

LES DEUX FORMES DU CAPITAL SOCIAL

Structure relationnelle des jurys de thèses et recrutement en science politique

Olivier Godechot, Nicolas Mariot

Éditions Technip & Ophrys | « [Revue française de sociologie](#) »

2004/2 Vol. 45 | pages 243 à 282

ISSN 0035-2969

ISBN 2708010816

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-francaise-de-sociologie-1-2004-2-page-243.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour Éditions Technip & Ophrys.

© Éditions Technip & Ophrys. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Olivier GODECHOT
Nicolas MARIOT

Les deux formes du capital social

Structure relationnelle des jurys de thèses et recrutement en science politique*

RÉSUMÉ

Les recherches sur les réseaux sociaux ont conduit à mettre au jour deux formes relationnelles susceptibles de jouer comme capital, les formes relationnelles ouvertes, diversifiées et poreuses, et les formes relationnelles denses, fermées et stables. L'efficacité de ces deux formes, loin d'être contradictoire, correspond à deux types d'organisation de la concurrence : la recherche d'avantage individuel à l'intérieur du groupe et la construction et la mobilisation du groupe dans la concurrence contre les autres groupes. L'étude de l'impact des réseaux d'invitation aux jurys de thèse sur le recrutement des docteurs en science politique met en évidence la possible coexistence des deux effets. Si à court terme et à l'échelle individuelle la diversification du jury, par l'invitation de juges faiblement interconnectés avec le directeur de thèse, aide à la mise en valeur de la thèse dans la discipline et à l'obtention d'un poste, à une échelle collective et de plus long terme, la constitution d'un réseau dense et cohésif sur une base institutionnelle, universités ou sous-disciplines, favorise la défense, la reproduction ou l'extension du groupe dans sa concurrence contre les autres groupes.

Le succès du concept de *capital social*, en sociologie économique tout d'abord (Steiner, 1999), au-delà en sciences sociales, sociologie générale, gestion et management, science politique (Putnam, 1993), et même plus récemment en sciences économiques (Sobel, 2002) – jusqu'au sein des institutions internationales les plus orthodoxes (OCDE, 2001) –, ne repose pas, paradoxalement, sur une définition stabilisée. En sociologie, le capital social exprime généralement le fait que la dépense de temps, d'efforts, d'argent et d'autres biens dans des activités relationnelles n'est pas simplement une consommation finale ou une forme particulière de loisir, mais qu'elle est aussi un investissement qui participe à la production et peut être source de profits – en argent ou sous d'autres formes. Au-delà d'un premier *modus vivendi* autour de la dimension volumique du capital social – le capital comme fonction croissante du nombre de relations (Granovetter, [1973] 2000 ; Bourdieu, 1980 ; Héran, 1988 ; Coleman, 1988 ; Putnam, 1993) –, les recherches variées

* Nous remercions les différents lecteurs de ce texte pour leurs suggestions stimulantes.

ne s'accordent pas sur une caractérisation uniforme et univoque des mécanismes et des formes relationnelles qui rendent les réseaux profitables. Les divergences tiennent moins aux différences de fondement de l'action (rejet ou adoption du paradigme de l'action rationnelle) qu'à celles de conceptualisation des relations profitables. En simplifiant, on peut opposer deux conceptions du capital social : l'une qui, dans le sillage de Burt (1992), fait du capital un bien individuel, s'appréciant dans des structures relationnelles diversifiées et poreuses, l'autre, à la suite de Coleman – et dans une certaine mesure de Bourdieu (1) – qui en fait un bien collectif, ayant pour support des structures relationnelles cohésives et denses.



Pour mieux comprendre cette divergence, examinons la structure relationnelle élémentaire, la triade. Quelle forme relationnelle est la plus à même de fonctionner comme capital ? Si l'on suit la conception individualiste, la Figure I est une structure de capital social plus riche – tout au moins pour l'individu A. Celui-ci joue en effet le rôle de pont entre deux acteurs qui, sans lui, ne sont pas connectés. A possède donc un capital social important pour deux raisons. La première raison est de nature informationnelle (Granovetter, [1973] 2000) : A bénéficie d'informations non redondantes de la part de B et de C. La seconde raison est de nature plus stratégique. A peut bénéficier des profits d'intermédiation. A possède un « trou structural » dans son réseau (Burt, 1995) : il sert de pont entre B et C, B et C doivent donc passer par A pour bénéficier des biens et services de l'autre, ils ne peuvent en l'état de la structure le contourner. Burt explique ainsi que A jouit d'une position de *tertius gaudens* et qu'il peut, à son profit, mettre en concurrence B et C.

Au contraire, si l'on suit la conception collective du capital social, la Figure II constitue une structure relationnelle plus capitalistique que la première. La structure relationnelle de la Figure II, structure de clique, est plus résistante à l'épreuve du temps que celle de la Figure I. James Coleman (1988) avance ainsi que la « fermeture » relationnelle est favorable à l'élaboration des normes et à la création d'un fort degré de confiance interpersonnelle. Comme le montre Baker dans son étude sur les marchés à la criée d'options (1984), dans une structure relationnelle cohésive, les membres du

(1) Les conceptions du capital social de Bourdieu et de Coleman, malgré les différences de paradigme, se rejoignent – insistance sur la cohésion du groupe, sur la surveillance des limites chez le premier, accentuation de la fermeture relationnelle chez le second – à ceci

près que Bourdieu est plus individualiste que Coleman dans la mesure où il pointe la mobilisation du capital du groupe par celui qui a le pouvoir sur le groupe quand Coleman parle de bien public et néglige les différentiels de puissance interne.

groupe s'accordent plus facilement sur la valeur des biens ou des personnes. Au final, une structure relationnelle dense et cohésive est le support d'un groupe, lequel ajoute son propre pouvoir de groupe au pouvoir de chacun des membres qui le composent (Bourdieu, 1980). Ce type de structure relationnelle dense, cohésive, génératrice d'un sentiment d'appartenance et de solidarité est, si l'on suit Bourdieu, caractéristique « de toutes les *institutions* visant à favoriser les échanges légitimes et à exclure les échanges illégitimes » (2).

Ces deux conceptions du capital social sont-elles pour autant contradictoires ? Que sait-on de la coprésence possible de ces formes d'activation des structures relationnelles ? L'opposition entre ces deux conceptions du capital social a été mise en évidence et commentée dans de nombreux travaux (Podolny et Baron, 1997 ; Baker et Obstfeld, 1999 ; Lin, 2001 ; Burt, 2001) et a donné lieu à des évaluations empiriques et à des tentatives d'articulation. On peut distinguer plusieurs stratégies.

Certains auteurs ont cherché à hiérarchiser ou à analyser la répartition optimale des deux formes de capital social. Burt (2001) s'est ainsi efforcé d'établir empiriquement la supériorité d'une conception sur l'autre : en s'appuyant sur un grand nombre d'enquêtes sur les réseaux en entreprise et en constatant que la « performance » y est toujours corrélée positivement avec son indicateur de diversification du réseau de l'individu, il conclut à la supériorité de la théorie des « trous structuraux » sur celle de la « fermeture relationnelle ». Au contraire, Granovetter ([1995] 2003) avance, au terme d'une revue de la littérature ethnographique sur l'entrepreneuriat ethnique, qu'il existe un niveau optimal sur l'échelle diversification-cohésion.

D'autres travaux se penchant sur cette opposition examinent les possibilités d'articulation de ces deux formes de capital. Certains dissocient les champs dans lesquels l'une ou l'autre forme est un atout : dans les entreprises organisées autour de positions hiérarchiques et fonctionnelles étroitement définies, les liens forts et cohésifs importeraient plus que les liens faibles (Podolny et Baron, 1997) ; de même, dans les équipes de recherche-dévelop-

(2) À l'exception de l'article liminaire de 1980 qui lui est consacré, le capital social est un concept peu employé dans la théorie de Bourdieu. S'il est souvent mentionné, en association avec le capital symbolique, il est rarement objectivé. Dans la plupart des analyses factorielles effectuées, aucun indicateur du capital social n'est utilisé (voir *Homo Academicus*, par exemple). Même si Bourdieu, à notre connaissance, n'a pas expliqué une telle asymétrie, on peut essayer de trouver des raisons théoriques à une telle relégation. Le capital social est vu comme un démultiplicateur des autres capitaux (économique et culturel). Il est second par rapport à ces formes de capitaux qu'il démultiplie. Il apparaîtrait ainsi redondant dans les analyses statistiques, surtout avec des techniques comme

l'analyse factorielle, plus synthétique qu'analytique. Une autre raison peut être aussi avancée : le capital social chez Bourdieu est, comme le capital symbolique, un méta-capital. Il n'a pas de contenu propre. De même que tout capital peut fonctionner comme capital symbolique, tout capital peut être démultiplié par la structure relationnelle. La proximité est encore plus forte si l'on considère que les deux capitaux, symbolique et social, sont tous les deux enracinés dans des structures relationnelles, la relation du *crédit* pour le premier et de *l'appui* pour le second. L'élaboration du capital symbolique qui domine ainsi l'œuvre de Bourdieu aurait peut-être contribué à occulter la notion de capital social pour laquelle seules quelques « notes provisoires » sont restées.

pement, les liens denses permettent un niveau d'innovation supérieur, alors que dans celles qui utilisent une expertise déjà existante, les relations denses et redondantes génèrent une perte de temps et d'efficacité (Hansen, Podolny et Pfeffer, 2001). D'autres, plus nombreux, détaillent dans un même champ la pluralité des mécanismes relationnels sous-jacents à un concept de capital social synthétique et examinent les avantages qu'ils permettent d'obtenir et les structures relationnelles qui les rendent efficaces. Les relations entre les personnes peuvent être le résultat soit de stratégies d'union, soit de stratégies de division (Baker et Obstfeld, 1999). Les relations cohésives, selon Franck et Yasumoto (1998), permettent, au sein de la haute finance française, de garantir la confiance (*enforceable trust*) et de proscrire dans un groupe soudé les actions hostiles ; les relations diversifiées vers l'extérieur produisent, elles, des obligations de réciprocité (*reciprocity transaction*). Ces voies de la recherche conduisent dans certains travaux à mettre au point des « modèles de contingence » (Brooke, 2001), c'est-à-dire à spécifier empiriquement les mécanismes et les circonstances dans lesquels les relations servent de ressources. Dans d'autres travaux, on envisage le capital social comme le produit de réseaux multiplexes, par exemple dans les entreprises collégiales d'avocats d'affaire, comme une combinaison de relations de travail, d'amitié, dont la cohésion a des effets distincts sur la « performance », forte dans le cas du travail, faible dans le cas de l'amitié (Lazega, 1999a).

Nous proposons une articulation un peu différente de l'opposition entre l'efficacité relative des structures denses et poreuses. Celle-ci doit peut-être moins à des relations de nature différente ou à la variété des contextes dans lesquels elles sont mobilisées qu'aux différences de niveau, individuel ou collectif, de leur activation. L'opposition renvoie peut-être plus à ce que les économistes analysent comme un problème d'agrégation, problème d'autant plus complexe dans le cas des relations sociales que les externalités y sont multiples et multiformes (Sobel, 2002 ; Gleiser, Laibson et Sacerdote, 2000) (3). À un niveau individuel, les relations peuvent être vues comme un système de mobilisation de ressources, dans le cadre d'une multiplicité d'échanges dyadiques. Mais à un niveau plus agrégé, les relations peuvent être aussi le support d'un comportement coopératif. Aussi, nous considérerons ici que le capital social « individuel » est le bénéfice qu'un individu tire de sa place dans la structure des relations, alors que le capital social collectif est le capital du groupe, bien collectif que le groupe partage et renforce par l'établissement d'une forte cohésion (4). Les deux formes peuvent être lues

(3) La notion d'agrégation reste toutefois ancrée dans une conception individualiste du lien social, qui peut être inadaptée dans le cas des réseaux sociaux. Des relations de groupe préexistent à un investissement individuel dans des relations. Le passage entre les deux niveaux est tout autant un mouvement d'agrégation que de singularisation.

