La conversation sur les notions de capital social et de réseau : à la recherche d'une « canne blanche » [1]

Montes Juan Carlos, étudiant PhD
Faculté des Sciences de l'Administration, Université du Québec à Montréal
10855 Péloquin, Montréal, Qc., Canada, H2C 2K7
Tel : (514) 388-4527
montes_joya.juan_carlos@courrier.uqam.ca

Pronovost Stéphane, étudiant PhD
École des Hautes Études Commerciales, Montréal
380 D'Avaugour, Boucherville, Qc., Canada, J4B 1A3
Tel : (450) 449-9960
stephane.pronovost@hec.ca

Résumé
Cette recherche présente une analyse de la littérature traitant des notions de capital social et de réseau. L'intérêt récent à l'égard de ces notions s'est traduit par un volume grandissant d'articles scientifiques rendant difficile la compréhension et le suivi de ce que Huff (1999) et d'autres appelleraient la « conversation ».
Nous avons identifié et étudié un ensemble de 70 articles publiés dans 12 revues savantes du domaine des sciences de la gestion, ce qui nous a permis de constater dans deux conversations centrales avec 22 articles représentatifs, que la relation entre le capital social et le réseau est prioritairement utilisée comme causale de l'un sur l'autre et en sens inverse. Ils sont contenu et contenant ou se complètent, évoluent ensemble et parfois s'opposent, mais ils ne sont pas des termes équivalents. Ils répondent à différentes questions de recherche et donc prennent des significations diverses. Leur définition comporte de la confusion, compte tenu des diverses utilisations et objets d'étude du capital social - valeur que les individus peuvent en tirer ou une caractéristique du milieu - et des différentes représentations ou sujets de référence du réseau - un outil d'analyse ou une forme de gouvernance. Ils sont utilisés aussi pour expliquer des phénomènes très divers, allants de la migration, l'entrepreneuriat, l'innovation, la stratégie, la recherche d'emploi, la migration, la structure sociale, les avantages concurrentiels, les alliances, le constructivisme ou les connaissances.
Sur le plan méthodologique, nous avons décidé de construire graphiquement des représentations des conversations, ayant considéré les thèmes des articles centraux comme déclencheurs de chaque conversation, pour ensuite associer les autres travaux qui ont contribué à la recherche et fait avancer les connaissances. La mention faite aux autres auteurs qui rentrent dans chaque

[1] . Nous tenons à remercier de façon particulière le professeur Pierre Cossette de l'UQAM et Pierre-André Julien de l'UQTR et deux évaluateurs pour leurs précieux commentaires.

conversation implique un lien cognitif, représenté par une flèche, en partant de celui qui influence le travail de l'autre. De cette façon, nous avons vu apparaitre le réseau de concepts reliés autour de sujets précis. Pour faire la synthèse de toutes ces conversations, nous avons utilisé une méthode de catégorisation inductive qui montre bien les diverses façons d'association entre les termes capital social et réseau.
Nous concluons par le choix et l'association de ces deux concepts qu'il est possible au chercheur de prendre une posture et un appareillage qui lui permettent d'analyser et de placer les données dans un cadre explicatif afin de les utiliser de façon complémentaire et équilibrée pour expliquer des phénomènes que leur complexité renferme. Cependant, l'ambigüité existante peut nuire aux conversations, il faut avoir clarté dans le choix par rapport à la conversation dans laquelle le chercheur veut y participer.

Mots clés : réseau, capital social, conversation.

1. INTRODUCTION

L'intérêt envers les notions de capital social et de réseau en sciences sociales a connu ces dernières années un essor considérable (Adler et Kwon, 2002; Borgatti et Foster, 2003). Il s'agit en effet de notions de plus en plus utilisées dans une variété de disciplines (sociologie, gestion, économie, sciences politiques, anthropologie, etc.) dans l'étude de leurs problématiques respectives ainsi que de manière interdisciplinaire. Le capital social désigne la facilitation de l'interaction entre individus (Anderson et Jack, 2002; Julien, 2005) au sein du réseau alors que la notion de réseau est une perspective servant de métaphore pour désigner un outil analytique ou une forme de gouvernance (Walter W. Powell et Smith-Doerr, 1994). Bourdieu (1986) ainsi que Burt (1997b; 2000) considèrent que ces deux notions inter reliées deviennent centrales dans l'étude des organisations.

Le nombre grandissant d'articles scientifiques mobilisant ces notions en gestion a fait émerger le besoin de synthétiser la littérature. Adler et Kwon (2002) se sont attaqués à cette tâche et ont développé un cadre conceptuel identifiant les sources, les bénéfices, les risques et les contingences du capital social. Ils ont mis en évidence l'importance de la notion de capital social comme facteur explicatif du succès des acteurs en lien avec une variété de sujets, dont l'avancement professionnel, la capacité à trouver un emploi, le partage de ressources entre unités d'affaires, l'innovation de produits et le renforcement des relations auprès de fournisseurs. De leur côté, Borgatti et Foster (2003) considèrent que la notion de capital social constitue l'élément qui a redynamisé la recherche et dont la croissance d'articles publiés qui l'utilisent dans l'étude du réseau est remarquable. Ils ont fait comprendre que le capital social constitue la valeur des liens (p.993) dans le réseau. Ibarra, Kildurf et Tsai (2005) ont ajouté que la perspective de réseau permet de réconcilier le dilemme entre capital social individuel et collectif. Tout comme Adler et Kwon, Borgatti et Foster ont mis en évidence la mobilisation par les chercheurs de la notion de capital social comme facteur explicatif d'une variété de concepts importants dans l'étude des organisations tels que: le pouvoir, le leadership, la mobilité, l'employabilité, la créativité, l'entrepreneuriat et la performance des équipes. Finalement, Brass, Galaskiewicz, Greve et Tsai (2004), ont regardé les causes et les conséquences du réseau au niveau d'analyse inter personnel, inter unité et inter organisationnel pour conclure qu'après un quart de siècle de recherches, l'agenda évolue en passant des absolus aux échanges (*tradeoffs*), de statique à dynamique, de

niveau d'analyse simple aux analyses aux effets croisés entre niveaux, et des relations simples et binaires à la force et le contenu des relations multiples.

Ces synthèses de la littérature sont éclairantes, à la fois parce qu'elles proposent un cadre conceptuel intégrateur et parce qu'elles aident à comprendre l'inventaire de résultats de recherche dans les études sur le réseau ou dans celles sur le capital social. Elles ne situent cependant pas les contributions dans le fil de la conversation sur les deux notions simultanément, tout en acceptant que ces deux notions soient généralement assemblées à divers égards. Certains reconnaissent que le capital social est la valeur des liens (Borgatti et Foster, 2003) (emphase sur la dimension relationnelle), dans l'avancement de carrières, l'obtention du pouvoir et des ressources, et dans la mobilité sociale (Brass *et al.*, 2004), Ibarra, Kilduff et Tsai (2005) trouvent que les dilemmes de la recherche entre le capital social individuel et le collectif sont réconciliés grâce à la recherche sur la notion de réseau (dimension structurelle). De façon complémentaire, Adler et Kwon (2002) se concentrent sur la notion de capital social et dégagent l'ensemble de sujets d'analyse dans les arènes d'intérêt central de la recherche du capital social (dimension cognitive). Pour eux, la source du capital social repose dans la structure sociale dans laquelle l'acteur se situe, c'est-à-dire, dans son réseau social. Autrement dit, il semble bien que les trois dimensions, relationnelle, structurelle et cognitive soient dominantes dans chacune de ces révisions de littérature, aucune ayant superposé ou accepté de les utiliser de manière à ce que l'assemblage et mobilisation parallèle de ces deux notions, réseau et capital social, dans l'agenda de recherche, soit consciente pour en dégager tout son potentiel explicatif concernant le développement individuel, organisationnel et social afin de comprendre de manière intégrale et systémique les multiples phénomènes de l'organisation.

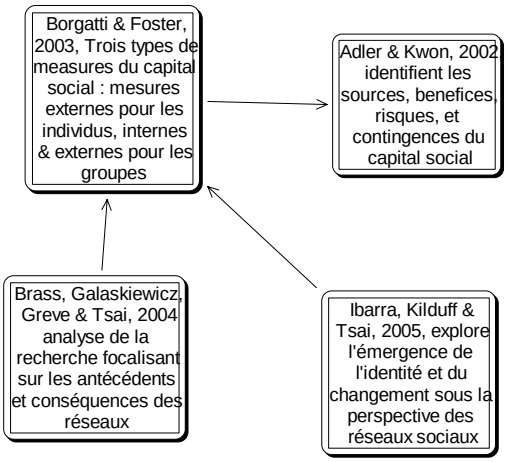
En mobilisant la notion de conversation que nous propose Huff (1999) et en s'inspirant des analyses de la littérature comme celles effectuées par Walsh (1995) et Cossette (2000), cette recherche a pour objectif d'identifier et de caractériser les conversations centrales, leurs tendances dans la recherche des sources ou des causes, des conséquences ou effets et des types ou représentations concernant les notions de capital social et de réseau. Aveuglés devant cette apparence de divergence, de fragmentation et de conversations entremêlées, nous proposons une typologie de phases de la conversation qui constituera une « canne blanche » conceptuelle remédiant à cette situation. Cette recherche permettra en outre d'effectuer un survol permettant

d'identifier les fondements, les origines de cette conversation, les principaux acteurs (disciplines, auteurs, pays d'origine, revues) ainsi que les types de conversation par phases et par objets.

Dans cet article, nous apporterons d'abord quelques précisions sur les notions de conversation, de capital social, de réseau et des associations faites entre ces deux concepts depuis leurs origines. L'ambigüité dans la définition de ces deux concepts est présente depuis les questions de recherche auxquelles ils répondent et nous voulons questionner la littérature récente (2000-2005) afin d'expliquer comment ils sont intégrés par les chercheurs. Pour cela, nous présenterons ensuite le cadre opératoire retenu permettant de choisir et classifier les articles pertinents ainsi que leur typologie de conversation qui émerge de leur cadre conceptuel. Nous explicitons la façon dont nous avons procédé pour constituer un ensemble de 70 articles, pour identifier les articles centraux dans la conversation et pour schématiser les conversations. Enfin, ces conversations sont examinées et de manière inductive nous faisons lumière sur la relation entre les deux termes avant d'être discutés dans la dernière partie de cet article.

