulièrement connus.

### 1.3. Le capital social en management : la vision intégratrice de NAHAPIET.J et GOSHAL.S

Selon NAHAPIET.J et GOSHAL.S le capital social désigne : " la somme des ressources actuelles et potentielles encadrées au sein du réseau de relations possédée par un individu ou un groupe social, disponible à travers lui et retirée de ce réseau ». Cette conception regroupe à la fois l'approche individuelle et collective du capital social et donc dépasse la vision classique du capital social pour comprendre au même temps le réseau et les actifs qui peuvent en être retirés. Les auteurs de la première conception se focalisent beaucoup plus sur la ressource qui peut être dégagée via la structure que sur la structure elle-même : le capital social est divisé d'après ces auteurs en trois dimensions : une dimension structurelle cognitive, et relationnelle : Le diagramme ci-dessous illustre l'articulation que ces auteurs établissent entre ces trois dimensions du capital social, en les traitant comme des variables explicatives de la création de capital intellectuel dans une organisation. Cette relation de cause à effet entre le capital social et le capital intellectuel repose sur l'hypothèse que la formation et le partage des connaissances est un processus social complexe et qu'une grande partie des connaissances qui ont de la valeur (en raison de leur impact sur les objectifs individuels ou organisationnels) est fondamentalement ancrée dans la structure sociale :

- La dimension structurelle du capital social

La dimension structurelle consiste à appréhender la structure du réseau de relations entre les acteurs. Selon NAHAPIET et GOSHAL, cette dimension comprend plusieurs aspects, dont les principaux sont liés à la détermination de la présence ou de l'absence de liens entre les acteurs, à l'affectation de ces liens et à la configuration du réseau lui-même à travers des particularités telles

que la densité, la taille et la hiérarchie des liens qui composent le réseau. Cet aspect est nécessaire dans la mesure où cette structure intervient avant et pendant le processus d'action des individus. Elle détermine les conditions de transmission de l'information, sa qualité et sa quantité qui circulent et sont accessibles au sein de ce réseau.

- La dimension cognitive du capital social :

Cette dimension représente l'ensemble des ressources fournissant par le biais du partage des représentations entre les acteurs. Ils peuvent être soit un langage partagé, des codes, des histoires ou expériences communes. Ce dernier permet de faciliter l'accès direct à des individus et indirectement aux ressources qu'ils détiennent. Effectivement comme le met en relief MOSCOVICI.S, les représentations sociales permettent de faciliter aux individus d'avoir de nouvelles idées et de nouvelles connaissances, , elles jouent également le rôle d'introduction de nouveaux contacts et aident les gens à partager et à se diriger dans leur contexte. Pour cette raison les représentations précèdent les attitudes, les opinions et les comportements qui expliquent le processus d'action des individus.

- La dimension relationnelle du capital social

La dimension relationnelle fait référence à la qualité des relations établies entre les participants. Selon les auteurs eux-mêmes, cette dimension est définie par le niveau de confiance, la perception d'un engagement partagé et d'une identité partagée. Sur la base de recherches empiriques, on ne peut nier le lien étroit que les chercheurs établissent entre le concept de capital social et la confiance en tant que composante importante. D'ailleurs, certains auteurs, comme FUKUYAMA.F (1995), font de la confiance la base du capital social, et les économistes s'intéressent au concept de confiance selon DASGUPTA (1999). Dans ce projet, les économistes suggèrent que la confiance et les normes émergent de manière endogène des transactions économiques répétées (e.g. KANDORI, 1992 ; GREIF, 1994). Ils représentent des modèles d'équilibre du comportement économique d'acteurs rationnels. Plus généralement, FUKUYAMA.F définit la confiance comme les attentes qui naissent dans une communauté à la suite d'un comportement régulier, honnête et coopératif basé sur des normes généralement partagées par les autres membres de cette communauté. Dans le contexte individuel, la confiance est une prévision sur le fait que les attentes des partenaires ne seront pas déçues. Faire confiance à quelqu'un signifie croire qu'il peut se comporter de manière positive et qu'il le fera. Cette confiance repose sur un argument technique, qui lie la confiance à la compétence et à la fiabilité des partenaires dans l'exécution de la tâche, ainsi qu'à l'honnêteté et à la bonne volonté des partenaires.