(4) Coleman (1990) est surtout connu pour avoir souligné le rôle de la fermeture relationnelle dans la constitution du capital social.

Toutefois, son concept de pouvoir, vu comme contrôle de ressources à l'intérieur d'un système (p. 132), correspond relativement bien, dans le cas des réseaux (pp. 314-315), à notre concept de « capital social individuel ». La fermeture relationnelle est vue comme un moyen de limiter les différentiels de pouvoir, d'administrer la concurrence, et de transformer les relations, de bien individuel en « bien public ».

comme des modalités de gestion de la concurrence. En concurrence pour des biens rares, des individus peuvent soit mobiliser individuellement les appuis efficaces pour l'obtention de ces biens, soit s'entendre avec certains concurrents, essayer de limiter la concurrence, former un groupe, et mettre ce groupe en mouvement pour la monopolisation de ces biens rares (Weber, [1922] 1995).

Certes, il est difficile de fonder la fermeture du groupe sur des raisons purement instrumentales. Parce que la constitution du groupe en monopole est un avantage collectif, l'investissement relationnel par des acteurs rationnels dans cette structure de relation risque toujours d'être sous-optimal en raison du risque de passagers clandestins (Coleman, 1988). Le groupe ne jouera véritablement comme groupe d'appropriation que si son assise repose sur des facteurs non instrumentaux, assise institutionnelle (Bourdieu, 1980), relations affectives, affinités sociales, fréquence des contacts non recherchés (comme la sociabilité professionnelle), union autour de normes et de valeurs partagées, etc. Même s'il est possible d'instaurer des systèmes d'intérêts, de gages et de sanctions relativement sophistiqués pour perpétuer des relations strictement instrumentales, une communauté reposant sur les seuls intérêts instrumentaux est fragile.

Ainsi, deux formes de capital social, aux temporalités différentes, peuvent coexister, un capital social individuel, que l'individu peut mobiliser dans la concurrence avec ses pairs, et une forme collective, le capital social collectif, qui repose sur une structure relationnelle dense n'appartenant pas tant à l'individu qu'au groupe de personnes en relation. Toutefois, on notera que, même s'ils ne sont pas contradictoires en théorie et s'ils peuvent coexister et produire conjointement leurs effets, ces deux types de capital, d'un point de vue dynamique, restent potentiellement antithétiques. En effet, le développement stratégique du capital social individuel conduit l'individu à supprimer ou à désinvestir dans des contacts redondants, plus contraignants au sens de Burt et moins profitables, et à développer des trous structuraux dans son réseau. Ce genre de stratégie peut affaiblir l'unité et la cohésion du groupe. Au contraire, construire un capital social collectif, développer la cohésion à l'intérieur du groupe, peut également avoir pour conséquence de limiter la singularisation relationnelle à l'intérieur du groupe et la concurrence en son sein.

Peut-on mettre en évidence, *sur les mêmes données*, les deux formes de capital et analyser leurs relations dialectiques ? Voilà le projet auquel cet article s'attèle à partir de l'analyse des liens au sein d'organisations dont la forme collégiale semble particulièrement féconde pour l'étude du capital social (Lazega, 1999b) : l'univers de la science politique au cours des années quatre-vingt-dix (5).

(5) Ces recherches ont pour cadre une enquête en cours, intitulée *Itinéraire des docteurs en science politique (IDSP)*, lancée

sous l'égide de l'Association française de science politique.

Les relations dans la vie académique

Dans le monde académique, il semble en effet que les « relations » comptent, ne serait-ce que sous la forme minimale de la connaissance par les pairs. Un simple examen de la structure du pouvoir universitaire montre l'importance centrale d'institutions à fonctionnement totalement ou partiellement collégial sur la carrière académique des spécialistes de science politique. Au niveau national, le Conseil national des universités (vingt-quatre membres dans la section 04 – science politique – du CNU, aux deux tiers élus) qualifie les candidats aux postes d'enseignants-chercheurs, le jury d'agrégation du supérieur (en général sept personnes) recrute la majorité des professeurs des universités (6), les conseils d'unité de la FNSP et la section 40 du CNRS (vingt et un membres) les chercheurs. Au niveau local (7), les Commissions de spécialistes (commissions disciplinaires de dix à vingt membres dans chaque université) sélectionnent les maîtres de conférences qualifiés et les professeurs aux concours sur emploi (8).

Ainsi, des étapes aussi importantes dans la vie matérielle d'un enseignant-chercheur que le recrutement et l'avancement sont décidées à l'issue d'un vote. Ce dernier doit donc réunir le soutien d'une majorité de voix s'exprimant en sa faveur et, au contraire des structures bureaucratiques hiérarchiques où à la limite seul l'avis individuel du supérieur compte, se *mettre en valeur* auprès du plus grand nombre.

Le monde académique redoute généralement que sa reproduction ne lui échappe et soit déléguée à des instances bureaucratiques, corps d'inspecteurs, ministères, présidents d'université, etc. Pourtant, il n'en jette pas moins un regard peu complaisant sur l'autoreproduction qu'il organise. À écouter les critiques, l'excellence scientifique, critère légitime (mais difficile à déterminer) dans lequel tous disent communier, n'est pas, loin de là, le critère académique qu'ils voient mettre en œuvre pratiquement. Le caractère relationnel des décisions est souvent vigoureusement dénoncé : « mafias », « copinage », « réseaux », « magouilles », « népotisme », « règlements de compte » sont des termes qui reviennent de manière récurrente sous la plume des critiques. On reproche ainsi généralement aux concours de recrutement aux postes de maîtres de conférences d'être de faux concours, et moins la sélection du meilleur candidat au vu de ses compétences d'enseignant et de chercheur qu'une procédure d'avalisation d'une décision prise en amont en fonction d'affinités personnelles entre certains membres du jury et le candidat

(6) Spécificité partagée par le droit, les sciences de gestion, l'économie.

(7) L'ordre respectif de la phase nationale (CNU) et de la phase locale (CS) dans la procédure de recrutement a varié quatre fois de 1979 à 1992. Après une période où la phase nationale terminait le processus de recrutement, le décret du n° 92-71 du 16 janvier 1992 fixe la

phase nationale avant la phase locale. Cet ordre n'a pas changé depuis (Fréville, 2001).

(8) Les comités de rédaction des principales revues de la discipline sont aussi des organisations à fonctionnement collégial ayant une incidence indirecte sur la carrière académique.

élu (Collectif de sociologues candidats à l'Université, 1996 ; Lazar, 2001). Un des principaux biais du recrutement universitaire serait ainsi le *localisme* (Fréville, 2001), l'attribution préférentielle du poste par la commission de spécialiste au candidat issu de sa propre université. Les commissions auraient du mal à se défaire des relations personnelles nouées entre le docteur et l'équipe d'accueil pendant la durée de la thèse (9). Les réseaux sont ainsi invoqués comme forme illégitime de contournement du concours et de l'évaluation du mérite.

Pour autant, la place des réseaux dans la carrière académique – non pas ceux obscurs et fantomatiques du discours dénonciateur, mais ceux objectivés de la sociologie – est parfois invoquée (Musselin, 1996 ; Goode, 2000 ; Linnemer et Perrot, 2004) mais paradoxalement peu étudiée : Cameron et Blackburn (1981) rapportent que les enseignants interrogés déclarent souvent que les soutiens relationnels jouent notamment lors de l'entrée dans la carrière ; de même plusieurs travaux ont montré que le prestige scientifique du directeur ou de l'institution d'origine importe plus que la productivité du docteur pour l'obtention d'un poste (Hargens et Hagstrom, 1967 ; Long, Allison et McGinnis, 1979). Mais les médiations réticulaires de ces constats manquent. En effet, si l'analyse des réseaux s'est penchée depuis longtemps sur le monde scientifique et académique et reste florissante, ses problématiques sont plus inspirées par la sociologie des sciences que par la sociologie économique. Elle s'intéresse ainsi aux différentes facettes de la vie scientifique : cohésion disciplinaire et genèse du prestige scientifique (Han, 2003 ; Friedkin, 1978 ; Hargens, 1969), conditions de la production scientifique, réseaux hybrides alliant personnes et objets (CSI, 1992), etc. L'étude du devenir des docteurs est certes classique et souvent menée en sciences sociales avec les outils conceptuels de la discipline concernée, ne serait-ce que pour connaître le moral de celle-ci (voir en économie Siegfried et Stock, 1999). Mais, en général, cette étude utilise pour l'essentiel des données individuelles. En France, la sociologie de la vie académique a été fortement influencée par les travaux de Bourdieu et de ses collaborateurs (Bourdieu, 1984, Lebaron, 2000 ; Soulié et Mauger, 2001). Si, avec l'outil conceptuel du champ la dimension relationnelle est affirmée, celle-ci se réduit souvent dans les analyses statistiques à une différence d'état ou de degré de possession (degré de possession du capital, etc.) (10).

(9) D'après l'enquête du sénateur Fréville, 53 % des 768 répondants ont été recrutés dans l'université où ils ont soutenu leur thèse.

(10) Ainsi, alors même que l'*incipit* du chapitre « Espèces de capital et formes du pouvoir » commence par une citation de Proust

relatant un jeu de recommandations pour l'élection à l'Académie, ces jeux-là sont peu décrits et analysés (sauf pp. 115-116), peut-être en partie en raison de l'absence de données objectives (Bourdieu, 1984).

L'invitation aux jurys de thèse comme atome relationnel

Dans le cadre de cette recherche, nous avons recueilli la composition des jurys de thèse en science politique de 1990 à 2001. Ces relations d'invitation dans les jurys sont, selon nous, un indicateur de la structure relationnelle d'une discipline et permettent d'explorer le concept de capital social.

En croisant deux sources, les 936 thèses de science politique recensées dans le CD-Rom Doc-thèses (11), et les 1 032 thèses des fichiers envoyés par les universités et IEP, nous avons ainsi réuni un total de 1 163 doctorats pour lesquels nous connaissons systématiquement le nom du docteur, le directeur, l'année de soutenance et le titre de la thèse (12). Parmi les fichiers livrés directement par l'institution de soutenance, nous disposons également de la composition détaillée du jury pour 741 thèses.

La structure de l'échantillon repose ici sur des informations fournies par les universités. Nous ne pouvons revendiquer ni l'exhaustivité ni même l'absence de biais de représentativité. Sur le plan temporel, la déformation n'apparaît pas trop dommageable : nous connaissons 80 % des jurys des thèses des deux dernières années, 60 % environ des jurys des années 1993-1999, et 50 % des années 1990-1992. En revanche, le biais de composition du jury par institution est plus flagrant. Certaines universités n'ont pas répondu à notre appel, et parmi celles-ci, quelques universités sont de grosses productrices de thèses, comme Paris 8, Montpellier, Rennes, Aix-Marseille. D'autres universités ont fourni des données malheureusement incomplètes. Nous ne connaissons ainsi que 12 % des jurys de Paris 2 et 50 % des jurys de Bordeaux (13). Nous savons que nous sous-estimons surtout la part des jurys « endogames », qui constituent des « isolats » dans la discipline, par rapport aux juges multi-invités en des lieux différents dont on connaît l'existence et le poids relatif dans l'ensemble des juges, même s'ils ont pu en outre participer à des jurys inconnus.

(11) Soulié et Mauger (2001) utilisent aussi cette source pour étudier les variations sociales et disciplinaires du rapport à l'objet.