2. LA NOTION DE CONVERSATION

Figure 1 : Conversation sur les Analyses de la Littérature



Anne S. Huff (1999) a mis de l'avant l'idée que l'écriture d'articles scientifiques pouvait être envisagée comme une conversation enracinée dans l'échange d'idées et la création de nouvelles connaissances. Elle reconnait que ce terme inclusif peut couvrir différentes formes d'interactions entre chercheurs allant au-delà de l'écriture de livres et d'articles. Elle précise cependant que la forme écrite, de par son caractère définitif et formel, demeure le mode de communication privilégié lorsqu'il s'agit d'influencer les pairs et, ainsi, entretenir la conversation. Dans le cadre de notre recherche, nous mobilisons ici cette notion de conversation pour désigner un ensemble de liens entre 70 articles autour de thèmes communs ou d'objets précis. Nous avons donc tout d'abord identifié un ensemble de thèmes centraux concernant l'organisation et qui sont traités dans des articles et par

des auteurs incontournables qui ont reçu une énorme attention des chercheurs selon le nombre de citations qu'ils ont captée. Pour chacun des 70 articles à l'étude, nous avons repéré les principaux interlocuteurs (articles) visés dans leur introduction, le cadre théorique et la discussion, pour ensuite représenter les liens et références dans une figure sous forme de réseau de concepts et d'auteurs liés entre eux, donc sous la forme de conversation. Nous avons rédigé ce texte dans l'optique où nous proposons de converser avec les chercheurs ayant eux aussi analysé cette littérature. Ainsi, les façons d'analyser la littérature et les résultats obtenus constituent un objet de conversation en soi, ce qui nous permet de placer sur une figure les articles (un carré), le sujet central traité, les auteurs et l'année de publication, puis les liens parmi les articles qui reconnaissent les idées des autres lors de son élaboration. Ceci constitue la conversation d'ordre épistémologique à laquelle nous participons. Nous présentons ce diagramme dans la figure 1. La prochaine section précise les vastes notions de capital social et de réseau.

3. NOTIONS DE CAPITAL SOCIAL ET DE RÉSEAU: VOYAGE AUX SOURCES

Les termes capital social et réseau furent utilisés en recherche initialement en tant que métaphores. Les examens de la littérature sur le capital social signalent Jane Jacobs (1961) et le travail de l'économiste Glenn Loury (1977) comme étant à l'origine de la définition du concept moderne, dont les analyses sont concernées principalement avec la signification des relations en tant que ressource pour l'action sociale (Nahapiet et Ghoshal, 1998, p. 242). Par ailleurs, celles sur le réseau ont émergé des études sur la structure des communautés et les relations de pouvoir, dont leur première utilisation du concept dans un contexte théorique provient de Radcliffe-Brown en 1952 (Noble, 1973) ayant donc concentré leur regard sur l'unité d'analyse qu'est le réseau, par opposition aux individus et organisations isolés (Aldrich et Whetten, 1981). Les études sur le réseau, sont des abstractions faites par le chercheur sur le comportement observé afin d'avoir différents types de compréhension et d'explication (Mitchell, 1973, p. 20). Cependant, cette connotation de métaphore évolue vers celle de mécanisme dans la mesure qu'elle intègre des modèles et des méthodes disponibles au chercheur du comportement organisationnel (Aldrich et Whetten, 1981; Burt, 2000). D'ailleurs, il ne faut pas oublier que le travail de Granovetter a été influencé par celui de Harrison White (1970) à l'Université de Harvard sur la recherche d'emplois et que Burt (1995) signale sa théorie des discontinuités structurelles comme étant un pont entre la théorie néoclassique de la firme, (Coase, 1952), la théorie de la dépendance des

ressources (Pfeffer et Salancik, 1978) et la théorie des coûts de transactions (Williamson, 1985) (dans Burt, 1995, p. 3).

Voir l'intérieur ou l'extérieur de l'organisation comme un réseau est une tendance croissante en recherche (Walter W. Powell et Smith-Doerr, 1994; Nahapiet et Ghoshal, 1998) car comme Roethlisberger (1977), ils considèrent que l'organisation est un phénomène qui nous échappe, (*elusive phenomena*) pour lequel il sera difficile de trouver une théorie définitive. Cependant, nous pouvons viser au développement d'un schéma conceptuel servant de perspective et d'outil, donc de *canne blanche* (*walking stick* - p.68) et d'instrument d'investigation dans l'étude des organisations. La métaphore de Roethlisberger nous convie à suivre la démarche à l'aide de cette « canne blanche » conceptuelle pour définir, synthétiser et utiliser les notions de capital social et de réseau. Regardons leur épistémologie séparément.

3.1. LA NOTION DE CAPITAL SOCIAL

Le capital social est une notion relativement récente dans la littérature scientifique en gestion. Cette notion est considérée comme en phase de construction, comme en témoigne le titre de l'article d'Adler et Kwon (2002) au sujet du capital social : *« A prospect for a new concept »*. Dans le cadre de ce travail, nous présenterons quelques définitions qui apparaissent marquantes dans la conversation en gestion.

En sociologie, Bourdieu (1986, p. 249) et Coleman (1988, p. S 98) proposent des définitions qui semblent des incontournables et qui se situent sur des registres assez différents. Bourdieu considère le capital social comme 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. Coleman voit plutôt le capital social comme une structure sociale facilitant les actions des individus permettant d'atteindre des objectifs communs des individus. Putnam (1995, p. 67) se joint à cette idée de facilitation lorsqu'il propose que le capital social sont des traits de l'organisation sociale tels que les réseaux, les normes et la confiance qui facilitent la coordination et la coopération pour le bénéfice commun. De leur côté, Adler et Kwon (2002) ont répertorié et analysé une vingtaine de définitions, avant de proposer une définition, selon eux, réconciliatrice qui stipule que le capital social

> *« constitue la bienveillance disponible aux individus et aux groupes. Son origine provient de la structure et le contenu des relations sociales des acteurs. Son effet se manifeste sous forme d'information, d'influence et de solidarité disponibles à l'acteur » (p.23).*

Lin (1999) développe le troisième élément par sa division entre certification sociale et renforcement de l'identité et de la reconnaissance. Le capital social est constitué, selon Lin (1999, p. 28) *« des ressources encastrées dans un réseau social, […] d'ailleurs le capital social représente les actifs disponibles dans le réseau »*. Autrement dit, la littérature récente définit le capital social de différentes façons y compris comme structure (Coleman, 1988), ressource (Bourdieu, 1986; Putnam, 1995), culture de confiance, capacité (Portes, 1998) ou actif au sein d'un réseau (Lin, 1999). Sa fonction en tant que facilitateur dans le domaine de la gestion demeure sous-jacente dans la plupart de ces définitions, ce qui la rend plus opérationnelle, ce pour quoi nous trouvons comme Burt (2000) que les concepts de facilitation et d'avantage (si on se concentre sur les effets du capital social) rendent un service plus pertinent en gestion que celui de bienveillance (en référence à des sujets tels qu'innovation, entrepreneuriat, internationalisation, etc.).

3.2. LA NOTION DE RÉSEAU

D'après la définition du dictionnaire Larousse, le réseau est défini à partir de

> *l'image d'un fond de dentelle à mailles géométriques, par un ensemble de fleuves et de leurs affluents, par des dispositions régulières d'atomes au sein d'un cristal, un ensemble de voies ferrées ou une maille de pêche.*

Dans ce cas, le concept de réseau représente des phénomènes spécifiques et tangibles. Un réseau d'ordinateurs constitue aussi une bonne représentation moderne de cette notion. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'organisations, d'unités, de ressources ou d'individus, cette image devient complexe et ambigüe. La définition proposée entre autres par Brass et *al.* (2004) stipule de manière synthétique (p.798) qu'*« un réseau est un ensemble de nœuds (individus, unités ou organisations) reliés par un ensemble de liens qui représente des relations ou le manque de relation entre les nœuds »*. D'ailleurs, pour Dubini et Aldrich (1991, p. 305) les réseaux sont l'ensemble configuré (*patterned*) de relations entre individus, groupes et organisations. Les types de relations ou liens entre les nœuds sont définis comme quelque chose entre le marché ouvert et les hiérarchies intégrées verticalement (Williamson, 1985; Thorelli, 1986; W. W. Powell, 1990).

Mark Granovetter (1985) les définit comme étant « *des relations personnelles concrètes et des structures qui génèrent de la confiance et découragent la malfaisance* » (p.490). Cependant, Bourdieu (1986) propose comme acteurs non seulement les individus, mais aussi les ressources actuelles ou virtuelles qu'ils sont capables de mobiliser, en faisant l'association avec la notion de capital social. Ainsi, le capital social et le réseau font référence aux individus, aux organisations, aux arrangements inter organisationnels et aux sociétés (Tsai et Ghoshal, 1998).

Powell et Smith-Doerr (1994) analysent les réseaux selon deux perspectives, une en tant qu'outil d'analyse (un lubrifiant pour parvenir à avoir les choses faites) et autre en tant que forme de gouvernance (une colle qui pourvoit l'ordre et la signification à la vie sociale). Faisant référence à leur contenu, Julien (2005) propose que les types de réseaux socioéconomiques soient divisés en réseaux personnels, d'affaires et d'information. Burt (2000) propose trois modèles de réseaux, de contagion (basé sur une forme d'isomorphisme), importance (basée sur le prestige) et portée (fermeture et courtage, ce qui correspond aux liens forts et faibles (Granovetter, 1973)). Donc, Burt insiste que plus qu'un outil le réseau est un mécanisme qui sert d'appui au capital social en tant que source davantage concurrentielle. De même, Dubini et Aldrich (1991) proposent les réseaux comme moyens de réduction de l'incertitude (corresponds au concept de fermeture et de liens forts) et comme moyen pour accroitre le champ d'action (corresponds au courtage entre discontinuités structurelles). L'association entre les deux concepts est l'objet du chapitre suivant.