En management, la confiance n'est pas toujours un trait ou un facteur qui conduit nécessairement à l'efficacité individuelle ou organisationnelle. Parmi les études les plus citées à cet égard, le travail d'UZZI.B a clairement montré les limites de la confiance dans un contexte managérial. L'auteur a fait une étude sur les relations entre les fabricants de vêtements et leurs sous-traitants dans un district de vêtements bien connu de New York, aux États-Unis. L'objectif de l'étude était de montrer s'il existe une différence entre une relation de marché (avec les sous-traitants), qui est impersonnelle et ne nécessite pas un degré élevé de confiance, et une relation intégrée, qui, en raison de sa nature répétitive, favorise la confiance. Les résultats de l'étude permettent à l'auteur de conclure que les relations de confiance ne sont pas toujours les plus efficaces. Les entreprises qui parviennent à créer une combinaison de relations d'affaires et de confiance sont les plus performantes. En revanche, les entreprises dont les relations avec les sous-traitants sont uniquement basées sur la confiance mutuelle sont les moins efficaces, car ces relations n'aident pas l'entreprise à s'adapter aux situations instables et contraignantes, mais sont efficaces dans les situations stables et routinières.

Comme le témoignait GRANOWETTER " ces interactions entravent les firmes dans ces relations et peuvent mettre un frein aux capacités d'adaptation de tel sorte qu'il existe une forme d'équilibre optimal entre les différents types de liens, et la faite d'atteindre cet équilibre par les firmes peut générer une probabilité plus importante de pérennité dans un environnement de plus en plus complexe". Cette confiance a des retombées différentes sur les attitudes des individus mais ce qui présente un intérêt le plus pour NAHAPIET.J et GOSHAL.S est le lien entre la présence de cette confiance et le développement des connaissances individuelles.

#### **Tableau. Les auteurs fondamentaux du capital social**

Capital social	Définition du capital social
COLEMAN (1986, 1990)	Le capital social est une structure sociale facilitant les actions des individus permettant d'atteindre des objectifs communs des individus (Coleman, 1988, p.S 98)
PUTNAM (1995, 2000)	Des caractéristiques de l'organisation sociale telles que les réseaux, les normes et la confiance sociale, qui facilitent la coordination et la coopération en vue d'Um bénéfice mutuel (Putnam, 1995, p.67)

BOURDIEU (1986)	La somme des ressources, pour un individu ou un groupe, émanant d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées, de contacts mutuels et de reconnaissance (Bourdieu, 1986, p.249)
NAHAPIET ET GHOSHAL (1998)	La somme de ressources présentes et potentielles encadrées dans, disponibles par, et dérivées du réseau de relation que possède un individu ou une unité sociale (p, 243)

**Source :** adapté de Pierre Bourdieu (1986) ; James S. Coleman (1988, 1990) ; Robert D. Putnam (1995, 2000) ; Janine Nahapiet et Sumantra Ghoshal (1998).

Toutes les dimensions susmentionnées sont interconnectées et s'influencent mutuellement, mais la dimension structurelle est la plus fondamentale, car les aspects cognitifs et relationnels opèrent et fonctionnent à travers et au sein de la structure du capital social. Les normes de comportement et les valeurs sont diffusées par le biais des relations interpersonnelles, la connaissance révèle ses effets positifs à travers les modèles de relations qui émergent entre les personnes. C'est pourquoi nous nous intéressons particulièrement à la composante structurelle du capital social, qui fait référence aux caractéristiques et à l'impact du réseau social sur les performances d'un individu. Dans la section suivante, le concept de réseau social et son utilisation dans l'esprit d'entreprise seront explorés.