(12) La délimitation de cet ensemble repose de fait sur l'enregistrement par le docteur de son doctorat en science politique. Nous avons donc pris en compte les thèses de science politique soutenues sous la direction de professeurs extérieurs à la discipline et avons exclu les thèses soutenues dans une autre discipline sous la direction d'un professeur de science politique.

(13) Il n'est pas impossible d'exclure un biais de composition de l'échantillon lié à la position de l'un d'entre nous au sein de la discipline (la sociologie politique parisienne). Pour

en limiter la portée, nous n'avons intégré des compositions de jury qu'à partir d'informations données par l'université pour l'ensemble de ses thèses et non sur la base de notre connaissance personnelle de membres de la discipline. Nous avons certes parfois sollicité le concours d'intermédiaires proches pour l'obtention des fichiers par les établissements. Mais souvent celui-ci n'a pas été nécessaire, et d'autres fois il n'a pas été suffisant. À première vue, la capacité des établissements supérieurs à nous communiquer des données semble plus refléter le mode d'organisation interne (disponibilité du personnel, accessibilité des archives, etc.) que notre proximité à ces établissements. On ne peut toutefois exclure ce dernier point.

Ces 741 jurys de thèses totalisent 2 864 relations d'invitation de membres du jury par les directeurs, dont 2 271 relations sont distinctes (14). Pour compléter le tableau, ont été collectées des informations concernant les docteurs et les juges. Les intitulés des sujets de thèse ont été codés selon trois variables : l'appartenance sous-disciplinaire, l'aire culturelle de l'objet et le domaine scientifique de la thèse (15). Le sexe du docteur a été codé sur la base du prénom, la nationalité à la fois sur la base du nom et du prénom quand l'information n'est pas fournie par l'université. En utilisant des données administratives, des informations sur les recrutements sur divers sites Internet d'universités ou de centres de recherche (comme le très complet annuaire du CNRS), les comptes rendus des concours dans *Système D* (bulletin de l'Association des Candidats aux Métiers de la Science Politique), etc., on a pu identifier 246 docteurs ayant obtenu un poste en science politique ou dans les autres disciplines (sociologie, STAPS, information et communications, histoire, civilisation américaine, droit public, etc.), dans l'enseignement supérieur (universités, IEP) ou la recherche publique ou parapublique en France (CNRS, FNSP, EDF, France Telecom, INRETS, etc.). Comme indicateur du capital scolaire, nous avons codé le passage ou non par l'IEP de Paris ou un IEP de province. Pour les juges les plus importants (159 juges ayant participé à plus de 5 jurys), nous avons retrouvé la localisation professionnelle principale pendant la période, et nous avons codé, sur la base de notre connaissance de la discipline et des thèses dirigées, la spécialité sous-disciplinaire et la spécialisation dans une aire culturelle.

Comme indicateur de la structure relationnelle, nous avons choisi de nous fonder sur les relations d'invitation aux jurys de thèses en science politique. L'utilisation d'une telle base pour établir la structure relationnelle de la discipline présente plusieurs avantages. Ce sont des relations assez homogènes plutôt faciles à collecter, à quantifier et à orienter, couvrant très largement la discipline, bien au-delà des réseaux centraux de co-appartenance au CNU ou aux comités de rédaction. À la différence, par exemple, des relations de conversation, notre structure relationnelle, s'il ne manquait pas des données, est sinon complète, au moins bien circonscrite. Le jury de thèse est un objet intéressant pour une analyse en termes de réseaux, non seulement en raison de ses propriétés techniques, mais aussi parce que, dans une logique durkheimienne, son enracinement institutionnel lui confère un plus grand degré de réalité sociale que de nombreux autres phénomènes réticulaires. La constitution du jury n'est pas une décision anodine. Elle est toujours une opération intentionnelle, même si l'intentionnalité, plurielle, ne se laisse pas facilement décrypter. Elle répond à un certain nombre de règles, règles qui en droit instituent la légitimité de ceux appelés pour juger et donner validité à leur verdict, règles qui laissent néanmoins, en pratique, une grande latitude au directeur de

(14) On différencie ici la relation A invite B de la relation B invite A. En confondant ces deux cas, on obtient 2 133 relations distinctes d'invitation (voir Godechot et Mariot, 2003a).

(15) Malgré notre vigilance, ces codages restent sans doute entachés de biais liés à nos propres positions dans l'univers considéré.

thèse pour composer le jury (16). Sa dimension solennelle et « artificielle », loin d'être un obstacle à l'analyse comme il le serait pour ceux qui recherchent des réseaux de relations « authentiques », fait du jury un excellent support pour l'objectivation sociologique.

Ne cachons pas toutefois les ambiguïtés et ambivalences de la relation d'invitation. Première question, qui invite ? D'après les textes réglementaires, c'est le « chef d'établissement ». Il semble toutefois que cette décision est, en sciences sociales, essentiellement une avalisation de la composition du jury par le directeur de thèse. Il est plus difficile en revanche de savoir qui du directeur de thèse ou du doctorant compose le jury de thèse. La part de l'un et de l'autre varie sans doute en première approche selon le différentiel de capital scientifique entre le docteur et le directeur et le style de direction du directeur (mandarinal ou collégial). Les doctorants ayant un fort capital scientifique, culturel et social (doctorants issus des grandes écoles, ayant déjà publié avant la soutenance et connaissant bien le milieu académique) ont sans doute la possibilité de proposer les membres de jury, mais même là ils ne peuvent vraiment imposer quelqu'un qui ne siérait pas au directeur. Nous considérons ainsi que c'est toujours le directeur, *in fine*, qui invite ses collègues pour juger un de ses élèves et non le doctorant qui compose lui-même le jury chargé de le juger.

Pour le directeur, la composition du jury répond le plus souvent d'abord à une volonté de certifier et de mettre en visibilité son docteur – et secondairement à des fins de carrière. Pour les invités les relations d'invitation ont une double signification : c'est à la fois une relation de *travail* et une relation *honorifique*. Juger une thèse est un travail important : lecture, rédaction éventuelle de rapports (« pré-rapport » ou rapport de soutenance), préparation d'une intervention publique soumise elle aussi à l'évaluation des pairs, déplacements, soutenance elle-même, bref plusieurs journées de travail. Certains enseignants-chercheurs évoquent avec un enthousiasme modéré la participation aux jurys de thèses. L'un d'entre eux nous a ainsi indiqué qu'« accepter de « dépanner un collègue » pour compléter le jury d'une thèse moyenne suppose que ce collègue vous rendra la pareille un jour ». Toutefois, ne voir la relation d'invitation que comme invitation au travail conduit à méconnaître sa nature honorifique. Et comme toute relation honorifique, elle est essentiellement ambiguë. Si les jeunes enseignants-chercheurs (les maîtres de conférences par exemple), élevés à la dignité du juge, sont honorés par une

(16) Pendant la majeure partie de la période étudiée, le jury était régi par les règles définies par l'arrêté du 30 mars 1992 : il est désigné par le chef d'établissement sur avis du responsable de l'école doctorale ; il comprend au moins trois membres, au moins un tiers de juges extérieurs à l'établissement choisis en raison de leur compétence scientifique, et au moins une moitié de professeurs ou assimilés (dans la discipline, cette règle est interprétée de façon extensive, puisque très rares sont les

maîtres de conférences à avoir siégé dans un jury). L'arrêté du 25 avril 2002 sur les études doctorales ne modifie que peu ces règles. Il précise ainsi que le directeur de thèse ne peut être président. Avant la publication du décret du 13 février 1992, d'après l'arrêté du 5 juillet 1984, une seule personnalité extérieure était imposée. Par ailleurs, certains établissements imposent comme règle locale qu'il y ait au moins deux membres de l'établissement universitaire au sein du jury.

invitation, les enseignants-chercheurs prestigieux peuvent honorer le jury plus que l'inverse lorsqu'ils sont invités par un directeur peu connu. Parce qu'elle est honorifique et parce qu'un refus affirmé pourrait avoir valeur d'affront, il semble que refuser de participer à un jury soit relativement rare, en particulier de la part d'enseignants-chercheurs en début de carrière ou de celle de collègues de travail de l'établissement.

Ainsi, la relation d'invitation, relation solennelle, d'échange de service, de travail et d'honneur, décidée dans le cadre de stratégies plurielles, possède des propriétés techniques et sociales intéressantes pour en faire l'élément d'une structure de réseau. Elle pourrait même représenter une approximation satisfaisante des principales relations reliant les membres de la discipline (17).

Structure du réseau

Le Graphique I est une représentation des relations d'invitation entre les 53 juges les plus présents dans les jurys de science politique, juges ayant participé à 15 jurys et plus (18). L'échantillon, au regard des 1 180 juges de notre fichier, peut sembler étroit. Toutefois ces 53 juges cumulent 39 % du total des sièges disponibles (1 361 sur 3 501) dans les 741 jurys connus, et le graphe représente 589 relations d'invitation (soit 26 % de l'ensemble des relations d'invitation). Tout en restant lisible, celui-ci représente donc les relations d'invitation essentielles des jurys de thèse en science politique.

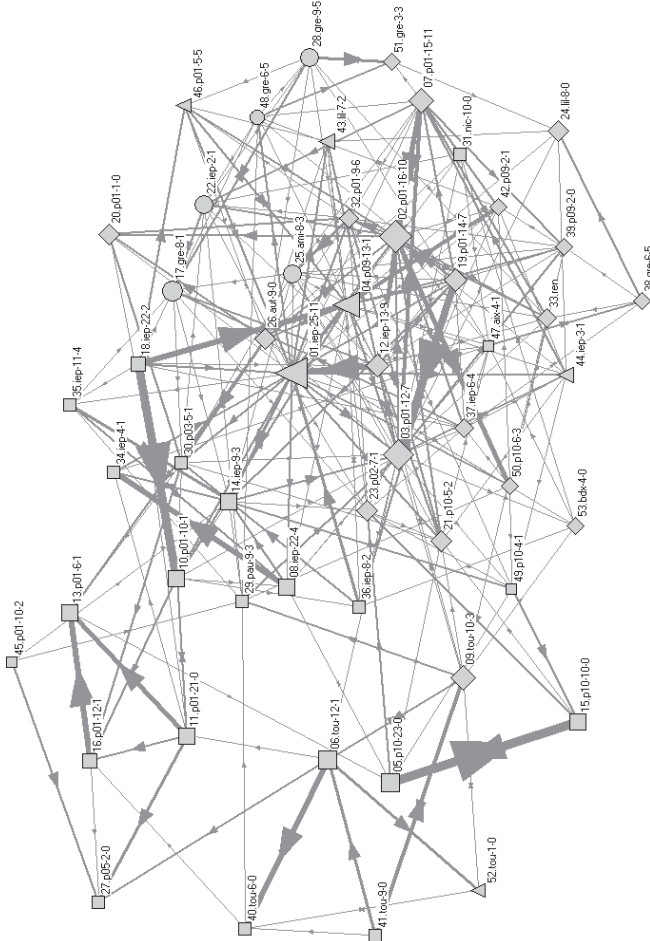
Au milieu du graphique émerge un nœud central dense au cœur duquel on trouve des juges, en général parisiens, qui siègent souvent, dirigent de nombreuses thèses et, pour un grand nombre d'entre eux, ont des docteurs qui obtiennent un poste. Non loin de la personne la plus centrale du réseau, *juge 01*, on trouve une poignée de professeurs de Paris 1, plutôt spécialistes de sociologie politique, qui s'entre-invitent fortement et dont les docteurs trouvent des postes. Ils sont aussi fortement connectés avec d'autres spécialistes de sociologie politique des institutions de la capitale : IEP, Paris 9 et Paris 10. Dans la proche banlieue est de ce noyau, se trouvent des professeurs d'institutions provinciales comptant souvent un IEP (Amiens, Grenoble, Lille, Rennes), spécialisés en sociologie politique ou en politique publique, souvent plus jeunes qui, tout en ayant développé des liens entre eux sur la base de la proximité géographique, restent bien connectés avec le centre dans son ensemble. Dans la banlieue nord-ouest, on distingue des réseaux de professeurs ou chercheurs spécialistes de relations internationales, souvent membres du CERI ou de l'IEP Paris, aux relations répétées et sélectives. S'ils sont

(17) Ce type de structure relationnelle, centrée sur les directeurs, tend toutefois à négliger les réseaux des acteurs les plus jeunes, maîtres de conférences, chargés de recherche et surtout, en particulier dans la perspective du recrutement, des docteurs eux-mêmes. Certains d'entre eux mettent ainsi plusieurs années à obtenir un poste et, parfois, ont passé du temps,

comme doctorant et comme post-doctorant, à construire personnellement leur « réputation » en partie hors des réseaux de leur propre directeur.