3.3. LE CAPITAL SOCIAL ET LE RESEAU

Burt (2000) propose que le réseau est la structure du capital social, tandis que Bourdieu (1986) et Coleman (1988) conçoivent le capital social à l'intérieur des réseaux de relations d'échange durables, et pour Portes (1998) c´est la capacité des acteurs à s'assurer des bénéfices grâce à son appartenance aux réseaux sociaux. Autrement dit, le capital social est encastré, disponible par et dérivé des réseaux (Nahapiet et Ghoshal, 1998). La proposition fondamentale de la théorie du capital social c'est que les liens du réseau pourvoient l'accès aux ressources et à l'information (Liao et Welsch, 2005). Ces auteurs tiennent tous pour acquis que les deux notions sont enchevêtrées sans regarder en détail comment cela peut être important et utile en recherche.

Borgatti, Jones et Everett (1998) ont trouvé que la notion de capital social était utilisée de deux façons; ceux qui utilisent celle de Putnam (1995) pour qui le capital social est une qualité des groupes (régit par la loi, intégration sociale, confiance) et ceux qui utilisent la conception de Burt

(1992), pour qui le capital social est la valeur qu'un individu peut tirer de ses relations sociales. Autrement dit, nous avons deux niveaux de facilitation. Cette valeur est créée et émerge dans le lieu de rencontre des relations entre les parties prenantes (Gottschalk et Terje Karlsen, 2005). Les deux approches diffèrent en particulier par leurs conséquences, car elles expriment l'utilisation du capital social dans le réseau dont le bénéfice sera accru pour l'individu ou pour les groupes. Ainsi, lorsqu'il s'agit des études sur l'organisation, nous constatons que ces deux notions, capital social et réseau, deviennent à ce point associées et imbriquées qu'il est recommandable au chercheur de les traiter avec prudence et clarté sur leur relation.

C'est ainsi que par exemple, Tsai et Ghoshal (1998) font la liaison entre les trois dimensions du capital social et leur interaction afin de créer valeur par l'innovation à l'intérieur d'une organisation. D'ailleurs, ils ont aussi renforcé l'importance de la théorie des réseaux à partir des méthodes proposées par Freeman (1977) pour faire avancer la compréhension du phénomène organisationnel (p.474) par l'association entre les différentes dimensions du capital social (confiance, fidélité, vision partagée, etc.) et l'utilisation des outils de topographie (sociomatrices des interactions formelles et informelles) sur le réseau, en liaison avec l'analyse statistique conventionnelle. De même ont fait Rodan et Galonic (2004) avec des mesures de la structure du réseau en la mettant en relation avec la distribution et variété (hétérogénéité) des connaissances entre acteurs afin d'expliquer la performance de la gestion. Selon eux, la création de valeur implique l´échange de connaissances entre acteurs organisationnels, d'où l'influence de la structure du réseau et de son contenu dans ce processus. Il y a donc de clairs indices sur l'importance d'intégrer les deux concepts dans la recherche de manière plus consciente concernant la définition de la relation entre le capital social et le réseau.

Si nous procédons maintenant par exclusion, une étude qui utilise seulement les aspects structurels du réseau, par exemple la centralité, la fermeture ou les discontinuités entre les acteurs dans un réseau, délaisse les facteurs liés au contenu, c'est-à-dire, les caractéristiques des nœuds et/ou la nature qualitative des relations (Rodan et Galunic, 2004, p. 543), de telle façon qu'elle néglige les variables liées aux connaissances, normes, confiance ou aux ressources. Autrement dit, ces analyses risquent de laisser une grande proportion de la variance sans explication. D'autre part, les analyses qui focalisent uniquement sur le capital social, manquent du fait que leur position à l'intérieur d'un système de relations leur permet d'expliquer en grande partie les bénéfices émanant du capital social encastré dans le réseau (Granovetter, 1985, p. 490). À titre

d'exemple, la position structurelle d'un entrepreneur dans un réseau est une source d'avantages dans son entreprise, mais cela ne suffit pas pour avoir un impact sur le processus de création de l'entreprise (Liao et Welsch, 2005).

Ces relations que nous venons de passer en revue semblent partager l'idée que l'utilisation simultanée des concepts de capital social et de réseau est incontournable. C'est pourquoi, nous allons procéder maintenant à identifier un échantillon d'articles dans les revues savantes qui utilisent les deux concepts, nous allons composer en suite des conversations pour en dégager comment les chercheurs les associent et quels arguments ils utilisent pour justifier leur application simultanée.

4. CADRE OPÉRATOIRE

Le choix d'un échantillon qui soit représentatif de la recherche est une tâche délicate qui doit être faite de façon parcimonieuse afin de tirer une image fidèle et représentative des opinions des chercheurs. Nous avons fait nos requêtes à l'aide de la banque de données de Thompson *« ISI Web of Knowledge »*, jusqu'en décembre 31, 2005. Cette base de données contient une sélection et indexation d'articles scientifiques publiés dans les revues avec arbitrage fourni par le *«Science Citation Index Expanded, Social Sciences Citation Index and Arts and Humanities Citation Index»*. Les articles ciblés dans le cadre de cette recherche ont été identifiés en utilisant les mots clés anglophones suivants : *social capital* et *network* ([2])*. L'intersection entre ces deux mots clés a permis de répertorier 499 articles dans toutes les revues des sciences sociales de cette base de données depuis 1989. Les revues avec arbitrage associées au domaine de la gestion ayant publié au moins trois articles sur le sujet ont été retenues (puisque nous nous intéressons aux conversations), ce qui nous a permis de constituer un ensemble de 70 articles. Le tableau suivant expose la procédure à suivre pour retrouver ces 70 articles en question.

[2] . Une étoile (*) dans le moteur de recherche veut dire qu'il s'agit de tout mot ayant comme racine principale «n*etwork*», ce qui permet de capturer aussi des mots tels que «*networking*», «*networks*», «*networked*».

Tableau 1 : Procédure de recherche

#	Nombre articles	*DocType=All document types; Language=All languages; Database=SSCI; Timespan=1989-2005*
5	70	#3 AND #2 AND #1 (intersection entre Réseaux, Capital Social et les journaux choisis)
4	13,991	SO=(Strategic Management Journal OR Organization Science OR Academy of Management Journal OR Academy of Management Review OR Journal of Business Venturing OR Technovation OR International Journal of Technology Management OR Social Networks OR Journal of Business Ethics OR Administrative Science Quarterly OR Entrepreneurship Theory and Practice OR American Journal of Sociology)
3	499	#2 AND #1
2	35,442	TS=NETWORK*
1	1,888	TS=(SOCIAL CAPITAL)

Les 499 articles (l'univers des écrits) sont classés de manière à comprendre leur origine géographique (pays d'origine - tableau 3), la discipline de base (tableau 4) et la date de publication (tableau 5).

En passant en revue les 70 articles et en accordant une attention particulière à certaines sections (introduction, cadre théorique et discussion), nous avons identifié les articles «fondamentaux» et «centraux» ayant marqué la conversation par sa récurrence dans leur cadre théorique et la discussion faite dans les articles, puis en contre validant notre liste à l'aide des systèmes de comptage des citations dans *«Google Scholar»* et *«ISI Web of Knowledge»* de chaque article en référence. Les articles fondamentaux sont ceux qui ont été écrits avant 1999 qui servent de base conceptuelle dans grand nombre des conversations puisqu'ils font l'objet d'une mention, aussi bien par opposition que par accord, des idées qui sont exposées dans l'article. Ils ont introduit un sujet de discussion et ont ouvert la porte à la réflexion d'un enjeu particulier comprenant bel et bien sur les deux notions objet de ce travail. En général, ces articles ont émergé d'une discipline comme la sociologie et ont été adoptés plus tard dans le domaine de la gestion. Les articles centraux sont ceux qui font partie de la liste des 70 articles répertoriés pendant la période en 2000-2005 et qui, par l'importance du sujet traité et étant parmi les plus cités, servent à former un sujet de conversation auquel font référence les autres auteurs. Cette conversation se passe en effet à un niveau purement cognitif et se reconnait lorsque les auteurs construisent leur argumentation et placent leurs idées par rapport à celles des autres.

Nous avons constitué une base de données regroupant les méta données concernant nos 70 articles : titre, auteur, année, revue, citations et résumé. Nous avons créé et rempli les champs requis dans le cadre de cette recherche: idées principales de l'article (qui, en général, se trouve

dans le résumé), empiriques/théorique (support utilisé), origine/conséquence/type (selon notre propre interprétation) et quelques pistes de recherche suggérées. Il faut remarquer que la seule lecture des résumés ou des notices n'est pas suffisante pour effectuer ce genre d'étude. Une analyse de l'introduction, du cadre opératoire et de la section discussions/conclusions s'avère indispensable, car les auteurs positionnent rarement leur contribution à la conversation dans le résumé. Pour représenter les conversations, nous avons considéré les thèmes des articles centraux comme déclencheurs d'une conversation, pour ensuite associer les autres travaux qui ont contribué au sujet ouvert par le premier. La mention faite aux autres auteurs qui rentrent dans chaque conversation implique un lien cognitif, donc nous traçons une flèche entre les deux, en partant de celui qui influence le travail de l'autre. De cette façon, nous avons vu apparaitre le réseau de concepts reliés autour de sujets précis. Dans certains cas, nous voyons que plus tard, certains auteurs animent la conversation et répondent (c'est le cas de Burt par exemple), d'autres disparaissent et laissent aller leur idée sans continuer à enrichir leur point de vue, au moins en ce qui concerne l'objet de notre recherche, le capital social et le réseau. Nous présenterons à des fins d'illustration les figures de deux importantes conversations parmi les treize identifiées dans les 70 articles et nous construisons notre interprétation de la conversation. La prochaine section présente et analyse les résultats obtenus en mettant en œuvre le cadre opératoire que l'on vient d'expliciter.

5. TYPOLOGIE : TYPES, ORIGINE ET CONSÉQUENCES

Cette section présente la typologie retenue pour classifier et analyser les 70 articles portant sur le capital social et le réseau afin de caractériser la conversation. La typologie retient les éléments présentés dans le tableau 1, les types et les conséquences en y ajoutant la classification des articles traitant de l'origine, de la source ou de l'explication quant à la création ou la transformation du capital social et du réseau. La typologie s'appuie également sur les travaux de Walsh (1995) et d'Adler et Kwon (2002). Walsh (1995) a développé un cadre conceptuel permettant d'organiser les travaux comportant une dimension cognitive dans l'étude des organisations autour du concept de schème qu'il nomme : «Knowledge structure». Il propose une typologie composée de trois éléments entourant ce concept : (1) origine de sa création et de son développement, (2) son utilisation et ses conséquences et (3) ses représentations. Dans un tout autre contexte, ─ celui qui nous intéresse directement en fait─, Adler et Kwon (2002) proposent

un cadre théorique sur le capital social avec une typologie ayant quelques ressemblances à celle de Walsh. Ils proposent de faire la distinction entre : sources, bénéfices, risques et contingences du capital social.