## **1. Approches théoriques du capital social en entrepreneuriat**

### *1.1. L'approche contextuelle de l'entrepreneuriat*

L'entrepreneuriat est une affaire incorporée dans plusieurs contextes, l'attitude de l'entrepreneur est influencée par son environnement et ses parties prenantes, cela montre que la démarche entrepreneuriale est en fait un processus collectif fondé sur plusieurs dimensions cela signifie que l'entrepreneur constitue le centre de concentration et l'axe de contrôle de son investissement. Cette approche est une réponse appropriée à une interrogation abandonnée précédemment, aujourd'hui on se préoccupe non seulement au sujet de l'entrepreneur et à ce qu'il fait mais bien à son entourage et à ce qui stimule ou développe sa carrière.

d'après les paradigmes les plus reconnus d'innovation et d'opportunisme l'environnement a des répercussions positives en regard de l'entrepreneur, et selon l'approche organisationnelle l'entrepreneur est l'agent positionné dans une intervalle donnée à travers sa création et l'organisation qu'elle a créée passe nécessairement par l'introduction des caractéristiques

sociales et humaines dans ce contexte, cela signifie ce raisonnement est pertinent pour expliquer l'ensemble des comportements entrepreneuriales, les moins agencées et les plus élaborées, , en ce sens la stimulation de l'esprit entrepreneurial est associée à la société et à la culture et d'une manière spécifique au contexte.

Les travaux qui permettent de mettre l'entrepreneuriat dans son contexte sont très nombreux, en effet l'environnement est dynamique et ses principaux axes sont diversifiés tant que les objets scientifiques, ce courant est associé à de nombreux concepts selon IJAMRISS et la littérature comporte une batterie de concepts se rapportant à la conception contextuelle : l'accompagnement entrepreneurial ; l'écosystème entrepreneurial ; l'économie entrepreneuriale, l'université entrepreneuriale ; le développement local ; la politique entrepreneuriale ; l'apprentissage entrepreneuriale, le climat d'affaire ; l'attractivité territoriale ; la culture entrepreneuriale ; la finance entrepreneuriale ; ou encore la sociologie entrepreneuriale...

Aujourd'hui la présence des variables extrinsèques associées à l'entrepreneuriat est nécessaire pour faciliter la compréhension pour le créateur d'entreprise, cela ne signifie pas une recherche d'explication de ses actions mais plutôt une attention portée sur des opportunités et des apports qui consolident son activité. Le volet contextuel permet de produire des directives et des constats nécessaires pour les chercheurs ; les citoyens ; les décideurs et les entrepreneurs. Actuellement l'interaction entre le réseau de groupes humains et d'institutions et de sous-systèmes et de phénomènes créant l'entrepreneur et l'entreprise et la démarche entrepreneuriale dans le cadre du contexte entrepreneurial.

Ce contexte dans sa totalité est accentué par une forte asymétrie d'information, une incertitude au niveau des relations ; une hypothèse de risque extrêmement importante , une exigence temporelle et un engagement personnel à la plus extrême des états , la fragilité qui domine pendant le processus entrepreneuriale nécessite l'introduction et la mise en place des rapports interpersonnels et inter organisationnels basés sur , toutes les actions envisagées et réalisées par l'entrepreneur créent une interaction du projet entrepreneurial avec le contexte car l'accès aux différents marchés est lié au degré d'intégration et d'implication de l'entrepreneur dans son contexte .

De nombreuses recherches ont été développées pour mettre l'accent sur le concept de capital social pour éclaircir le succès de quelques processus économiques. Certains auteurs utilisent des concepts tels que la confiance, les réseaux sociaux, les facteurs micro et macro (famille, institution). RD Putnam, R. Leonardi et RY Nanetti (1993) estiment qu'il est lié aux spécificités de l'organisation telles que les réseaux, les normes et la confiance. Généralement, les liens sociaux et personnels

qu'un individu constitue durant tout sa vie sont très utiles car elles donnent accès à divers intérêts et bénéfiques.

## 1.2. Vers une sociologie de l'entrepreneur

Au cours de ces dernières années l'interaction sociale est favorisée dans le champ de l'entrepreneuriat en effet l'entrepreneur est un acteur encastré dans de nombreux circuits relationnels avant pendant et après l'action entrepreneuriale, et la caractérisation du volet sociologique de l'entrepreneuriat présente dans ce cadre une conformité logique aux philosophies et aux constats empiriques développés précédemment : la démarche sociologique est parmi les volets les plus pertinents et les plus adéquats pour dissocier et analyser l'entrepreneuriat, c'est la raison pour laquelle de nombreux axes de recherche en sociologie traitent la création d'entreprise non plus comme une thématique reconstruite et ajustée mais plutôt qu'un sujet scientifique de base sociologique et qui peut présenter par son approche multidimensionnelle des rapports solides avec d'autres disciplines.