(18) Les graphes ont été dessinés avec le logiciel *Pajek* de Batagelj et Mrvar (téléchargeable sur : <http://vlado.fmf.uni-lj.si/pub/networks/pajek/>).

GRAPHIQUE I. – Réseau des juges en science politique. Juges ayant participé à 15 jurys et plus entre 1990 et 2001



Lecture : Chaque point représente un enseignant, chaque trait une (au moins) relation d'invitation.

Forme du point : Spécialité disciplinaire de l'enseignant. **Losange plein** = Science politique – sociologie politique. **Carré plein** = Science politique – relations internationales. **Triangle plein** = Science politique – théorie politique. **Rond plein** = Science politique – politique publique. **Carré vide** = Autre science politique. **Triangle vide** = Droit. **Losange vide** = Sociologie. **Rond vide** = autres disciplines.

Surface du point : Proportionnelle au nombre de présences dans l'ensemble des jurys connus.

Initiale du point : Les deux premiers caractères sont un identifiant ; les trois suivants, l'abréviation principal de rattachement au cours de la période (voir Annexe I pour la liste des abréviations) ; le premier nombre, le nombre de docteurs dirigés ; le second, celui des docteurs dirigés ayant trouvé un poste. **45.p01-10-2** = Juge n°45, exerçant à Paris I, dix docteurs dirigés dont deux ont trouvé un poste d'enseignant-chercheur.

Sens de la flèche : A → B = A invite B.

Épaisseur du trait : Proportionnel au nombre d'invitations.

reliés au centre, c'est plus par l'intermédiaire d'un ou deux contacts que par une couverture large. Plus à l'ouest du graphique, se dessinent trois « cliques », groupes de deux à cinq personnes, fortement interconnectés et faiblement connectés au reste du réseau : les relations internationales de Paris 1 au nord-ouest, les Toulousains à l'ouest, et les relations internationales de Paris 10 au sud-ouest. Dans certains cas, les relations d'invitation sont très intenses : *judge 05* a invité 13 fois *judge 15*, lequel l'a invité à son tour 8 fois. Le docteur de l'un a eu ainsi deux chances sur trois de retrouver l'autre dans son jury. Pour ces trois « cliques » isolées, l'obtention de postes pour leurs docteurs semble plus difficile. Ainsi cette représentation graphique suggère, sur un premier échantillon limité, que la structure relationnelle n'est pas sans incidence sur la probabilité d'obtenir des biens rares. Un examen statistique approfondi permettra de préciser comment.

Le « capital social individuel »

Même si le jury n'est pas forcément composé avec le souci utilitariste et exclusif de maximiser les chances d'obtention du poste, il est assez vraisemblable que le docteur et le directeur aient le souci d'obtenir par cette composition une mise en valeur positive de leur produit commun. Mais, la composition reste une stratégie sous contraintes : il est difficile d'inviter aux jurys de thèse des personnes que le docteur ou le directeur n'ont jamais rencontrées, personnes dont on ne peut anticiper ni l'accord, ni la réaction face à la thèse. Peut-être est-ce parfois le cas de la personnalité scientifique étrangère, mais l'invitation d'un juge connu par les seuls écrits est plutôt rare. Le plus souvent, sont invités des membres du réseau social du directeur ou du docteur, soit que ces derniers connaissent « personnellement », soit auxquels ils ont eu accès préalablement lors de diverses occasions (travail, séminaires, colloques, soutenances d'autres docteurs, etc.) informant sur leur capacité à siéger. Les relations du directeur, comme celles du docteur, sont donc un point d'appui pour la mise en valeur de la thèse. Tout d'abord, elles permettent d'influer sur le verdict formel. Ensuite, elles permettent la mise en circulation du jugement. Enfin, elles permettent d'obtenir des soutiens directs lors du recrutement.

Même s'il existe des stratégies de distanciation à l'égard de la thèse (de même que des stratégies d'appropriation), le directeur de thèse s'expose en même temps qu'il expose l'un de ses produits. Il est donc en partie solidaire du destin de son doctorant, ne serait-ce que le temps de la soutenance. Il est ainsi vraisemblable qu'il cherchera à composer son jury avec des juges qui ne sont pas trop hostiles tant à son égard qu'à celui de son doctorant. Un jury composé de proches sera peut-être un peu plus indulgent (19) et permettra

(19) Notons aussi qu'un directeur, qui estime la thèse de son docteur médiocre, peut composer un jury rapproché – solliciter des collègues de travail à qui il pourra rendre le

même service –, non pas tant pour améliorer la mention du docteur que pour éviter de déranger des juges lointains.

parfois à des doctorats limites d'obtenir les « félicitations », là où un jury élargi aurait été plus sévère, grevant lourdement par le refus de la mention la plus haute le docteur dans la compétition pour les postes. Pour une fraction de doctorats sur le fil, des relations, ici plutôt cohésives – des juges proches du directeur –, aident à assurer une belle mention.

Mais la mention est toutefois un signal très imparfait et assez peu discriminant de la valeur du docteur (69 % des candidats obtiennent les félicitations). La différenciation entre deux thèses « très honorables avec félicitations » se fait alors par la différenciation des discours informels tenus à leur propos. Au sein d'une discipline, il n'est pas rare d'entendre des verdicts circuler sur une thèse – parfois formulés dans un registre esthétique – entre des personnes ayant peu ou pas lu l'ouvrage : « C'est une [très/assez] belle thèse » ; « C'est une thèse moyenne ». Quand bien même serait-on en science dure, l'évaluation ne se limiterait pas à la seule vérification objective de la validité du résultat. Dans le verdict circule un condensé synthétique sur l'ensemble de la thèse, – valeur de l'objet, valeur de la problématique, valeur des résultats, valeur de la théorie, originalité, valeur de la personne – qui ne peut se déduire d'un simple calcul « objectif ».

La composition du jury influe ainsi fortement sur la mise en valeur et la mise en circulation de la valeur de la thèse. Celle-ci est un objet volumineux et peu lu, mais on est à peu près sûr que les membres du jury l'ont fait. Les traces écrites de la soutenance, à commencer par la mention, ou la dizaine de pages des différents rapports du jury, ne sont pas toujours à même d'établir la valeur et d'emporter l'adhésion. Au contraire, les lecteurs en chair et en os, honorés par l'invitation, dont le docteur peut avoir gagné la sympathie, sont toujours plus susceptibles d'expliquer aux membres de leur réseau de relations ce en quoi la thèse est intéressante. La valeur (« c'est une belle thèse »), de bouche à oreille, se met alors à circuler. Même si le verdict circulant n'est pas dithyrambique (« une thèse pas mal »), la thèse gagne en tout état de cause le privilège du connu sur l'inconnu (20).

Si le directeur a invité des juges qui ont de nombreux contacts et qui gravitent dans des milieux très différents, la diffusion du verdict sera grande. Ces personnes seront capables de porter et de mettre en circulation la valeur, de convaincre leurs collègues de la valeur de ce qu'ils ont lu, et de soutenir le cas échéant de vive voix le docteur devant les jurys-clés pour le recrutement : CNU, sections du CNRS, commissions de spécialistes, comités éditoriaux des revues. Toutefois cette pratique du jury ouvert comporte un risque : des liens faibles s'autoriseront plus facilement à émettre un verdict négatif, verdict d'autant plus handicapant qu'il circule de manière élargie. Enfin, cette pratique n'est pas donnée à tout le monde : elle est plus coûteuse et complexe et elle suppose d'avoir noué au préalable des liens suffisants pour s'autoriser ce type d'invitation. Au contraire, si l'on invite des personnes proches, personnes plus facilement accessibles et dont on peut anticiper la réaction, on

(20) Un verdict très négatif peut en revanche devenir un handicap sérieux.

limite le coût de l'invitation et le risque d'actions hostiles (dépréciation de la qualité). Mais les personnes proches se connaissent et s'invitent aussi les unes les autres : elles risquent d'être équivalentes d'un point de vue structural. Aussi le jugement de valeur sur la thèse tourne-t-il en rond dans le réseau fermé sans pour autant s'égarer.

Pour vérifier notre hypothèse que le capital social individuel, l'investissement dans des relations diversifiées et non redondantes, permet d'obtenir des biens rares (les postes d'enseignant-chercheur pour les docteurs), nous procédons à une régression logistique où nous évaluons l'impact de la position dans la structure relationnelle sur la probabilité d'avoir un poste. Nos données en partie longitudinales permettent d'étudier l'incidence de la structure du réseau dans le passé sur l'obtention de postes dans le futur, ce qui renforce le caractère causal de la relation de corrélation. Nous additionnons ainsi, pour établir le réseau, les relations d'invitation entre les juges l'année de la soutenance et les deux années qui la précèdent. Comme notre réseau commence en 1990 et compte tenu de ce retard de deux ans, nous estimons la probabilité d'obtenir un poste pour les docteurs qui ont soutenu à partir de 1992, et dont nous connaissons le jury, soit 667 docteurs. Nous avons utilisé comme variables explicatives des caractéristiques individuelles classiques : le sexe, la nationalité, le lieu de soutenance, le diplôme, la sous-discipline, la mention et l'année de soutenance. Nous y avons ajouté des variables relatives à la place dans le réseau : le nombre de personnes distinctes en relations d'invitation avec le directeur de thèse (quel que soit le sens de la relation), la « contrainte structurale » du directeur, la moyenne pour les juges invités du nombre de personnes distinctes en relations d'invitation avec chacun d'entre eux, et la moyenne de la « contrainte structurale » des invités. Nous estimons aussi une variante (modèle II) où sont omises les dimensions volumiques du réseau.

En première approche, le sexe (21) ne semble pas influencer la probabilité d'obtenir un poste puisque les deux taux d'obtention de postes (27 % pour les hommes et 25 % pour les femmes) sont comparables. Toutefois, les hommes sont nombreux parmi les docteurs étrangers (78 %) et au sein des docteurs français la différence entre les sexes est plus sensible (43 % des hommes obtiennent un poste contre 31 % des femmes). Aussi, lorsque l'on contrôle par les autres variables, en particulier la nationalité, le sexe devient très discriminant, ce qui traduit peut-être un différentiel de mobilité entre les deux sexes. Plus encore que le sexe, la nationalité est une variable très significative. Sa mesure est certes problématique : nous ne connaissons la nationalité avec certitude que pour 55 % de l'échantillon et, pour le reste, nous l'avons codée avant tout sur la base du prénom et marginalement sur la base du nom. Avec une telle approximation, nous obtenons une population de docteurs

(21) Rappelons que le sexe a été codé sur la base du prénom (et de notre connaissance des candidats). Les cas de « sexe indéterminé » sont en général des individus étrangers ou d'origine étrangère pour lesquels nous n'avons

pu déduire le sexe à la simple lecture du prénom. Pour estimer la régression, nous leur avons affecté à partir du sexe ratio une probabilité de 0,7 d'être un homme et de 0,3 d'être une femme.