Dans le cadre de notre recherche, il nous est apparu porteur, afin de caractériser la conversation, de classifier les articles de façon systématique selon les composantes présentées dans le tableau suivant.

Tableau 2 : Typologie

Types	Travaux proposant des cadres théoriques, la structure et le contenu des connaissances visant à définir ce qu'est le capital social, le réseau, sa nature, sa substance et ses dimensions, les représentations et les types de capital social ou de réseau.
Origine	Articles portants sur l'origine, source ou les explications de la création ou de la transformation du capital social et du réseau.
Conséquences	Articles portant sur les effets, les conséquences ou les impacts du capital social et du réseau sur d'autres phénomènes.

Tout comme l'avait fait Walsh (1995), nous avons également décidé de distinguer les travaux empiriques des travaux théoriques afin de connaitre l'évolution de la recherche et le support utilisé dans chacun des types dont nous avons classé les articles.

6. PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

De 1989 à 2005, 499 articles scientifiques ont porté sur les notions de capital social et de réseau. Afin de nous assurer que ces articles représentent bien l'opinion des chercheurs en général, il nous faut connaitre les origines, nous nous questionnons: de quel pays, dans quel secteur et à quel moment ont été faits ces travaux?

Comme en témoigne le tableau 3 présentant le nombre d'articles publiés par pays, l'intérêt pour ces notions est particulièrement présent dans les pays anglo-saxons. Les États-Unis se classent au premier rang avec plus de 50 % de la production d'articles à ce sujet. Cette prédominance américaine n'est évidemment pas un fait unique ou particulier à cette littérature en anglais. Outre cette concentration géographique dans les pays anglo-saxons, on peut constater que l'intérêt pour ces notions est présent dans plusieurs pays occidentaux et européens en particulier.

Tableau 3 : Nombre d'articles par pays de 1989 à 2005

Pays	Nombre d'articles	% de 499 articles
États-Unis	253	51%
Angleterre	79	16%
Canada	40	8%
Australie	21	4%
Allemagne	19	4%
Pays Bas	17	3%
France	15	3%
Suède	14	3%
Écosse	12	2%
Israël	10	2%

Tableau 4 : Nombre d'articles par discipline

Discipline	Nombre d'articles	% de 499 articles
Sociologie	113	23%
Management	76	15%
Affaires	54	11%
Santé publique	42	8%
Économique	41	8%
Interdisciplinaire (sc. sociales)	40	8%
Développement & Planification	36	7%
Éducation	29	6%
Biomédical	24	5%
Environnement	21	4%

En plus d'être diffusé partout dans le monde, l'intérêt pour ces notions gagne en popularité dans plusieurs disciplines des sciences sociales comme nous l'indique le tableau 4. Ce tableau présente une distribution de ces 499 articles par discipline. Ce classement met en évidence l'intérêt marqué des chercheurs en gestion dans l'étude ou la mobilisation de ces notions dans le cadre de leur recherche. Comme nous l'avons précédemment expliqué, cette présente recherche s'intéresse aux caractéristiques de la conversation des chercheurs spécifiquement dans le domaine de la gestion. Le tableau 5 présente le nombre d'articles, par revue ayant plus de 2 articles et avec une ventilation pour les années 2000 à 2005.

Tableau 5 : Nombre d'articles publiés par revue (plus de 2) de 1989 à 2005

	Avant 2000	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	Total
Strategic Management Journal (SMJ)	-	3	3	1	2	-	1	10
Organization Science (OS)	1	3	1	-	-	2	2	9
Academy of Management Journal (AMJ)	2	-	1	-	1	2	1	7
Academy of Management Review (AMR)	1	1	1	2	1	-	1	7
Journal of Business Venturing (JBV)	2	-	-	1	2	-	1	6
Technovation (Tech)	-	-	-	-	-	-	5	5
Social Networks (SN)	1	-	1	1	-	1	1	5
International Journal of Technology Management (IJTM)	-	-	1	-	2	1	1	5
Journal of Business Ethics (JBE)	-	-	-	-	4	-	-	4
Administrative Science Quarterly (ASQ)	1	-	-	-	1	1	-	3
Entrepreneurship Theory &Practice (ETP)	-	-	-	-	-	-	3	3
American Journal of Sociology (AJS)	2	1	1	-	-	1	1	6
TOTAL	**10**	**8**	**9**	**5**	**13**	**8**	**17**	**70**

* Jusqu'au 31 décembre 2005

Premier constat : l'intérêt en gestion pour ces notions est très récent, 60/70 articles, soit plus de 85%, ont été publiés depuis l'an 2000. On note également que cet intérêt se manifeste dans les revues généralement reconnues comme les plus prestigieuses dans le domaine. On voit aussi qu'il n'y a pas de revue qui se démarque significativement des autres de par le nombre d'articles.

Le tableau 6 présente les cinq auteurs les plus cités dans le domaine du capital social et du réseau. On constate que ce sont tous des chercheurs en sociologie dont les travaux ont servi de fondement à l'essor des conversations scientifiques en gestion. Coleman de même que Portes ont fait le pont entre l'économie et la sociologie en mariant les notions de «capital», emprunté à l'économie et «social» provenant de la sociologie. Granovetter, pour sa part, a mis en évidence la perspective réseau dans les organisations en reconnaissant l'importance des liens sociaux, d'où son titre : *«The Strenght of Weak Ties»*. Finalement, Boudieu a combiné ces importants travaux en définissant «capital social» et «réseau», par le biais de la synergie des ressources. Putnam a contribué à la conversation en spécifiant que l'atteinte des objectifs communs des acteurs est rendue possible grâce à la confiance et les normes sociales qui permettent de construire la facilitation. Ces articles ont servi de fondement à l'émergence d'une importante conversation dans le domaine des sciences de la gestion.

Tableau 6 : Articles « fondamentaux »

Articles	**Citations ISI Web of Knowledge**	**Citations** *Google Scholar*	**Concept développé**
Granovetter (1973)	1731	2554	Réseaux sociaux
Coleman et James (1988)	1665	2453	Capital social
Putnam (1995)	980	1602	Capital social
Bourdieu (1986)	113	977	Capital social et réseau
Portes (1998)	411	836	Capital social

D'autre part, nous avons examiné les cinq articles plus largement cités parmi ceux examinés dans ce travail tel que présentés dans le tableau 7. D'après la lecture des sujets traités et leur popularité, nous avons considéré qu'ils forment des sujets centraux, étant donné qu'ils ont servi de point de départ et de repère dans la conversation.

Tableau 7 : Articles centraux dans la conversation en gestion « Incontournables »

Articles	Citations ISI Web	Citations Google Scholar	Sujet traité*
Nahapiet et Ghoshal (1998)	306	658	Capital social crée du capital intellectuel grâce à l'interaction entre 3 dimensions : structurelle, cognitive et relationnelle
Burt (1997)	174	276	Les discontinuités structurelles et la valeur contingente du capital social
Adler et Kwon (2002)	104	210	Identifier les sources, bénéfices, risques et contingences du capital social
Tsai et Ghoshal (1998)	93	200	Comment le capital social (3 dimensions) du réseau intra firmes permet l'innovation de produits par l'échange et combinaison de ressources
Walker, Kogut et Shan (1997)	91	159	Les discontinuités structurelles s'appliquent plus au réseau du marché qu'aux relations de coopération

Burt met en évidence l'importance de la structure et en particulier la position au sein d'une structure comme source davantage concurrentielle; le réseau à travers les discontinuités structurelles est des formes de capital social. Par exemple, le fait d'être le lien entre deux réseaux permet d'extirper une rente en jouant un rôle de courtier. Walker, Kogut et Shan conversent avec Burt au sujet de ce positionnement dans une structure en précisant que les discontinuités structurelles s'appliquent davantage dans les relations de marché que dans les relations de coopération. Dans le cadre du réseau intra firmes, Tsai et Ghoshal mettent en lumière le rôle de la confiance et de la socialisation (normes, obligations et identification) pour constituer la dimension relationnelle du capital social. Ainsi, le capital social favorise l'échange de ressources entre unités d'affaires, ce qui stimule l'innovation de produits. Le fait que l'article récent d'Adler et Kwon soit déjà parmi les plus cités, renforce l'idée du besoin d'organiser la conversation grandissante et la recherche d'un consensus sur les aspects épistémologiques du capital social.

6.1. CLASSIFICATION DES ARTICLES SELON LA TYPOLOGIE

Tableau 8 : Classification des articles selon la typologie retenue

Capital social et réseau		
Théorique (15)	**Empirique (55)**	
Origines (7)	**Origines (6)**	**Conséquences (suite)**
(Adler et Kwon, 2002)	(Blomqvist *et al.*, 2005)	(Fernandez *et al.*, 2000)
(Bolino *et al.*, 2002)	(Gargiulo et Benassi, 2000)	(Ferrary, 2003)
(Burt, 2004)	(Janjuha-Jivraj, 2003)	(Fischer et Pollock, 2004)
(Dess et Shaw, 2001)	(Liao et Welsch, 2005)	(Flap et Volker, 2001)
(Downing, 2005)	(Luo, 2003)	(Florin *et al.*, 2003)
(Kostova et Roth, 2003)	(Matzat, 2004)	(Fu et Tsai, 2005)
(Mele, 2003)	(Shaw *et al.*, 2005)	(Geletkanycz *et al.*, 2001)
		(Hansson *et al.*, 2005)
Types (5)	**Types (1)**	(Honig, 1998)
	(Anheier et Gerhards, 1995)	(James, 2000)
(Adler et Kwon, 2002)		(Lee *et al.*, 2001)
(Ibarra *et al.*, 2005)	**Conséquences (48)**	(Moran, 2005)
(Koka et Prescott, 2002)		(Nielsen, 2003)
(Nahapiet et Ghoshal, 1998)	(Anttiroiko, 2004)	(Oh *et al.*, 2004)
Verspagen Duysters (2004)	(Baron et Markman, 2003)	(Palloni *et al.*, 2001)
	(Bates, 1997)	(Poh-Lin, 2004)
Conséquences (7)	(Batjargal et Liu, 2004)	(Reagans et McEvily, 2003)
	(Belliveau, 2005)	(Reagans *et al.*, 2004)
(Adler et Kwon, 2002)	(Belliveau *et al.*, 1996)	(Reagans et Zuckerman, 2001)
(Bhappu, 2000)	(Bollingtoft et Ulhoi, 2005)	(Rothschild et Darr, 2005)
(Blyler et Coff, 2003)	(Bozeman *et al.*, 2001)	(Rowley *et al.*, 2000)
(Dess et Shaw, 2001)	(Burt, 2002)	(Seibert *et al.*, 2001)
(Inkpen et Tsang, 2005)	**(Burt, 1997a)**	(Smith, 2005)
(Nahapiet et Ghoshal, 1998)	(Burt, 1997b)	(Spence et Schmidpeter, 2003)
(Ulhoi, 2005)	(Burt *et al.*, 2000)	(Spence *et al.*, 2003)
	(Carney, 2005)	(Totterman et Sten, 2005)
	(Carayannopoulos, 2005)	(Tsai, 2000)
	(Carayannis et von Zedtwitz, 2005)	**(Tsai et Ghoshal, 1998)**
	(Cross et Sproull, 2004)	(Van Der Gaag et Snijders, 2005)
	(Davidsson et Honig, 2003)	**(Walker *et al.*, 1997)**
	(Erikson, 2002)	(Yli-Renko *et al.*, 2001)