Les bases de la sociologie entrepreneuriale s'inscrivent sous un fondement théorique très diversifié qui intègre notamment la sociologie des organisations ; la sociologie de travail ; la psychologie sociale ; la sociologie du chômage ; la sociologie d'entreprise et la sociologie des réseaux sociaux : - Le volet de l'entrepreneuriat est axe collectif ou communautaire ;

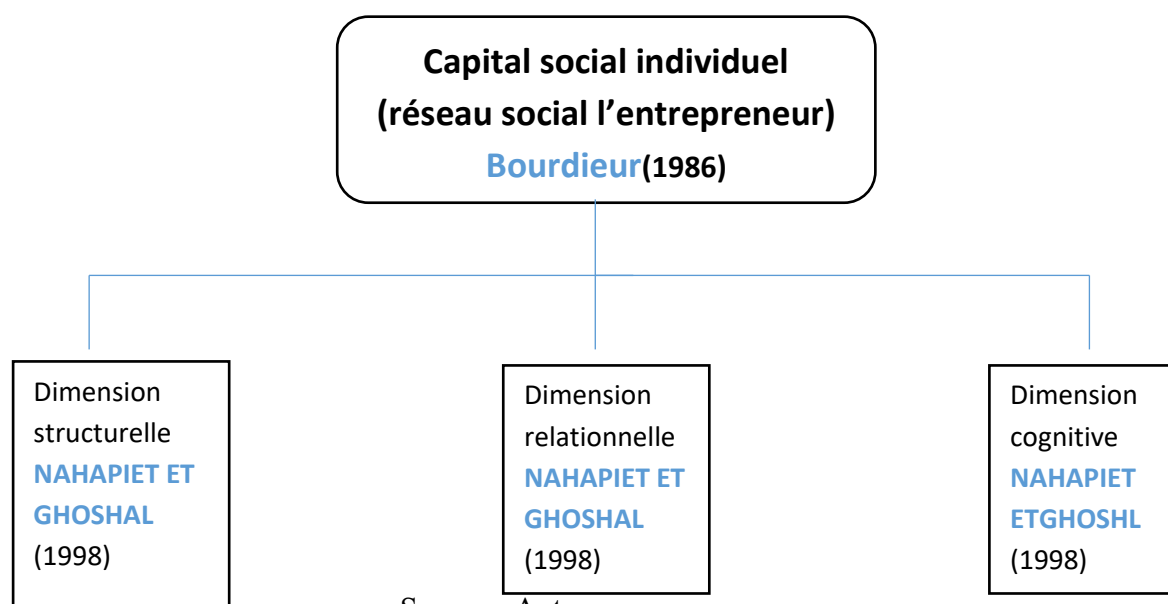
L'environnement entrepreneurial constitue la zone de socialisation où l'entrepreneur est impacté par des déterminants et des finalités sociaux et sociétaux, en d'autres termes l'activité entrepreneuriale est considérée comme une activité qui intègre l'aspect collective. L'action entrepreneuriale est appréhendée comme une activité imbriquée dans la société.

L'interaction entre le volet social et l'entrepreneuriat ne constitue pas une nouvelle doctrine, ses bases historiques sont présentées comme suit : premièrement l'apport de M. Weber concernant la justification de l'industrialisation et de l'action entrepreneuriale en se basant sur la culture, alors que dans un autre esprit capitaliste A. Smith a mis en évidence le rôle de l'entrepreneur et son besoin d'accumulation du capital qui nécessite des rapports sociaux avec les prêteurs, dans une autre vision la pensée révolutionnaire de Marx soutient la thèse de la hiérarchie des liens et des classes et déclare que l'activité économique des entrepreneurs est accompagnée par la structure sociales, dans un autre courant les travaux de Granovetter optent pour ce sens en se basant sur le concept d'encastrement social en nécessitant sur le soutien apporté des relations sociales au faveur des relations économiques.