TABLEAU I. – Probabilité pour x d'avoir un poste (Régression logistique)

Variables explicatives		Statistiques descriptives		Corrélation brute		Modèle I		Modèle II	
		Effectif	Répartition	Taux de placés	Taux de non-placés	Paramètre ² (Écart-type)	Chi2	Paramètre (Écart-type)	
Ensemble et constante		667	100%	25%	75%	-2,026 *** (0,182)	23,6 ***	-2,031 *** (0,183)	
Sexe	Homme	429	64%	27%	73%	0,236 ** (0,082)		0,236 ** (0,082)	
	Indéterminé	22	3%	0%	100%				
	Femme	216	32%	25%	75%	-0,472 ** (0,164)	8,3 **	-0,472 ** (0,163)	
Nationalité	Français sûr	213	32%	40%	60%	0,715 **** (0,145)		0,706 **** (0,145)	
	Prénom francophone	204	31%	35%	65%				
	Prénom étranger	92	14%	9%	91%	-1,192 **** (0,242)	24,3 ***	-1,177 **** (0,241)	
	Étranger sûr	158	24%	2%	98%	0,813 ** (0,272)		0,826 ** (0,271)	
Capital scolaire	Diplômé de l'IEP Paris ou de l'ENS	89	13%	52%	48%				
	Diplômé d'un autre IEP	123	18%	42%	58%	0,315 (0,274)	11,4 **	0,302 (0,273)	
	Non diplômé de l'IEP	455	68%	15%	85%	-0,244 ** (0,085)		-0,243 ** (0,085)	
Institutions	Autres établissements	147	22%	20%	80%	0,148 (0,240)		0,081 (0,232)	
	Grenoble	56	8%	50%	50%	0,519 (0,398)		0,446 (0,392)	
	IEP Paris	170	25%	33%	67%	-0,015 (0,232)	3,7	0,049 (0,224)	
Institutions	Paris 1	167	25%	26%	74%	0,034 (0,218)		0,047 (0,217)	
	Paris 10	65	10%	11%	89%	-0,085 (0,454)		-0,086 (0,454)	
	Toulouse	62	9%	8%	92%	-0,779 (0,555)		-0,766 (0,553)	

Variables explicatives		Statistiques descriptives		Corrélation brute		Modèle I		Modèle II	
Variables et modalités qualitatives ¹		Effectif	Répartition	Taux de placés	Taux de non-placés	Paramètre ² (Écart-type)	Chi2	Paramètre (Écart-type)	
Sous-discipline	Sociologie politique	181	27%	40%	60%	0,391 * (0,192)		0,389 * (0,191)	
	Relations internationales	334	50%	11%	89%	-0,365 ** (0,139)	8,6 *	-0,38 ** (0,138)	
	Théorie politique	42	6%	31%	69%	-0,157 (0,414)		-0,092 (0,408)	
	Politique publique	110	16%	41%	59%	0,524 * (0,247)		0,55 * (0,245)	
Mention	Honorable ou très honorable	195	29%	5%	95%	-1,345 *** (0,277)		-1,359 *** (0,278)	
	Inconnue	38	6%	32%	68%				
	Très honorable avec félicitations	315	47%	30%	70%	0,604 *** (0,125)	23,6 ***	0,611 *** (0,125)	
	Très honorable avec félicitations à l'unanimité	119	18%	43%	57%				
Variables quantitatives ³		Moyenne	Écart-type	Moyenne placés	Moyenne non-placés	Paramètre (Écart-type)	Chi2	Paramètre (Écart-type)	
Année		1997,13	2,85	1996,37	1997,39	-0,870 *** (0,136)	40,9 ***	-0,856 *** (0,135)	
	Réseau ⁴ du directeur <i>i</i> de <i>x</i>	14,26	9,80	16,10	13,65	0,117 (0,171)	9,0 *	-0,435 ** (0,155)	
Réseau ⁴ des juges <i>j</i> invités à la soutenance de <i>x</i>	Contrainte structurale du directeur	0,15	0,09	0,13	0,16	-0,343 (0,221)		-	
	Moyenne du nombre de contacts des invités	5,27	3,69	6,14	4,39	0,150 (0,167)		-	
	Moyenne de la contrainte structurale des invités	0,60	0,21	0,52	0,63	-0,506 ** (0,176)	22,2 ***	-0,606 *** (0,131)	

¹ Les paramètres et les écarts-types des modalités qualitatives ont été recalculés pour effectuer une comparaison par rapport au score de la population dans son ensemble (et non par rapport à une modalité de référence).

² * indique un paramètre significatif au seuil de 10 % ; ** significatif au seuil de 1 % ; *** significatif au seuil de 1 %.

³ Les variables quantitatives ont été standardisées dans les deux régressions pour faciliter la comparaison des paramètres. Le paramètre correspond à l'effet d'une déviation d'un écart-type par rapport à la moyenne de la variable quantitative.

⁴ Le réseau est constitué des relations accumulées sur une période de trois ans : l'année de la soutenance et les deux années qui précèdent. *Lecture* : On compte 89 diplômés de l'EP Paris ou de l'ENS (13 % de l'ensemble), 52 % de cette population obtient un poste (48 % n'en obtient pas). La régression logistique du modèle permet d'estimer un paramètre positif de 0,813 et un écart-type de 0,272. Cet effet est significatif au seuil de 1 %. Le chi2 de l'ensemble des modalités de la variable capital scolaire est de 11,4. La probabilité de nullité des coefficients de l'ensemble des modalités de la variable est inférieure à 1 %.

« étrangers » de 37 %. À la différence des docteurs « français », ceux-ci obtiennent beaucoup plus rarement un poste en France (4 % contre 37 % des docteurs nationaux, la régression confirmant largement l'importance de l'écart). Cette différence tient pour une part au fait qu'une partie d'entre eux ne cherche pas, à l'issue de leur doctorat, un poste en France et, d'autre part, au fait qu'il soit plus difficile pour un étranger d'obtenir un poste que pour un Français (moindre insertion, moindre conformité de leur thèse aux critères de valeur de la discipline, éventuelles discriminations, etc.).

En raison de la place de l'IEP dans la discipline (30 % des docteurs et 60 % des docteurs en poste), le codage du passage par un IEP (Paris ou Province) permet d'obtenir une approximation satisfaisante à la fois des compétences scolaires à l'entrée en thèse et du degré d'insertion dans la vie académique. L'effet du capital scolaire, classique dans une estimation de ce genre, apparaît nettement. Les diplômés de l'IEP Paris ont une chance sur deux d'obtenir un poste contre une chance sur six pour les docteurs qui ne sont pas passés par un IEP. Au vu des pourcentages bruts de docteurs ayant un poste, l'université semble être un déterminant important de l'obtention d'un poste. Les docteurs de Grenoble seraient plus favorisés (50 % d'entre eux obtiennent un poste) que les Parisiens. Les docteurs de Paris 10 (11 % ont un poste) et plus encore ceux de Toulouse (8 % en trouvent un) seraient, eux, nettement défavorisés. Toutefois, cette différence de rendement entre institutions est moins due à la différence des propriétés des enseignants qu'à des différences de composition de la population des docteurs. Dans les établissements parisiens, en particulier à Paris 1, la population des docteurs est assez hétérogène : elle comporte à la fois une forte proportion de diplômés de l'IEP de Paris et une forte proportion de docteurs étrangers. Au contraire, à Grenoble, la population est beaucoup plus homogène : très peu d'étrangers et de nombreux docteurs diplômés de l'IEP. Cet effet de composition est filtré par l'estimation des paramètres de régression. L'effet propre de l'institution est alors au final limité, surtout lorsque l'on tient compte de la mention et des variables de réseau. « Toutes choses égales par ailleurs », les universités ne se différencient guère. Seule demeure significative la différence entre les deux extrêmes, Grenoble dont les docteurs obtiennent facilement des postes et Toulouse dont les docteurs en obtiennent beaucoup plus difficilement.

L'appartenance sous-disciplinaire a un effet brut important et un effet net qui reste fort. Faire une thèse de sociologie politique et de politique publique semble favoriser l'obtention d'un poste : 40 % des docteurs dans ce cas y parviennent. À l'inverse, seuls 11 % des docteurs ayant préparé une thèse codée relations internationales sont dans ce cas. La composition joue certainement : 60 % des docteurs de cette sous-discipline sont étrangers. Mais la régression montre que, même en tenant compte de cet effet de composition, les relations internationales débouchent moins fréquemment sur un poste. Nous reviendrons plus loin sur ce phénomène.

La mention permet d'obtenir une approximation du jugement de valeur porté sur la thèse par les membres de la discipline. Celle-ci est certes biaisée pour deux raisons : d'une part la mention n'est pas toujours reportée de la

même façon d'un établissement à l'autre (22), d'autre part, le jury peut être composé avec des proches du directeur ou du docteur, plus enclins à la bienveillance. Aucun docteur ayant la mention « honorable » ne trouve de poste. La mention « très honorable » sans félicitations handicapé : 5 % de ses détenteurs trouvent un poste. Les félicitations (29 % d'entre eux ont un poste) et plus encore les félicitations à l'unanimité (43 % d'entre eux ont un poste) sont un atout indispensable pour l'obtention d'un poste à l'université. La variable est l'une des plus significatives de la régression. Mais remarquons toutefois que la mention sert plus à exclure une minorité de la course aux postes qu'à sélectionner une élite : 62 % des docteurs obtiennent en effet les félicitations, soit trois félicités pour un poste à pourvoir. Nous verrons qu'au sein de la structure relationnelle circule et se fabrique une opinion sur la valeur des candidats, qui joue un rôle aussi important que la certification officielle.

La probabilité d'obtention d'un poste varie fortement en fonction de l'année de soutenance pour des raisons qui sont difficiles à démêler. Les années récentes semblent défavorables. D'une part, le temps laissé aux docteurs pour trouver un poste est beaucoup plus grand pour les docteurs du début de la période (onze ans) que pour les derniers docteurs (deux ans), biais qu'en l'absence d'informations précises sur la date de recrutement nous ne pouvons corriger. D'autre part, l'offre et la demande de docteurs varient au cours de la période : pendant la deuxième moitié de celle-ci, le nombre de docteurs augmente alors que le nombre de postes ouverts au concours semble diminuer (23). Au final, l'année sert surtout de variable de contrôle pour redresser les autres variables.

L'introduction d'indicateurs sur la position dans le réseau du directeur de thèse et des membres du jury permet l'examen des propositions sur l'incidence de la forme des liens sur la probabilité de s'approprier un bien rare, ici le poste. Nous essayons de distinguer dans le modèle I l'impact respectif de la dimension volumique – le nombre de relations d'invitation du directeur d'une part et des membres du jury d'autre part – et de la forme des relations. Pour calculer des indicateurs de cette dernière, nous avons utilisé les indices de Burt (Burt, 1995, Degenne et Forsé, 1994). Burt appelle « contrainte structu-

(22) L'arrêté du 30 mars 1992 relatif aux études de troisième cycle et ses différentes versions modifiées stipulent que « l'admission donne lieu à l'attribution de l'une des mentions suivantes : honorable, très honorable, très honorable avec félicitations », remplaçant les trois mentions « passable, honorable et très honorable ». Les « félicitations à l'unanimité » ne sont pas une mention mais une description des modalités d'attribution des félicitations. Certains jurys et certains établissements (comme Grenoble) semblent n'attribuer les félicitations qu'à l'unanimité et ne font pas figurer explicitement cette précision, d'autres font couramment la distinction. Pour

l'estimation des paramètres de régression, nous avons donc regroupé « félicitations » et « félicitations à l'unanimité ». De même, pour traiter plus facilement les quelques mentions inconnues, nous leur avons attribué, sur la base de la répartition de la variable, la probabilité 0,69 d'avoir les félicitations et 0,31 de ne pas les avoir.