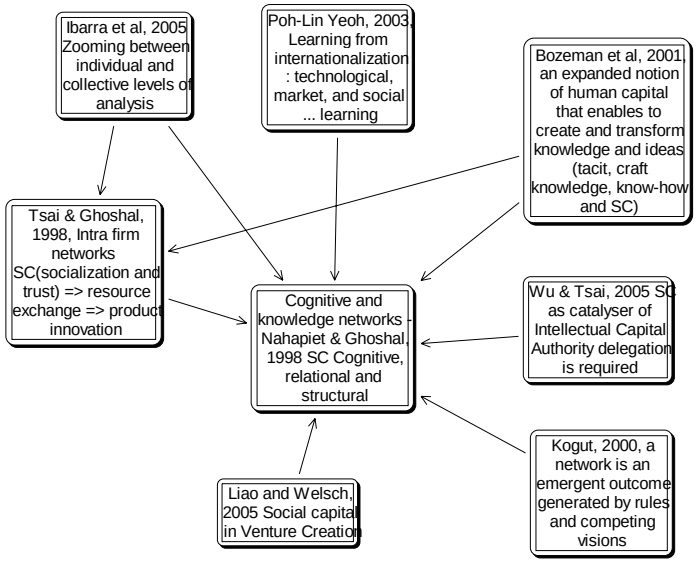
Le tableau 8 présente la classification des 70 articles selon la typologie retenue, soit, d'une part, types, origines et conséquences, et d'autre part, le fait qu'ils soient empiriques ou théoriques. Premier constat évident, 48 des 70 articles se retrouvent dans les travaux empiriques s'intéressant aux conséquences du capital social et du réseau. On note également une prédominance des travaux empiriques (55/70) par rapport aux théoriques (15/70). Ces résultats ne sont pas étonnants puisqu'il s'agit d'une conversation récente autour de concepts en construction nécessitant beaucoup plus de travaux de ce genre misant sur le terrain pour dégager des configurations (*patterns)*, des relations et des perspectives. Nous notons aussi que les articles

centraux (en gras sur le tableau 8) ne se retrouvent pas concentrés au même endroit. En fait, dans les cas de Nahapiet et Ghoshal et celui de Adler et Kwon, il s'avère requis de les classer à plusieurs endroits. Nous constatons aussi que les chercheurs en gestion se sont pour l'instant davantage intéressés aux conséquences (55/70) du capital social et du réseau qu'à ses origines et ceux qui les créent (13/70). Par ailleurs, il est intéressant de noter que 50 des 70 articles ont été présentés par des équipes de deux auteurs et plus. Il s'agit d'une tendance en recherche reliée justement au potentiel créateur du capital social et du travail en réseau. Cette typologie nous a ainsi permis de classifier les articles, de mettre en évidence les intérêts actuels de recherche, d'identifier des zones sous-développées et de situer ainsi la conversation.

6.2. CONVERSATIONS « CENTRALES »

Sont ici présentées les conversations centrales identifiées au sein des 70 articles retenus. Tel qu'expliqué dans le cadre opératoire, nous avons utilisé une représentation graphique pour faire état des conversations. Cette façon de faire nous a permis d'identifier certaines conversations très nourries, d'autres conversations qui viennent de domaines plus à maturité comme l'entrepreneuriat, les connaissances, les avantages concurrentiels, la rotation du personnel, l'éthique, l'innovation et la migration. Ces conversations adoptent les notions de capital social et de réseau comme facteurs explicatifs de phénomènes particuliers. Dans certains cas, nous voyons de nouvelles conversations émerger grâce aux outils et variables intégrées dans cette double perspective comme les analyses de littérature, les petits mondes, la formation et l'évolution du capital social et du réseau. La figure suivante illustre une conversation centrale portant sur les connaissances. La reconstitution de la conversation se fait telle que proposée, dans un souci de comprendre comment chaque chercheur assemble ces deux notions.

Figure 2 : Conversation concernant les connaissances



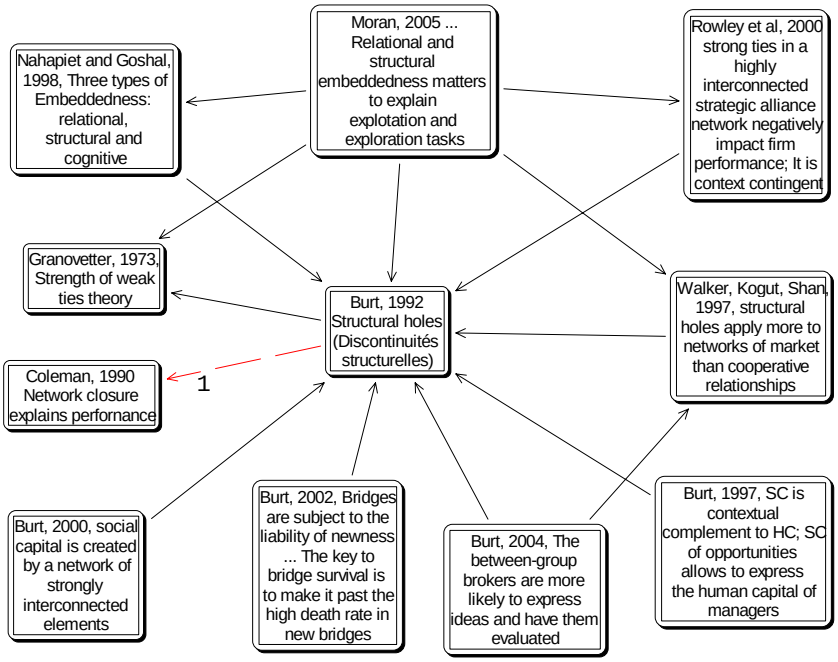
Cette conversation commence par deux articles que nous appelons « incontournables » en raison de leur nombre remarquable de citations. Ainsi, à l'aide de cette figure, nous reconstituons la conversation de la manière suivante :

> Les connaissances peuvent être regardées à l'extérieur ou à l'intérieur de l'organisation. Nahapiet et Ghoshal (1998) ont apporté aux études sur le capital social la dimension cognitive afférente au milieu composée par les représentations partagées, les interprétations et le système de significations entre acteurs. Cette dimension constitue en partie la structure sociale, en même temps qu'elle facilite les actions des individus dans la structure, puisque le capital social encourage le comportement coopératif. Ce comportement rend facile le développement de nouvelles et innovatrices formes d'association et d'organisation grâce aussi au niveau élevé de confiance. Ainsi, il restreint l'apparition des comportements opportunistes, les couts de veille et donc réduit les couts de transactions. Pour ce qui est des connaissances vues comme un phénomène à l'intérieur de l'organisation, ces idées furent appliquées au processus innovateur, de création d'entreprises et au comportement exportateur. Tsai et Ghoshal (1998) l'ont appliqué en faisant les liens entre les trois dimensions pour expliquer l'innovation par la combinaison et transfert de ressources : la dimension structurelle stimule la dimension relationnelle; l'interaction sociale forme et partage les buts et les valeurs; la dimension cognitive encourage le développement de relations de confiance. Ensemble, les trois dimensions ont un impact sur la création de valeur dans une firme multinationale du secteur électronique. Liao and Welsch (2005), s'appuyant sur les dimensions structurelle et cognitive du capital social, admettent l'importance du capital relationnel dans la création de nouvelles entreprises technologiques, puisque leur succès dépend en grande

partie de la capacité de l'entrepreneur à établir un réseau de relations. Ce qui différencie l'entrepreneur c'est le modèle d'association qu'il fait entre les différentes dimensions du capital social. Poh-Lin Yeoh (2004) utilise le paradoxe entre les capacités internes et les ressources provenant du réseau externe pour analyser, lors de l'expérience d'internationalisation, l'importance de l'apprentissage technologique, apprentissage markéting et social. Or, le réseau social facilite l'acquisition de connaissances reliées aux affaires à l'extérieur et aide à surpasser les barrières associées avec la distance psychologique des marchés culturellement lointains. Dans ces cas, le réseau est une variable indépendante qui explique la facilitation des processus. Cependant, lorsque le réseau est la variable dépendante, sa structure émerge des caractéristiques technologiques de l'industrie et des normes et institutions sociales qui favorisent l'opération de règles particulières (Kogut, 2000, p. 410). Donc la structure dans un réseau en tant que système d'action coordonnée par les capacités existantes entre les organisations n'est pas déterminée par des facteurs exogènes, mais c'est une expression de règles qui guident les comportements des entités en interaction (p.413).