La théorie sociologique est basée sur l'impact de la culture ; les liens et l'approche sociales sur les différents étapes de l'action entrepreneurial, l'aspect social se manifeste sur la l'activité professionnelle de l'entrepreneur qui se met devant une menace sociale car l'acte d'entreprendre mène absolument à un nouveau positionnement social, pourtant il est compressible d'assiéger la problématique de l'impact de la sociologie sur le fonctionnement des paramètres sociaux, cependant l'entrepreneur constitue un acteur qui produit et transforme son environnement créant des modifications sur les structures sociaux, certainement la croissance économique est dû principalement à valorisation des spécificités entrepreneuriales chez les entrepreneurs et l'accentuation de la cohésion sociale , cependant le responsable de l'action entrepreneurial ne reçoit pas uniquement les pressions de son société toutefois il tire des profits de sa position et de son environnement et mettre en place des plans stratégiques qui poussent à la croissance de son entreprise .

Toutes les dimensions susmentionnées sont interconnectées et s'influencent mutuellement, mais la dimension structurelle est la plus fondamentale, car les aspects cognitifs et relationnels opèrent et fonctionnent à travers et au sein de la structure du capital social. Les normes de comportement et les valeurs sont diffusées par le biais des relations interpersonnelles, la connaissance révèle ses effets positifs à travers les modèles de relations qui émergent entre les personnes. C'est pourquoi nous nous intéressons particulièrement à la composante structurelle du capital social, qui fait référence aux caractéristiques et à l'impact du réseau social sur les performances d'un individu. Dans la section suivante, le concept de réseau social et son utilisation dans l'esprit d'entreprise seront explorés.

**Figure : Synthèse et positionnement théorique de notre recherche**



Source : Auteur

## Conclusion

Depuis les dernières décennies, l'étude du rôle du capital social chez les entrepreneurs est devenue une voie de recherche importante dans le domaine de l'entrepreneuriat (Geindre, Dussuc, 2012). En effet, le capital social est souvent utilisé pour expliquer le succès du processus entrepreneurial. Les premiers travaux explorant la relation entre l'entrepreneuriat et le capital social ont été réalisés par Granovetter (1973). Il a défini le capital social comme un ensemble de relations sociales intégrées dans les réseaux des individus, fournissant ainsi aux futurs entrepreneurs des ressources complémentaires pour mener à bien leurs projets entrepreneuriaux. Granovetter a démontré comment les entrepreneurs font appel à divers contacts et ressources tout au long des différentes étapes de la création d'entreprise. Par la suite, les partisans de la théorie du capital social entrepreneurial ont abouti à un consensus général parmi les chercheurs selon lequel le réseau relationnel de l'entrepreneur joue un rôle significatif, affectant plusieurs aspects du processus de création. Ce réseau constitue un ensemble de canaux par lesquels circulent les informations, les connaissances et les ressources. Il représente un stimulant important pour les entrepreneurs en herbe (Mueller, 2006). En outre, il favorise l'avancement du processus entrepreneurial (Davidson et Honig, 2003). Cette théorie repose sur l'idée que les relations sociales de l'entrepreneur peuvent fournir des ressources et des informations précieuses tout au long du processus de création. Il permet aux entrepreneurs d'accéder à des ressources et à des opportunités exclusives (Verstraete et Saporta, 2006). Ainsi, l'entrepreneur est considéré comme un acteur économique socialisé, ses décisions et ses actions étant largement influencées par son environnement social et économique (Boutillier, Uzinidis, 1995, 1999, 2003, 2006).

En se référant à Bourdieu (1992), Coleman (1988) et Lin (1995), Burt considère le capital social comme une valeur ajoutée découlant des relations avec d'autres acteurs, affirmant que les avantages du capital social sont procurés par la position d'un individu dans la structure de son réseau social (Burt, 1995). Boutillier et Uzunidis (1999) affirment que le capital social est au cœur des dynamiques entrepreneuriales, le définissant comme « la capacité d'un entrepreneur à identifier et évaluer tous les paramètres susceptibles d'influencer le succès de l'aventure entrepreneuriale ». Ainsi, l'idée fondamentale du concept de capital social réside dans le fait que les relations personnelles peuvent être une source de ressources et de soutien. (Coleman, 1990).