(23) Notons enfin que la représentation des universités n'est pas uniforme sur toute la période. Le biais temporel est peut-être sélectif et pourrait conduire aussi à sur-représenter en début de période les docteurs les moins susceptibles d'être oubliés : ceux qui ont obtenu un poste.

rale » un indicateur qui mesure l'absence de trous structureaux entre les contacts des individus. En bref, plus les contacts d'un individu sont directement connectés entre eux sans son intermédiaire, plus ils sont redondants et plus l'individu est « contraint » (24). Il ne peut pas jouer ses contacts les uns contre les autres et il obtiendra d'eux des informations et des services redondants. Ainsi, plus le directeur de thèse et ses invités sont « contraints » par leur place dans la structure relationnelle, plus il leur serait difficile de mettre en valeur le docteur et de l'aider à obtenir un poste. Nous mesurons ici l'impact de deux catégories de trous structureaux : avec la contrainte structurale du directeur, les trous structureaux primaires, et avec la moyenne de la contrainte structurale des invités du jury, les « trous structureaux secondaires » du directeur (Burt, 1992).

La décomposition volume-forme est rendue délicate par le fait que la contrainte structurale et le nombre de contacts sont assez fortement corrélés (coefficients de corrélation de l'ordre de $-0,7$ – voir Annexe III) (25). Burt (1995) reconnaît d'ailleurs que son indicateur condense plusieurs dimensions : la taille, la densité et la hiérarchie du réseau d'un individu – entendue comme la concentration des relations dans la main d'un seul. Cette corrélation est liée d'une part à la probabilité accrue d'avoir des membres de son réseau non connectés directement lorsque le nombre de contacts augmente, et, d'autre part, à la convention de traitement des personnes n'ayant qu'un seul contact – pour qui la mesure de l'interconnexion directe des contacts n'a pas de sens. La formule de Burt conduit avec raison à attribuer à ces terminaux de réseaux une contrainte maximale (voir Annexe II).

La dimension volumique du capital social, fort significative lorsque l'on mesure la corrélation brute (en moyenne 16,1 contacts pour le directeur et 6,1 contacts pour les membres du jury des docteurs qui obtiennent un poste contre respectivement 13,7 et 4,4 pour ceux qui n'en obtiennent pas), s'efface lorsque l'on introduit la contrainte structurale (26).

La forme des relations, au contraire, a une forte incidence. La contrainte structurale du directeur est certes légèrement supérieure au seuil de significativité, mais sans doute faut-il y voir un effet de légère colinéarité avec le volume (27). Dans le modèle II, l'impact d'un directeur non contraint y est ainsi plus visible. La moyenne de la contrainte structurale des juges invités à la soutenance est particulièrement significative, au seuil de 1 % dans le modèle I, à celui de 1 % dans le modèle II. Pour rendre le docteur visible, lui

(24) Pour le calcul voir Annexe II.

(25) Les indicateurs communément utilisés, *Variance Inflation Factor* et critère de Belsey, Kuh et Welsh, pour détecter des phénomènes de multi-colinéarité (Erkel-Rousse, 1994) n'en signalent pas dans le modèle I. La comparaison entre le modèle I et le modèle II laisse penser que la corrélation tend à surestimer un peu les écarts-types de la contrainte structurale du directeur.

(26) La statistique du Chi-deux associée à l'hypothèse de nullité simultanée des deux paramètres de volume est de 1,3, alors qu'elle s'élève respectivement à 10,9 pour les deux paramètres de contrainte structurale.

(27) Contrainte structurale et volume de ses contacts sont dans le modèle I non significatifs séparément mais très significatifs ensemble, significativité qui doit plus à la forme qu'au volume.

trouver des soutiens intellectuels et matériels, la diversification des relations des invités du directeur compte ainsi plus que la diversification des relations directes du directeur. Les invités, à la fois proches du docteur qu'ils ont accepté de juger mais dont le jugement passe pour être plus indépendant que celui du directeur, peuvent jouer, s'ils disposent d'un réseau important et non redondant, un rôle crucial de relais amplificateur au sein du champ académique.

Des difficultés d'interprétation de la régression émergent toutefois dès lors que l'on considère que la mention obtenue dépend en partie de la composition du jury et que la composition du jury dépend aussi du niveau de la thèse – tel qu'il est anticipé par le couple doctorant-directeur. Le paramètre de la mention mesure-t-il surtout la qualité de la thèse ou la diversification du jury ? De même, le paramètre associé à la diversification du jury mesure-t-il plus la qualité de la thèse ou le volume du capital social du couple docteur-directeur ? À la plupart des travaux sur l'impact des réseaux, il est possible de poser la question : le capital social est-il la cause de la « performance » ou sa conséquence (28) ?

Peut-on répondre ainsi à une interprétation alternative selon laquelle la diversification du jury serait pour l'essentiel un indicateur de la qualité de la thèse et non un support de mise en visibilité de la thèse et d'obtention d'appuis ? Il est possible de lever ce problème en utilisant la technique des variables instrumentales (Robin, 1999). La méthode consiste à trouver des instruments, c'est-à-dire des variables exogènes, ici au capital social pour la mention et à la qualité de la thèse pour la diversification du jury, susceptibles de les faire respectivement varier. Le remplacement de ces deux variables mal identifiées par une prévision fondée sur des instruments exogènes permet de corriger le problème d'identification.

Il est toutefois difficile de trouver des variables approximant la « valeur scientifique » de la thèse qui soient totalement indépendantes du réseau. Pren-drait-on les publications comme approximation de la valeur des candidats (informations difficiles à collecter de manière exhaustive), que l'on capture-rait aussi les réseaux d'accès à la publication (eux-mêmes corrélés aux réseaux d'invitation aux jurys). La croyance en une « valeur scientifique », totalement indépendante des contingences sociales (le réseau), est elle-même un peu naïve (29). Il est plus facile en revanche de trouver des indicateurs du capital social indépendants de la valeur de la thèse que l'inverse. La diversifi-cation des jurys de thèses des autres docteurs du directeur fournit un bon candidat pour l'instrumentation des variables de réseau. La diversification du

(28) Même si la « performance » suit temporellement la constitution du réseau, celui-ci pourrait être aussi la conséquence d'un indicateur avancé de la « performance » (la valeur de la thèse comme indicateur avancé du recrutement).

(29) Si l'on suit Collins (1998), la pensée intellectuelle, en tant qu'elle est un dialogue à

distance avec autrui, est aussi le produit de l'activité relationnelle. Il montre ainsi que les philosophes qui sont reliés à des penseurs nombreux et diversifiés, que ce soit des inspirateurs ou des opposants, sont en situation d'élaborer un discours philosophique plus construit et plus à même d'être retenu par l'histoire.

jury instrumentée, autrement dit la prédiction de la diversification du jury fondée sur un indicateur du capital social du directeur exogène à la valeur de la thèse, a un effet très significatif et du même ordre que ceux estimés dans les modèles I et II (voir Annexe IV) (30). Cette estimation confirme l'importance nette du capital social pour l'obtention d'un poste et les modalités de son activation : ce sont les relations avec des personnes influentes aux contacts multiples, diversifiés et non redondants, qui permettent lors de la thèse et de la soutenance de collecter des soutiens institutionnels et surtout de mettre en circulation la valeur de la thèse, en bref de mettre en visibilité le docteur dans le champ académique et au final de lui permettre de trouver un poste. Dans le champ académique de la science politique, les acteurs en concurrence pour les postes, appréhendés à un niveau individuel, bénéficient donc de la diversification et de la non-redondance de leurs relations.

Le « capital social collectif »

Autant avec la régression ci-dessus avons-nous montré comment, à un niveau individuel, des individus en concurrence pouvaient tirer parti de la diversification de leurs relations, avantage à la fois stratégique et relationnel, pour obtenir des biens rares, autant n'avons-nous pas montré comment le groupe en tant que groupe, par l'établissement d'un réseau de relations denses et homogènes en son sein, pouvait favoriser l'émergence de normes et de valeurs partagées, une régulation de la concurrence susceptible de le favoriser dans la concurrence avec les autres groupes. L'effet de la cohésion doit donc être mesuré non à l'échelle de l'individu, comme le propose Burt (1995), mais à l'échelle d'un collectif. Pour analyser l'effet de la variation de la cohésion interne d'un ensemble sur sa capacité à réguler la compétition interne et à affronter la concurrence externe, nous distinguons comme groupes les sous-disciplines de la science politique d'une part, les universités qui recrutent d'autre part, groupes ayant une assise institutionnelle (Bourdieu, 1984) et susceptibles de gérer des enjeux communs (31). Le nombre de groupes caractérisés est toutefois limité et les éléments de preuve ne sont pas de même nature que dans la première partie.

(30) Mais, dira-t-on, les niveaux de chacun des docteurs d'un même directeur ne sont-ils pas corrélés ? N'y a-t-il pas appariement entre des docteurs d'un certain niveau et directeur de thèse ayant un certain réseau ? Le phénomène ne peut être nié. Toutefois en contrôlant dans la régression par le diplôme de l'IEP, soit le niveau à l'entrée de la thèse, nous limitons la portée de cette objection. La seule hypothèse que nous faisons est qu'à l'intérieur de chacun des niveaux de diplôme délimités (IEP Paris ou

ENS, IEP de province, autre IEP), de tels appariements sont négligeables. Les témoignages fréquents de la part de docteurs sur des erreurs dans le choix du directeur de thèse peuvent étayer cette hypothèse.

(31) Une reconstitution totalement inductive des groupes sur la base des relations d'invitations risquerait de délimiter des groupes au sein desquels la variation de la cohésion serait moins grande et dont les enjeux seraient moins clairement définis.

Sous-disciplines

Comme nous l'avons vu à la lecture des résultats du Tableau I, les différentes sous-disciplines ont des probabilités très inégales d'obtention de postes dans l'enseignement et la recherche. Le différentiel reste fort, même lorsqu'on le contrôle par d'autres variables comme la composition par nationalité, par diplôme ou par le taux d'interconnexion des membres du jury. L'examen du Graphique I montrait que, parmi les principaux juges, ceux qui apparaissaient relativement isolés, invitant de manière répétée quelques proches, appartenaient souvent à la sous-discipline relations internationales. N'y a-t-il pas là des éléments qui suggèrent que la différence en termes de reproduction renvoie à des degrés différents de constitution et de mobilisation de la sous-discipline ?

S'il ne constitue pas une preuve statistique du même ordre que celle développée dans le Tableau I concernant le « capital social individuel », un premier test suggère qu'à côté de la diversification à l'échelle individuelle à l'intérieur du groupe, la cohésion du groupe en tant que groupe est aussi un facteur favorable à l'obtention d'un poste. Nous avons ainsi remplacé dans la régression la variable sous-discipline par la densité (32) de la sous-discipline chaque année (en mesurant les réseaux d'invitation sur trois ans comme expliqué précédemment). Cette variable est alors significative au seuil de 1 % et son chi-deux de 7 est proche de celui apporté par la variable sous-discipline (8,6). Autrement dit, la différence de recrutement entre sous-disciplines semble plus liée à la différence de cohésion et de mobilisation qu'à la différence de contenu. Poursuivons l'intuition suggérée par cette corrélation en comparant les deux sous-disciplines les plus importantes, la sociologie politique et les relations internationales.