D'autre part, lorsque le réseau est focalisé sur la production des connaissances scientifiques et technologiques en réseau, c'est le réseau et le processus de construction du capital social que font l'objet du travail de Bozeman et *al* (2001). Ils proposent une notion amplifiée (en réseau de connaissances) du capital humain qui permettrait de créer et de transformer la connaissance et les idées (tacites, connaissance artisanale et savoir-faire, et capital social) par une mesure des trajectoires et carrières des scientifiques et leur capacité à contribuer et améliorer ses propres capacités. Leur prémisse est que la création de connaissances n'est pas un évènement solitaire ni singulier. Il faut le placer de pair avec un réseau de capital social productif qui facilite aux chercheurs de créer et de transformer les idées et les connaissances. C'est dans ce sens que Wu et Tsai (2005) élaborent l'idée du capital social comme catalyseur dans la gestion des connaissances (knowledge management), en concluant que les organisations ayant des hauts niveaux de délégation de l'autorité et capital social, ont tendance à s'engager plus dans des activités de création de connaissance et ont un plus haut niveau de capital intellectuel. Ils affirment aussi que le capital humain, le capital client et le capital structurel travaillent ensemble et donnent support un à l'autre dans le milieu des affaires, afin de d'assurer une gestion efficace des connaissances.

Figure 3 : Conversation sur la structure



La conversation sur la structure du réseau et du capital social se tisse dans le temps. Ici, la figure met en évidence que dans cette conversation, Ronald Burt revient à maintes reprises et la ravive. En plus d'être central, nous remarquons qu'il a une conversation itérative avec des auteurs comme Walker et *al* (1997) et Moran (2005). Une lecture à partir de la figure de cet ensemble d'articles permet de reconstituer la conversation de la manière suivante :

> Powell et Smith-Doerr (1994) ont proposé que les études sur les réseaux fussent divisées en deux groupes. Ceux qui l'utilisent comme outil d'analyse et ceux qui les regardent en tant que formes de gouvernance. Quant au deuxième volet, Walker *et al*. (1997) analysent la formation des réseaux dans le secteur de la biotechnologie comme étant un jeu de forces qui s'opposent entre la conservation ou reproduction des relations sociales existantes et l'agence des entrepreneurs qui exploitent les discontinuités structurelles (Burt, 1992), donc qui altèrent ce réseau. Quant aux réseaux en tant qu'outil d'analyse, la structure du réseau est le lieu où le capital social est distribué tout au long d'une industrie et où se localisent les opportunités entrepreneuriales (Burt, 1992). Les entrepreneurs valorisent ainsi le capital social existant à l'intérieur d'une structure de réseau qu'ils transforment. Burt (2000) appuie cette même idée puisque le capital social est une fonction du courtage entre les discontinuités structurelles au lieu d'être en liaison avec la fermeture des réseaux. Aussi, Burt (2000) explique qu'au lieu de considérer le réseau comme une

métaphore, il la voit comme l'ensemble de mécanismes responsables des avantages compétitifs qui sont le capital social. Par ailleurs, à partir d'une approche évolutive, Burt (2002) raffine son concept pour ajouter que les relations qui relient les discontinuités structurelles sont au début plus susceptibles de disparaitre que les autres relations, cependant, elles doivent assurer leur survie et surpasser le seuil de disparition *(liabilities of newness)*. Et en 2004, il montre que le mécanisme de courtage produit du capital social, car les intermédiaires entre groupes sont mieux placés pour exprimer les idées et les faire évaluer. Dans le domaine de la stratégie, Rowley *et al*. (2000) analysent les conditions par lesquelles les liens forts et les liens faibles (encastrement relationnel) et les réseaux fermés et dispersés (encastrement structurel) forment des sources davantage concurrentielles. Les effets de l'encastrement relationnel sont contingents à l'encastrement structurel et aussi par rapport au contexte, puisqu'ils comparent ces deux dimensions dans les industries du métal et des semi-conducteurs. Ils suggèrent donc d'utiliser ces deux encastrements en tandem sans oublier tenir compte du contexte. Moran (2005) est du même avis; les analyses sur la performance qui utilisent uniquement les aspects structurels du réseau expliquent *qui on connait,* mais négligent combien on se connait. La configuration du réseau explique de manière contradictoire comment la structure sociale exerce son influence sur la performance. L'effectivité du capital social ne repose pas seulement sur la configuration structurelle. On doit tenir en compte aussi la qualité des relations personnelles. Selon le contexte organisationnel, les stratégies visant la fermeture du réseau (Coleman, 1988) (stratégies de cohésion) ou la dispersion dans les réseaux ouverts avec discontinuités structurelles (Burt, 1992) (structures déconnectées), pourront accommoder ou récompenser les individus, sauf pour ceux qui poursuivent les deux en même temps. Ainsi, Moran conclut que l'encastrement structurel joue un rôle majeur pour expliquer les taches orientées vers l'exécution (exploiter), tandis que l'encastrement relationnel joue un rôle plus fort pour expliquer les tâches orientées vers l'innovation (explorer).

Tableau 9 : Principaux thèmes de Conversation

	# d'articles
Structure: discontinuité, centralité et fonctionnement par contacts personnels et informels	14
Création d'entreprises / entrepreneuriat	14
Connaissances	8
Avantages concurrentiels	6
Migration et aspects culturels	6
Analyse de la littérature	4
Alliances, innovation, formation réseau et/ou capital social, évolution, petits mondes, constructivisme	_

Autrement dit, l'ensemble des travaux de schématisation nous a permis d'identifier un total de 13 thèmes de conversation parmi les 70 articles en question. Le tableau 9 présente ces thèmes de conversation contenant au moins quatre articles. Maintenant, nous allons analyser chacune des conversations afin de dégager des catégories définitoires des concepts, leur association et les utilisations que les chercheurs font d'eux.

La conversation théorique, qui sert de support aux arguments sur les sources et les conséquences, et portant sur les représentations et les types est dense (plusieurs liens par nœud), telle que constaté dans les figures de conversation au sujet des analyses de littérature, des connaissances et des structures (figures 1, 2 et 3). Nous avons décidé de questionner la conversation en ce qui concerne l'association par les chercheurs font entre les deux termes. Déjà nous avons remarqué que leur définition comportait de la confusion, compte tenu des diverses utilisations et objets d'étude du capital social - valeur que les individus peuvent en tirer ou une caractéristique du milieu - et des différents représentations ou sujets de référence du réseau - un outil d'analyse ou une forme de gouvernance. Ils sont utilisés aussi pour expliquer des phénomènes très divers, allants de la migration, l'entrepreneuriat, l'innovation, la stratégie, la recherche d'emploi, la migration, la structure sociale, les avantages concurrentiels, les alliances, le constructivisme ou les connaissances.

Pour faciliter l'analyse inductive enracinée dans les conversations, nous avons fait un extrait des phrases qui enchainent les deux concepts, bien soit dans des relations de causalité ou assemblées pour expliquer une troisième conséquence (équivalent au processus de codification sur Atlas ti). Ces phrases sont ensuite classifiées dans des catégories émergentes sous-jacentes à la relation que les chercheurs font et qui déploient la relation entre le capital social et le réseau. Nous avons préparé une synthèse dans le tableau 10 qui présente les extraits des phrases qui font l'association visée et que nous avons classifiés en tant que concepts complémentaires, représentant une même idée, dont l'un est cause ou conséquence de l'autre, ou bien dont les concepts évoluent ensemble ou l'un contient l'autre.

TABLEAU 10 : ASSOCIATION ENTRE LES CONCEPTS DE CAPITAL SOCIAL ET DE RÉSEAU DANS LES CONVERSATIONS SAVANTES

CONCEPT D'ASSOCIATION	AUTEUR (S)	<==> Complément	= meme chose	´<== conséquence	´==> cause	Évolue	contient
Réseau ==> capital social							
La dimension structurelle stimule la dimension relationnelle	Tsai et Ghoshal, 1998				X		
Le réseau lors de l'internationalisation se justifie par l'apprentissage technologique, du marché et social	Poh-Lin Yeoh, 2004				X		
Le réseau aide à surpasser les barrières associées à la distance pshychologique des marchés lointains	Poh-Lin Yeoh, 2004				X		
création de connaissances n'est pas un événement solitaire ni singulier. Réseau ==> connaissances	Bozeman et al., 2001				X		
La structure du réseau est le lieu où le capital social est distribué dans une industrie	Burt, 1992						X
Le courtage entre discontinuités structurelles produit le capital social	Burt, 2000; 2004				X		
Seul le structurel du réseau explique qui on connaît, mais néglige combien on se connaît	Moran, 2005	X					
Encastrement structurel ==> taches d'exploitation ; encastrement relationnel ==> taches d'exploration	Moran, 2005	X		X	X		
L'interaction sociale forme et partage les buts et les valeurs	Tsai et Ghoshal, 1998				X		
Centralité ==> vision partagée avec les autres et avec l'organisation au complet	Tsai et Ghoshal, 1998				X		
Inclure des données dans un cadre de référence explicatif permet de comprendre	Mitchell, 1973						X
La structure du réseau c'est où le capital social est distribué dans l'industrie	Walker et al., 1997						X
Capital Social ===> réseau							
La dimension cognitive permet de constituer la dimension structurelle	Nahapiet et Ghoshal, 1998				X		
La dimension cognitive encourage le développement de relations de confiance (réseau à liens forts)	Tsai et Ghoshal, 1998				X		
Caractéristiques technologiques, normes et institutions sociales forment des règles particulières ==> réseau	Kogut, 2000				X		
Réseau est l'expression de règles qui guident les comportements	Kogut, 2000				X		
Forces opposées : conservation des relations sociales et l'agence des entrepreneurs qui altèrent le réseau	Walker et al., 1997				X	X	
Les entrepreneurs valorisent le capital social dans une structure de réseau et le transforment	Walker et al., 1997					X	X
Faire la distinction entre la relation sociale et la configuration agrégée de ces relations dans une structure	Granovetter, 1985						X
Réseau + capital social expliquent							
L'action sociale et le comportement coopératif	Nahapiet et Ghoshal, 1998				X		
Confiance ==> comportement coopératif et facilite le dév de formes d'association et d'organisation	Nahapiet et Ghoshal, 1998				X		
Confiance ==> restreint le comportement opportuniste	Nahapiet et Ghoshal, 1998				X		
3 dimensions ==> Combinaison et relocalisation de ressources ==> innovation	Tsai et Ghoshal, 1998				X		
3 dimensions ==> création de valeur	Tsai et Ghoshal, 1998				X		
Capacité de l'entrepreneur à établir un réseau de relations ==> création d'entreprises technologiques	Liao and Welsch, 2005				X		
Capital humain, capital client et capital structurel ==> gestion efficace des connaissances	Bozeman et al., 2001				X		
La survie des nouvelles entreprises dépend de surpasser le seuil de disparition, les liabilities of newness	Burt, 2002					X	
Relationnel et structurel ==> avantage competitif, contingent au milieu	Rowley et al. ,2000			X	X		
Encastrements relationnel et structurel en tandem et tenir compte du contexte ==> performance	Rowley et al. ,2000				X		
L'association entre les trois dimensions explique le comportement entrepreneurial	Liao and Welsch, 2005				X		
Capital social comme catalyseur dans la gestion des connaissances	Bozeman et al., 2001				X		
La structure sociale et le capital social expliquent l'ensemble de sujets d'analyse	Adler et Kwon, 2002				X		
Configuration du réseau explique contradictoirement comment la structure sociale influence la performance	Moran, 2005				X		
	Nombre de fois utilisés	2	0	2	26	3	5

Nous constatons d'après le tableau 10 qui porte sur deux conversations centrales autour de 22 articles représentatifs, que la relation entre le capital social et le réseau est prioritairement utilisé comme causale de l'un sur l'autre et en sens inverse. Ils sont contenus et contenant ou se complètent, évoluent ensemble et parfois s'opposent, mais ils ne sont pas des termes équivalents. Ils répondent à différentes questions de recherche et donc prennent des significations diverses.