À partir des conceptions précédemment exposées, il apparaît que le capital social exerce un effet à deux niveaux. Tout d'abord, au niveau collectif, le capital social peut fournir un environnement propice à l'entrepreneuriat. Au niveau individuel, il est considéré comme une ressource en raison de l'utilité qu'il procure.

---

## BIBLIOGRAPHIE

Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Actes de la recherche en sciences sociales 31(1980).

Bourdieu, Pierre. (1986). Formes du capital, dans John G. Richardson (éd.), Manuel de théorie et de recherche pour la sociologie de l'éducation. Greenwood, New York.

Portes, A. (1998). Le capital social: ses origines et ses applications en sociologie moderne. Revue annuelle de sociologie, vol 24, 1-24

Burt Ronald S. (1995). Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. Revue française de sociologie, 36-4. Analyses de réseaux et structures relationnelles. Etudes réunies et présentées par Emmanuel Lazega, sous la direction d'Emmanuel Lazega. pp. 599-628.

Carles Boix and Daniel N. Posner Making Social Capital Work (1996). A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. The Weatherhead.

Cécile Perret. (2011). Capital social et développement territorial. Institut de Recherche en Gestion et en Economie - USMB Université de Savoie Université de Chambéry - Université Savoie Mont Blanc.

Borges, C., &Filion, L. J. (2012). Le développement du capital social entrepreneurial des créateurs d'entreprises technologiques issus d'un essaimage universitaire.

Ferragina, E. (2012). Social Capital in Europe: A Comparative Regional Analysis. Chelte ham: Edward Elgar.

Pierre canisius kamanzi. (2006). Influence du capital humain et du capital social sur les caractéristiques de l'emploi chez les diplômés postsecondaires au canada. Faculté des études supérieures de l'Université Laval dans le cadre du programme de doctorat en Administration et politique scolaires pour l'obtention du grade de philosophiae doctor (Ph.D).

Anderson, A., Park, J., & Jack, S. (2007). Entrepreneurial social capital conceptualizing social capital in new high-tech firms. International Small Business Journal.

Hobfoll, S.E. (2002). Social and psychologicalresources and adaptation. Review of General Psychology,

-Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. Academy of management review, 27(1), 17-40.

- Adler, P.S. et Kwon, S.W. (2002). Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40/ Westlund, H. et Bolton, R. (2003). Local social capital and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 21(2), 77-113/ Bamford, C.E., Bruton,
- Plociniczak, S. (2003). La construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs: L'exemple de l'arrondissement Lensois. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 3(3), 441-476.
- Burt, R. S. (1995). Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. *Revue française de sociologie*,
- Aldrich H. et Zimmer C. (1986). Entrepreneurship through social networks, in Donald Sexton and R. Smilor (Eds), *The Art and Science of Entrepreneurship*, New York, Ballinger.
- Luthans, F., & Youssef-Morgan, C.M. (2017). Psychological capital: An evidencebased positive approach. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*,
- De Hoe, R., & Janssen, F. (2016). Le capital psychologique permet-il d'apprendre et de rebondir face à un échec entrepreneurial? *Management International* ;
- Karatepe, O.M., & Karadas, G. (2015). Do psychological capital and work engagement foster frontline employees' satisfaction? A study in the hotel industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*,
- Roche, M., Haar, J.M., & Luthans, F. (2014). The role of mindfulness and psychological capital on the well-being of leaders. *Journal of Occupational Health Psychology*;
- El Bekkaye, T. (2021). Capital social et innovation sociale : quel lien ?. *Revue Internationale Des Sciences De Gestion* , 4 (1). Extrait de <https://www.revue-isg.com/index.php/home/article/view/566> Ellison, N.B., Steinfield, C. and Lampe, C., 2007. The benefits of Facebook "friends:" Social capital and college students' use of online social network sites. *Journal of Computer-Mediated Communication*.