Les Graphiques II et III représentent les relations d'invitation entre les principaux membres de jurys des thèses codées respectivement en sociologie politique et en relations internationales. Alors que la taille du réseau est équivalente (61 et 60 individus), la structure des relations d'invitation est fortement différenciée. En sociologie politique, on compte 251 relations distinctes d'invitation contre 220 en relations internationales. La densité (33) de la sociologie politique est de 10 % supérieure à celle des relations internationales : 0,069 en sociologie politique contre 0,062 en relations internationales.

(32) Pour s'approcher plus correctement de l'idée de densité, à savoir le rapport entre le nombre de liens constatés et le nombre de liens possibles, tout en tenant compte de la spécificité de l'invitation à un jury de thèse, nous avons utilisé, plutôt que l'indicateur classique, la formule suivante :

$\sum_{i,j} I_{ij} / (7 * T)$, où T est le nombre de thèses

(dans la sous-discipline et la période considérées) et I_{ij} une variable indicatrice qui vaut 1 si i a invité j au moins une fois. On considère ainsi que le maximum de liens possibles est que chaque juge invite 7 personnes différentes à chaque jury.

(33) Mesuré ici par la formule classique :

$\sum_{i,j} I_{ij} / (N^2 - N)$.

En sociologie politique, les relations gravitent sur le Graphique II autour d'un centre concentré de quelques professeurs de Paris 1 fortement interconnectés, gros producteurs de thèses qui débouchent souvent sur l'obtention d'un poste. Elles se diluent en s'éloignant de ce foyer central sans pour autant perdre de cohésion, en particulier vers l'est du graphique. Au-delà du deuxième cercle d'enseignants-chercheurs de l'IEP Paris, de Paris 10 ou de Paris 9, on trouve en effet surtout les professeurs de Grenoble et ou de Lille, spécialistes de sociologie politique ou de politique publique, souvent plus jeunes et éventuellement en attente d'un retour vers Paris et qui, même s'ils ont développé des relations locales dans leurs universités, ont conservé un contact avec le noyau parisien. Cette structure concentrique est toutefois moins régulière dans les autres directions. On retrouve ainsi à l'ouest l'isolement des enseignants toulousains et, au nord du graphique, on remarque que certains professeurs de Paris 1, bien connectés entre eux et avec des enseignants de Paris 2, ne sont pas très bien reliés au foyer central, ce qui suggère peut-être l'existence d'un clivage entre professeurs au sein de cette institution.

À l'opposé, le graphique représentant les spécialistes de relations internationales a la structure éclatée de son objet. Le graphe n'a pas de centre aisé à caractériser même si le noyau de relations denses entre les chercheurs de l'IEP (souvent des membres du CERI) pourrait faire office de candidat. La structure relationnelle présente au contraire de nombreuses « cliques », réseaux de relations très denses entre des groupes de deux, trois ou quatre personnes, mais ces cliques sont mal reliées entre elles. De gauche à droite, en haut, on croise trois cliques, les relations internationales de Paris 10, celles de Paris 1, puis celles de Toulouse. En descendant dans le bas du graphique il est possible de démêler d'une part un sous-réseau dense et cohérent, ouvert sur l'extérieur puisque certains des enseignants de sociologie politique y sont invités, et d'autre part une clique très fermée centrée autour de *juge 18*, constituée de spécialistes d'un domaine particulier, les études sur l'ex-URSS et les pays de l'Est. Sauf dans ce dernier cas, la formation de cliques semble être plus le produit de la proximité institutionnelle que d'une logique de spécialisation scientifique sur une aire culturelle donnée.

Cette cohésion relationnelle de la sociologie politique autour d'un noyau central peut être vue comme le produit de l'histoire de cette sous-discipline au cours des vingt dernières années. Son cercle central de professeurs actuellement à Paris 1 a joué un rôle essentiel pour redéfinir la science politique sur le modèle des sciences sociales en général et de la sociologie en particulier. La science politique, loin d'être une science spéculative et normative comme le droit ou la philosophie, doit elle aussi se doter, selon eux, d'un terrain et de méthodes empiriques : entretiens, statistiques, archives, observation directe, etc. L'objet « politique », ensuite, ne saurait aussi se limiter à la seule exégèse des systèmes et formes de « vie politique » (élections, partis, gouvernements, etc.). Il est considérablement élargi au point que sa définition devient problématique (Favre, 1980, 1995). Cette redéfinition des objets et des méthodes de la discipline (influant considérablement sur les critères implicites de défini-

tion de ce à quoi doit ressembler un doctorat) a été confortée au milieu des années quatre-vingt par le rapprochement de certains de ses protagonistes avec Bourdieu, ses concepts ou son école. L'instauration de l'agrégation du supérieur en 1972 a été un instrument important dans ce processus, puisqu'elle leur a permis d'accéder rapidement à des positions de pouvoir (professeurs) et de production de docteurs. Autour de ce noyau militant et fondateur, se sont accolées les générations suivantes de docteurs et d'agrégés du supérieur, partageant un certain nombre de conceptions quant à ce que doit être la science politique, et plus encore de rejets : le refus d'une science politique trop généraliste et journalistique, se dotant d'objet trop grand pour la conduite d'une véritable enquête. Cette configuration a produit à la fois dans les années quatre-vingt-dix des relations diversifiées mais aussi centralisées, une structure cohésive et dense, mieux à même de partager la même échelle de valeur, de diffuser les noms des personnes de valeur et de se mobiliser pour l'obtention d'un poste et assurer sa reproduction et son extension. Au contraire, les relations internationales semblent balkanisées, divisées en une multitude de petites contrées – universités, aires culturelles étudiées – qui ne communiquent pas véritablement entre elles. Elles ne peuvent donc véritablement partager échelle de valeur ou sentiment de solidarité et sont particulièrement vulnérables à l'offensive de la sociologie politique.

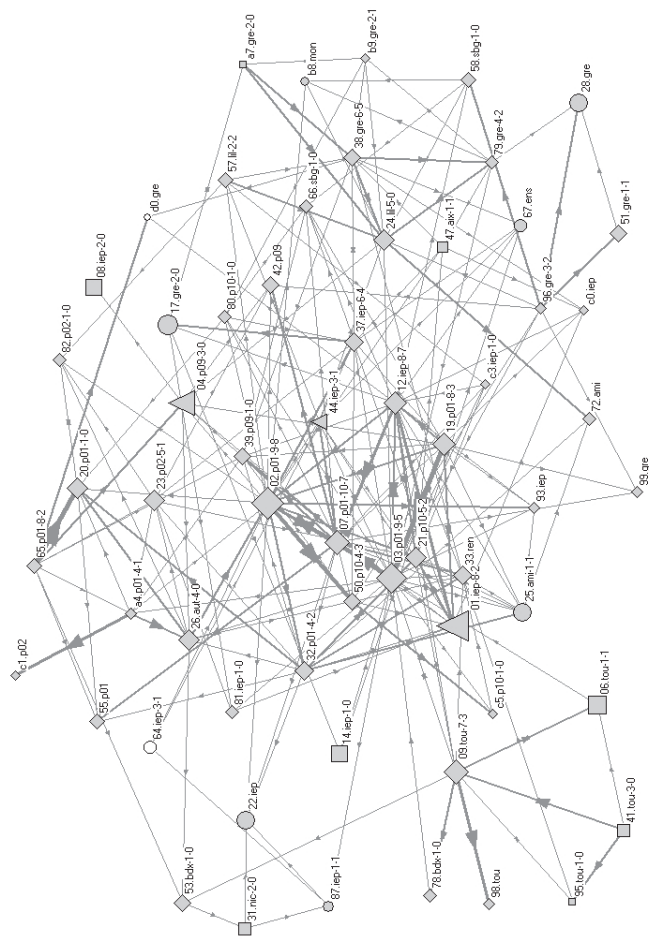
Universités

Plus encore que les sous-disciplines, les universités sont des unités collectives susceptibles d'administrer la concurrence. Elles maîtrisent en effet largement la composition de la commission de spécialistes, et partant, le recrutement et la reproduction du groupe. Pour diverses raisons, les universités peuvent ainsi favoriser le recrutement de personnes proches, en particulier les docteurs locaux, sur des personnes éloignées (34). Lorsque les membres de l'université, en particulier les directeurs de thèses locaux, sont reliés par des liens denses et répétés, lorsqu'ils ont développé un capital social collectif important, il est probable qu'ils adoptent un comportement coopératif et qu'ils administrent la concurrence interne et favorisent globalement les docteurs locaux. Au contraire, des relations plus lâches et plus encore des dissensions, bref, l'absence de valeurs partagées au sein du groupe, permettraient une ouverture du jeu en faveur des candidats extérieurs. On peut donc faire l'hypothèse d'une liaison entre « localisme » et cohésion locale des relations.

(34) Parmi les raisons souvent mentionnées : stabiliser la position précaire d'un quasi-collègue, choisir quelqu'un habitant localement capable de s'intégrer rapidement dans l'équipe pédagogique, trouver un débouché à l'école de pensée et au produit du directeur de thèse, se défendre contre la concurrence jugée déloyale d'autres institutions recrutant elles aussi localement, ou

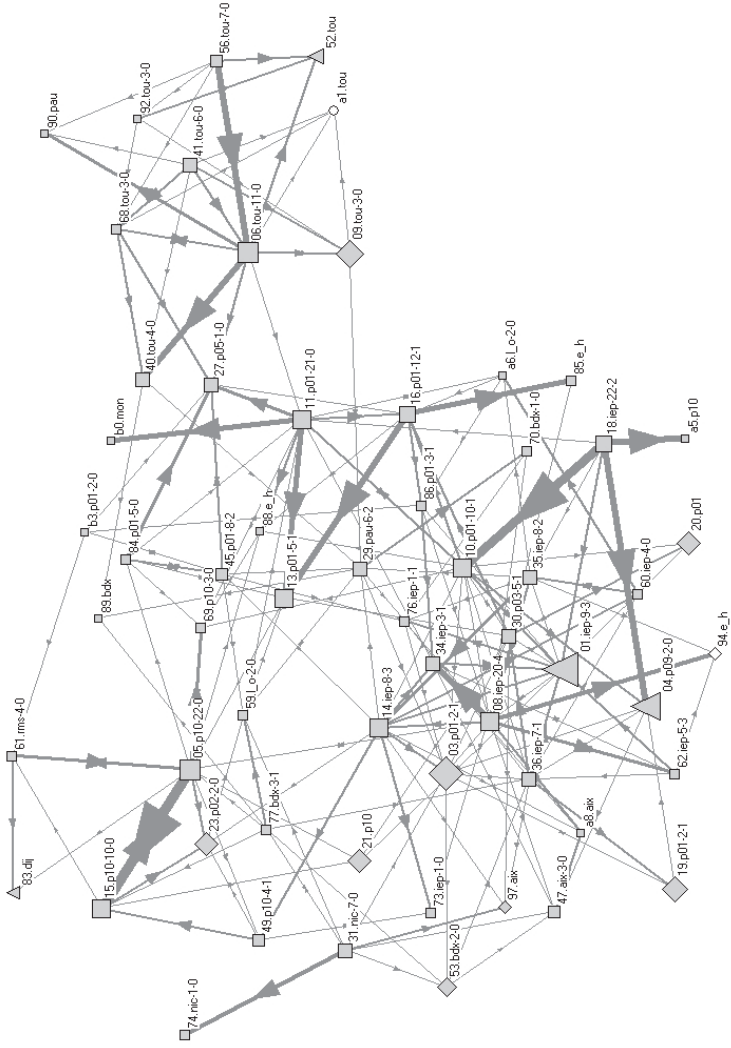
des institutions dominantes, comme l'IEP qui, ne recrutant qu'au mouvement, exportent massivement des docteurs, poursuivent des collaborations scientifiques déjà entamées, etc. Dans la suite du texte, nous nous gardons bien d'une évaluation normative du « localisme » et nous cherchons seulement à établir une corrélation entre ce phénomène et la cohésion locale.