7. DISCUSSION ET CONCLUSION

Ce travail a été élaboré en associant deux notions relativement neuves et interreliées dans la recherche en gestion: le capital social et le réseau. Il s'agit ici d'une recherche d'ordre épistémologique qui met en relation un grand nombre d'articles et ainsi de chercheurs quelquefois en conversation, parfois en coopération, mais certes, dans une dynamique d'échange s'inscrivant dans un système d'«incrémentalisme disjoint» (Braybrooke et Lindblom, 1970). Cet exercice contribue à la recherche en permettant une cohérence dans l'univers des échanges d'idées en apparence fragmentés dans les revues savantes et dont leur manque de clarté et donc d'ambigüité sur les termes, la rend confuse et contradictoire. La métaphore de la «conversation» produit une méthode enracinée comme mécanisme associant les idées (articles) à l'aide de figures (réseau d'articles) de façon à mettre en évidence les relations structurelles dans le réseau qui se tisse aux aléas du développement des connaissances et duquel nous avons fait émerger une catégorisation des associations. D'ailleurs, cette approche invite aux potentiels entrants dans la conversation à reconnaitre ses interlocuteurs potentiels, identifier les thèmes qui ont fait l'objet de travaux de recherche pendant les cinq dernières années et avoir une articulation conceptuelle de notions qui soit claires, sans ambigüité, sans pour autant vouloir dire que c'est la seule, à chacun de construire ses propres interprétations et construction de son réseau en conversation.

Notre conclusion invite à de futurs chercheurs à travailler encore dans la définition des concepts et d'éclaircir en particulier la relation entre le capital social et le réseau par des études empiriques liées aux origines et aux types, car ils se caractérisent par leur rareté. L'ambigüité pourrait être autant une qualité qu'une faiblesse, notre contribution est donc d'inviter les chercheurs et chercheuses à faire un choix conscient des définitions et des relations qui conviennent à la conversation dans laquelle ils ou elles s'engagent. Pour que la conversation évolue, il faut que les parties s'entendent pour que l'objet dont ils parlent soit le même ou au moins soit compatible pour que leurs contributions soient accumulatives et cohérentes.

Par conséquent, cette recherche nous a permis de faire émerger un système de conversation entre chercheurs s'inter influençant dans la coconstruction de connaissances au sujet de ces concepts et perspectives qui dans leur ensemble sont un enjeu de recherche en croissance. Néanmoins, des zones sous-exploitées ou sous-développées ont également été identifiées. En effet, peu de travaux au sujet des origines, représentations et des types de capital social et de réseau ont été répertoriés. La notion de communautés de pratique s'inscrivant dans la perspective de la construction sociale comme un réseau de connaissances, d'apprentissage et d'innovation est un concept ayant un fort potentiel à être mobilisé au sein de cette conversation.

Par ailleurs, cette recherche présente certaines limites au plan du cadre opératoire plus particulièrement. Mentionnons le fait qu'un grand nombre de chercheurs universitaires publiant des articles dans d'autres langues que l'anglais, n'ont pas été répertoriés. Mentionnons aussi le fait que certains chercheurs privilégient la publication dans des livres plutôt que dans des revues savantes.

Notre démarche épistémologique, devrait servir aux intérêts d'autres chercheurs voulant faire évoluer la conversation dans leur domaine. Elle pourrait aussi guider les nouvelles contributions à trouver leur place dans la conversation. Nous pensons que la méthode utilisée a le potentiel d'être transposé dans d'autres domaines en émergence avec toute la puissance qu'elle représente puisque l'utilisation des analyses riches conceptuellement pourra leur aider à mieux saisir le phénomène qui nous échappe (Roethlisberger, 1977). Enfin, puissent-elles à leur tour, trouver leur propre «canne blanche».

RÉFÉRENCES

Adler, P. S., et Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review, 27*(1), 17-40.

Aldrich, H. E., et Whetten, D. A. (1981). Organization-set, action sets, and networks: making the most of simplicity. In P. C. Nystrom et W. H. Starbuck (Eds.), *Handbook of organizational design* (pp. 385-408). Oxford: Oxford University Press.

Anderson, A. R., et Jack, S. L. (2002). The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? *Entrepreneurship and Regional Development, 14*(3), 193-210.

Anheier, H. K., et Gerhards, J. (1995). Forms of Capital and Social-Structure in Cultural Fields - Examining Bourdieu Social Topography. *American Journal of Sociology, 100*(4), 859-903.

Anttiroiko, A. V. (2004). Science cities: their characteristics and future challenges. *International Journal of Technology Management, 28*(3-6), 395-418.

Baron, R. A., et Markman, G. D. (2003). Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing, 18*(1), 41-60.

Bates, T. (1997). Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing, 12*(2), 109-124.

Batjargal, B., et Liu, M. N. (2004). Entrepreneurs' access to private equity in China: The role of social capital. *Organization Science, 15*(2), 159-172.

Belliveau, M. A. (2005). Blind ambition? The effects of social networks and institutional sex composition on the job search outcomes of elite coeducational and women's college graduates. *Organization Science, 16*(2), 134-150.

Belliveau, M. A., Oreilly, C. A., et Wade, J. B. (1996). Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation. *Academy of Management Journal, 39*(6), 1568-1593.

Bhappu, A. D. (2000). The Japanese family: An institutional logic for Japanese corporate networks and Japanese management. *Academy of Management Review, 25*(2), 409-415.

Blomqvist, K., Hurmelinna, P., et Seppanen, R. (2005). Playing the collaboration game right - balancing trust and contracting. *Technovation, 25*(5), 497-504.

Blyler, M., et Coff, R. W. (2003). Dynamic capabilities, social capital, and rent appropriation: Ties that split pies. *Strategic Management Journal, 24*(7), 677-686.

Bolino, M. C., Turnley, W. H., et Bloodgood, J. M. (2002). Citizenship behavior and the creation of social capital in organizations. *Academy of Management Review, 27*(4), 505-522.

Bollingtoft, A., et Ulhoi, J. P. (2005). The networked business incubator - leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing, 20*(2), 265-290.

Borgatti, S. P., et Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of Management, 29*(6), 991-1013.

Borgatti, S. P., Jones, C., et Everett, M. G. (1998). Network Measures of Social Capital *Connections, 21*(2), 1-36.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. xxiv, 377). New York: Greenwood Press.

Bozeman, B., Dietz, J. S., et Gaughan, M. (2001). Scientific and technical human capital: an alternative model for research evaluation. *International Journal of Technology Management, 22*(7-8), 716-740.

Brass, D. J., Galaskiewicz, J., Greve, H. R., et Tsai, W. P. (2004). Taking stock of networks and organizations: A multilevel perspective. *Academy of Management Journal, 47*(6), 795-817.

Braybrooke, D., et Lindblom, C. E. (1970). *A strategy of decision; policy evaluation as a social process*. New York: The Free Press ; Collier-MacMillan.

Burt, R. S. (1992). The social structure of competition. In N. Nohria et R. G. Eccles (Eds.), *Networks and organizations : structure, form, and action* (pp. 57-91). Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

Burt, R. S. (1995). *Structural holes : the social structure of competition* (1st Harvard University Press paperback ed.). Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Burt, R. S. (1997a). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly, 42*(2), 339-365.

Burt, R. S. (1997b). A note on social capital and network content. *Social Networks, 19*(4), 355-373.

Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. In R. S. a. B. M. Staw (Ed.), *Research in Organizational Behavior* (Vol. 22, pp. 93 pages). Greenwich: CT JAI Press.

Burt, R. S. (2002). Bridge decay. *Social Networks, 24*(4), 333-363.

Burt, R. S. (2004). Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology, 110*(2), 349-399.

Burt, R. S., Hogarth, R. M., et Michaud, C. (2000). The social capital of French and American managers. *Organization Science, 11*(2), 123-147.

Carayannis, E. G., et von Zedtwitz, M. (2005). Architecting gloCal (global-local), real-virtual incubator networks (G-RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation practices. *Technovation, 25*(2), 95-110.

Carayannopoulos, S. (2005). Research in motion: A small firm commercializing a new technology. *Entrepreneurship Theory and Practice, 29*(2), 219-232.

Carney, M. (2005). Corporate governance and competitive advantage in family-controlled firms. *Entrepreneurship Theory and Practice, 29*(3), 249-265.

Coase, R. H. (1952). The nature of the firm. In G. J. Stigler, K. E. Boulding et A. E. Association (Eds.), *Readings in price theory* (pp. 331-351). Chicago: Published for the Association by R. D. Irwin.

Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of Human Capital. *American Journal of Sociology, 94*, S95-S121.

Cossette, P. (2000). La cognition comme objet d'étude dans la littérature scientifique sur la PME et l'entrepreneuriat. *Revue internationale P.M.E, 13*(1), 11-37.

Cross, R., et Sproull, L. (2004). More than an answer: Information relationships for actionable knowledge. *Organization Science, 15*(4), 446-462.

Davidsson, P., et Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing, 18*(3), 301-331.

Dess, G. G., et Shaw, J. D. (2001). Voluntary turnover, social capital, and organizational performance. *Academy of Management Review, 26*(3), 446-456.

Downing, S. (2005). The social construction of entrepreneurship: Narrative and dramatic processes in the coproduction of organizations and identities. *Entrepreneurship Theory and Practice, 29*(2), 185-204.

Dubini, P., et Aldrich, H. (1991). Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing, 6*(5), 305-313.

Erikson, T. (2002). Entrepreneurial capital: the emerging venture's most important asset and competitive advantage. *Journal of Business Venturing, 17*(3), 275-290.

Fernandez, R. M., Castilla, E. J., et Moore, P. (2000). Social capital at work: Networks and employment at a phone center. *American Journal of Sociology, 105*(5), 1288-1356.

Ferrary, M. (2003). Managing the disruptive technologies life cycle by externalising the research: social network and corporate venturing in the Silicon Valley. *International Journal of Technology Management, 25*(1-2), 165-180.

Fischer, H. M., et Pollock, T. G. (2004). Effects of social capital and power on surviving transformational change: The case of initial public offerings. *Academy of Management Journal, 47*(4), 463-481.

Flap, H., et Volker, B. (2001). Goal specific social capital and job satisfaction - Effects of different types of networks on instrumental and social aspects of work. *Social Networks, 23*(4), 297-320.

Florin, J., Lubatkin, M., et Schulze, W. (2003). A social capital model of high-growth ventures. *Academy of Management Journal, 46*(3), 374-384.

Freeman, L. C. (1977). A set of measures of centrality based on betweenness. *Sociometry, 40*(1), 35-41.

Fu, W. Y., et Tsai, H. J. (2005). Impact of social capital and business operation mode on intellectual capital and knowledge management. *International Journal of Technology Management, 30*(1-2), 147-171.

Gargiulo, M., et Benassi, M. (2000). Trapped in your own net? Network cohesion structural holes, and the adaptation of social capital. *Organization Science, 11*(2), 183-196.

Geletkanycz, M. A., Boyd, B. K., et Finkelstein, S. (2001). The strategic value of CEO external directorate networks: Implications for CEO compensation. *Strategic Management Journal, 22*(9), 889-898.

Gottschalk, P., et Terje Karlsen, J. (2005). A comparison of leadership roles in internal IT projects versus outsourcing projects. *Industrial Management & Data Systems, 105*(9), 1137-1149.

Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology, 78*(6), 1360-1380.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology, 91*(3), 481-510.

Hansson, F., Husted, K., et Vestergaard, J. (2005). Second generation science parks: from structural holes jockeys to social capital catalysts of the knowledge society. *Technovation, 25*(9), 1039-1049.

Honig, B. (1998). What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing, 13*(5), 371-394.

Huff, A. S. (1999). *Writing for scholarly publication*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Ibarra, H., Kilduff, M., et Tsai, W. (2005). Zooming in and out: Connecting individuals and collectivities at the frontiers of organizational network research. *Organization Science, 16*(4), 359-371.

Inkpen, A. C., et Tsang, E. W. K. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review, 30*(1), 146-165.

Jacobs, J. (1961). *The death and life of great american cities*. New York: Random House.

James, E. H. (2000). Race-related differences in promotions and support: Underlying effects of human and social capital. *Organization Science, 11*(5), 493-508.

Janjuha-Jivraj, S. (2003). The Sustainability of social capital within ethnic networks. *Journal of Business Ethics, 47*(1), 31-43.

Julien, P.-A. (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance : une métaphore des romans policiers*. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec.

Kogut, B. (2000). The network as knowledge: Generative rules and the emergence of structure. *Strategic Management Journal, 21*(3), 405-425.

Koka, B. R., et Prescott, J. E. (2002). Strategic alliances as social capital: A multidimensional view. *Strategic Management Journal, 23*(9), 795-816.

Kostova, T., et Roth, K. (2003). Social capital in multinational corporations and a micro-macro model of its formation. *Academy of Management Review, 28*(2), 297-317.

Lee, C., Lee, K., et Pennings, J. M. (2001). Internal capabilities, external networks, and performance: A study on technology-based ventures. *Strategic Management Journal, 22*(6-7), 615-640.

Liao, J., et Welsch, H. (2005). Roles of social capital in venture creation: Key dimensions and research implications. *Journal of Small Business Management, 43*(4), 345.

Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections, 22*(1), 28-51.
Loury, G. (1977). A dynamic theory of racial income differences. In P. A. Wallace et A. M. LaMond (Eds.), *Women, minorities, and employment discrimination* (pp. 153-186). Toronto: Lexington Books.
Luo, Y. D. (2003). Industrial dynamics and managerial networking in an emerging market: The case of China. *Strategic Management Journal, 24*(13), 1315-1327.
Matzat, U. (2004). Academic communication and Internet Discussion Groups: transfer of information or creation of social contacts? *Social Networks, 26*(3), 221-255.
Mele, D. (2003). Organizational humanizing cultures: Do they generate social capital? *Journal of Business Ethics, 45*(1-2), 3-14.
Mitchell, J. C. (1973). Networks, norms and institutions. In J. C. Mitchell et J. Boissevain (Eds.), *Network analysis-studies in human interaction* (pp. 15-35). The Hague: Mouton.
Moran, P. (2005). Structural vs. relational embeddedness: Social capital and managerial performance. *Strategic Management Journal, 26*(12), 1129-1151.
Nahapiet, J., et Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review, 23*(2), 242-266.
Nielsen, K. (2003). Social capital and the evaluation of innovation policies. *International Journal of Technology Management, 26*(2-4), 205-225.
Noble, M. (1973). Social network: its use as a conceptual framework in family analysis. In J. C. Mitchell et J. Boissevain (Eds.), *Network analysis-studies in human interaction* (pp. 3-13). The Hague: Mouton.
Oh, H. S., Chung, M. H., et Labianca, G. (2004). Group social capital and group effectiveness: The role of informal socializing ties. *Academy of Management Journal, 47*(6), 860-875.
Palloni, A., Massey, D. S., Ceballos, M., Espinosa, K., et Spittel, M. (2001). Social capital and international migration: A test using information on family networks. *American Journal of Sociology, 106*(5), 1262-1298.
Pfeffer, J., et Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations : a resource dependence perspective*. New York: Harper and Row.
Poh-Lin, Y. (2004). International learning: antecedents and performance applications among newly internationalizing companies in an exporting context. *International Marketing Review, 21*(4/5), 511.
Portes, A. (1998). Social Capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology, 24*, 1-24.
Powell, W. W. (1990). Neither Market nor Hierarchy - Network Forms of Organization. *Research in Organizational Behavior, 12*, 295-336.
Powell, W. W., et Smith-Doerr, L. (1994). Networks and economic life. In N. J. Smelser et R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology*
(pp. 368-402). Princeton, N.J. New York: Princeton University Press ; Russell Sage Foundation.
Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's declining social capital *journal of Democracy, 6*(1), 65-70.
Reagans, R., et McEvily, B. (2003). Network structure and knowledge transfer: The effects of cohesion and range. *Administrative Science Quarterly, 48*(2), 240-267.
Reagans, R., Zuckerman, E., et McEvily, B. (2004). How to make the team: Social networks vs. demography as criteria for designing effective teams. *Administrative Science Quarterly, 49*(1), 101-133.

Reagans, R., et Zuckerman, E. W. (2001). Networks, diversity, and productivity: The social capital of corporate R&D teams. *Organization Science, 12*(4), 502-517.

Rodan, S., et Galunic, C. (2004). More than network structure: how knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness. *Strategic Management Journal, 25*(6), 541.

Roethlisberger, F. J. (1977). *The elusive phenomena : an autobiographical account of my work in the field of organizational behavior at the Harvard Business School*. Boston - Cambridge, Mass.: Division of Research, Graduate School of Business Administration, distributed by Harvard University Press.

Rothschild, L., et Darr, A. (2005). Technological incubators and the social construction of innovation networks: an Israeli case study. *Technovation, 25*(1), 59-67.

Rowley, T., Behrens, D., et Krackhardt, D. (2000). Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal, 21*(3), 369-386.

Seibert, S. E., Kraimer, M. L., et Liden, R. C. (2001). A social capital theory of career success. *Academy of Management Journal, 44*(2), 219-237.

Shaw, J. D., Duffy, M. K., Johnson, J. L., et Lockhart, D. E. (2005). Turnover, social capital losses, and performance. *Academy of Management Journal, 48*(4), 594-606.

Smith, S. S. (2005). "Don't put my name on it": Social capital activation and job-finding assistance among the black urban poor. *American Journal of Sociology, 111*(1), 1-57.

Spence, L. J., et Schmidpeter, R. (2003). SMEs, social capital and the common good. *Journal of Business Ethics, 45*(1-2), 93-108.

Spence, L. J., Schmidpeter, R., et Habisch, A. (2003). Assessing social capital: Small and medium sized enterprises in Germany and the UK. *Journal of Business Ethics, 47*(1), 17-29.

Thorelli, H. B. (1986). Networks: Between Markets and Hierarchies *Strategic Management Journal, 7*(1), 37.

Totterman, H., et Sten, J. (2005). Start-ups: Business incubation and social capital. *International Small Business Journal, 23*(5), 487.

Tsai, W. P. (2000). Social capital, strategic relatedness and the formation of intraorganizational linkages. *Strategic Management Journal, 21*(9), 925-939.

Tsai, W. P., et Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of Management Journal, 41*(4), 464-476.

Ulhoi, J. P. (2005). The social dimensions of entrepreneurship. *Technovation, 25*(8), 939-946.

Van Der Gaag, M., et Snijders, T. A. B. (2005). The Resource Generator: social capital quantification with concrete. *Social Networks, 27*(1), 1-29.

Walker, G., Kogut, B., et Shan, W. J. (1997). Social capital, structural holes and the formation of an industry network. *Organization Science, 8*(2), 109-125.

Walsh, J. P. (1995). Managerial and organizational cognition: Notes from a trip down memory lane. *Organization Science, 6*(3), 280.

White, H. C. (1970). *Chains of opportunity; system models of mobility in organizations*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.

Yli-Renko, H., Autio, E., et Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal, 22*(6-7), 587-613.