GRAPHIQUE II. – Juges ayant participé à au moins quatre jurys de thèses codées en sociologie politique (n = 61)



Lecture : La légende des Graphiques II et III est identique à celle du Graphique I, sauf pour le libellé des points. Les deux derniers chiffres renvoient respectivement au nombre de docteurs dirigés et au nombre de docteurs « placés », ayant fait une thèse dans la sous-discipline en question.

GRAPHIQUE III. – Juges ayant participé à au moins six jurys de thèses codées en relations internationales (n = 60)



Le test de cette hypothèse nécessite d'effectuer une délicate évaluation du « localisme » en science politique (Godechot et Mariot, 2003b). La difficulté de l'exercice tient d'une part au fait que nous ne connaissons que rarement la date d'obtention des postes et d'autre part au fait qu'il s'agit d'une évaluation statistique sur petit nombre. On peut toutefois établir quelques approximations éclairantes à partir des éléments dont nous disposons. Depuis 1992, la procédure de recrutement aux postes de maître de conférences est demeurée inchangée (35). Le CNU procède d'abord à une première sélection au niveau national, la qualification, et les commissions de spécialistes locales recrutent ensuite les maîtres de conférences parmi les docteurs qualifiés. Les listes de qualification constituent une première information sur la population en concurrence (36). Pour évaluer l'intensité du biais en faveur des candidats locaux sur l'ensemble de la période, nous devons préalablement évaluer l'importance des concurrents locaux – le nombre de docteurs locaux qualifiés – et – exercice plus délicat – le nombre des concurrents extérieurs sur l'ensemble de la période (37). Ces hypothèses permettent de dresser avec plus de précision la liste des concurrents potentiels et d'estimer le poids de la préférence locale au niveau global et local.

Ainsi, sur les vingt universités ayant produit des docteurs en mesure de concourir (qualifiés) et ayant participé à des recrutements de maître de conférences dans la section 04 du CNU, on compte 32 recrutements locaux et 38 recrutements extérieurs, soit un taux de recrutement local de l'ordre de 44 %. En l'absence de préférence locale, on aurait dû trouver 5 recrutements locaux, soit un taux de 7 % de préférence locale. Dans ces vingt universités, on compte en moyenne (38) 13,2 concurrents locaux et 162,66 concurrents extérieurs potentiels pour 5,2 postes, qui sont partagés en 2,20 postes pour des candidats locaux et 2,6 pour des candidats extérieurs. Les locaux ont ainsi un rapport de chance (*odds ratio*) d'obtenir un poste 11 fois supérieur à celui d'un extérieur. Le « localisme », souvent dénoncé, est donc un phénomène massif et significatif. À travers l'étude de quelques universités, pour lesquelles nous connaissons les jurys de thèses et où le nombre de recrute-

(35) Elle concerne donc les docteurs de 1991.

(36) Malheureusement, il nous manque les années 1993, 1996 et 1997.

(37) Le problème principal consiste à reconstituer les postes auxquels les docteurs ayant obtenu un emploi à l'issue de la période auraient pu se porter candidat. Pour effectuer une ventilation raisonnable des docteurs, nous faisons les hypothèses suivantes : a) tous les docteurs nommés professeurs, au CNRS ou à la FNRS, ne participent pas à la concurrence pour les postes de maîtres de conférences ; b) les candidats préfèrent toujours avoir un poste en science politique que dans une autre discipline ; c) les candidats préfèrent avoir un poste dans

l'université où ils ont fait leur thèse que dans une autre université ; d) en l'absence de poste localement, l'université la plus proche (distance kilométrique) de Paris 1 est celle qui est préférée (*i.e.* un docteur de Grenoble pris à Amiens est considéré comme un candidat potentiel à Paris 10 mais quelqu'un qui ne se présente pas à Pau). L'ordre de priorité de la préférence locale (c) sur la préférence parisienne (d) est sujet à discussion. Toutefois son inversion conduit à faire varier d'une dizaine tout au plus le nombre de candidats extérieurs et ne modifie pas vraiment les résultats.

(38) Les moyennes sont pondérées par le nombre de postes offerts.

ments a été important, nous voudrions montrer que le degré de préférence locale varie en fonction de la cohésion locale du monde universitaire.

Le Tableau II présente l'estimation des concurrents locaux et extérieurs et les résultats du recrutement entre 1991 et 2001 à Toulouse, Lille, Paris 1, Grenoble, Amiens, Strasbourg (39). La hiérarchie de la préférence locale n'est pas facile à définir. Toulouse a recruté 3 locaux et 3 extérieurs, alors que Paris 1 a recruté 5 locaux et 3 extérieurs (des docteurs de l'IEP Paris...). Doit-on dire pour autant que la préférence locale est moins forte à Toulouse qu'à Paris 1 ? Non, car il faut tenir compte du nombre de concurrents locaux. À Paris 1, sur la période, 5 locaux ont été choisis parmi 54 locaux, alors qu'à Toulouse ce sont 3 sur 7. La solution retenue consiste à comparer la significativité du biais en faveur des candidats locaux (40). La probabilité de non-significativité de la préférence locale est de 1 ‰ à Toulouse, 4 ‰ à Lille, 2 ‰ à Paris 1, 4 ‰ à Grenoble, 16 ‰ à Amiens et 100 ‰ à Strasbourg, ville qui présente une préférence nette pour l'extérieur. Cet indicateur, certes fragile en raison de la fragilité des hypothèses (41), permet d'établir une échelle satisfaisante de la préférence locale lorsque l'on doit comparer des petits échantillons.

TABLEAU II. – *Concurrence pour les postes et probabilité de non-significativité de la préférence locale dans six universités*

1991-2000	Docteurs	Taux de qualification estimé (%)	Concurrents locaux estimés	Concurrents extérieurs estimés	Locaux recrutés	Extérieurs recrutés	Probabilité d'absence de préférence locale (%)
Toulouse	68	12	7	146	3	3	0,11
Lille	20	40	8	171	3	6	0,44
Paris 1	177	38	54	178	5	3	1,82
Grenoble	65	60	23	133	3	3	4,19
Amiens	12	83	8	175	1	3	16,50
Strasbourg	10	30	3	156	0	6	100,00

(39) Dans les villes de province, on ne fait pas de distinction entre les différentes universités (Lille 1, 2, 3) et les universités et les IEP (IEP Lille). La proximité entre universités et entre universités et IEP y est beaucoup plus forte qu'à Paris, ce qui justifie ce rapprochement.

(40) On calcule ainsi, avec la loi hypergéométrique, la probabilité qu'un tirage aléatoire sans remise conduise sur ce type de population à un taux de préférence locale équivalent ou

supérieur à celui constaté. Sur de faibles effectifs, cette méthode est plus robuste que des comparaisons de *chi-deux* ou de *odds-ratio*.

(41) Une des sources de fragilité vient de l'absence de datation des concours et des recrutements. Il est fort possible que dans un certain nombre de cas, en particulier dans les universités produisant peu de docteurs qualifiés, des postes aient été mis au concours avant même que les docteurs n'aient fini leur thèse.

Ainsi Toulouse, lieu universitaire très déconnecté du reste de la discipline, qui éprouve des difficultés à obtenir la qualification de ses docteurs (12 % de ses docteurs sont qualifiés alors que 30 % le sont en moyenne), semble avoir pour stratégie de défendre ses docteurs locaux lorsque ceux-ci sont qualifiés. À l’opposé, les strasbourgeois ne semblent pas préoccupés par la défense de leurs produits locaux.

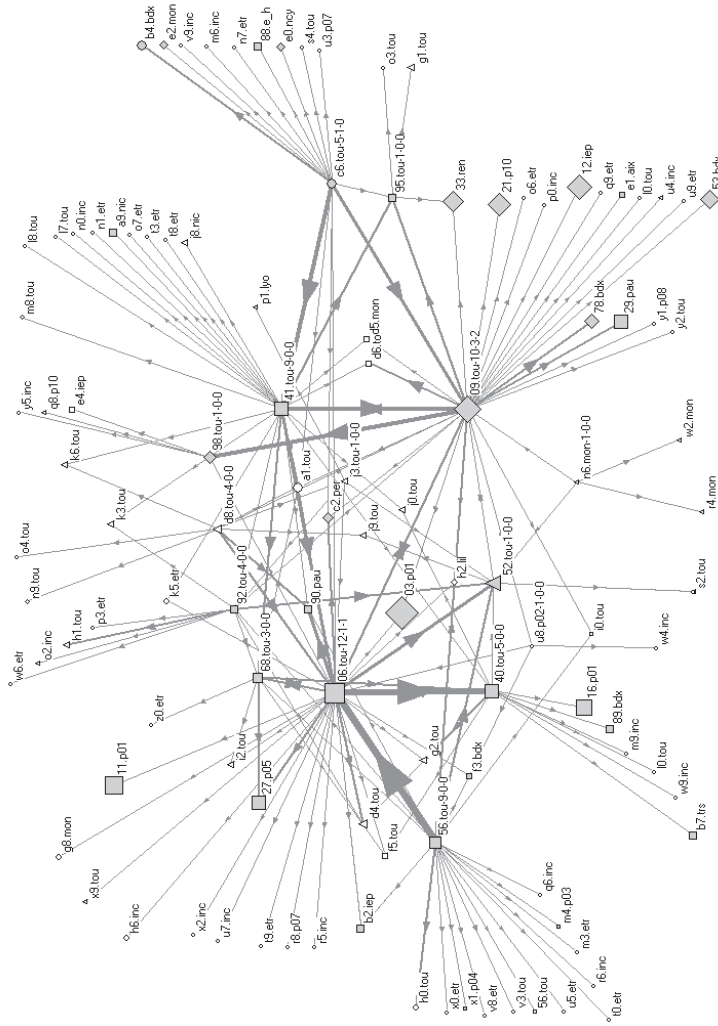
Le Tableau III suggère que ces différences de stratégie trouvent leur origine dans une densité relationnelle différente. À Toulouse, les directeurs de thèses sont peu nombreux au regard du nombre de thèses. Ils invitent peu de personnes distinctes. Ils s’invitent en revanche beaucoup les uns les autres. Les relations distinctes d’invitation entre les 14 directeurs constituent plus d’un quart des relations distinctes d’invitation. Celles-ci sont en général des relations d’invitation réciproques et sont répétées, 42 % des relations totales d’invitation sont des relations d’invitation entre les directeurs de thèse. À l’opposé, à Strasbourg – lieu de production certes beaucoup plus petit –, la part des relations entre les directeurs de thèses sur les relations d’ensemble y est beaucoup plus faible. Globalement la hiérarchie de la préférence locale calculée ci-dessus suit la hiérarchie des deux indicateurs de cohésion. Seule Lille, petite unité de production certes, semble obtenir un fort biais en faveur des locaux en limitant le poids des relations entre ses directeurs de thèses.

TABLEAU III. – *Indicateurs de cohésion dans les six universités*

1990-2000	Jurys connus	Nombre de directeurs de thèses	Nombre de personnes distinctes dans les jurys	Part des relations entre directeurs locaux sur l’ensemble des relations	
				Relations distinctes (%)	Relations totales (%)
Toulouse	67	14	116	27	42
Lille	20	6	59	20	22
Paris 1	197	45	351	28	35
Grenoble	62	20	173	25	31
Amiens	13	5	38	19	22
Strasbourg	10	7	33	15	17

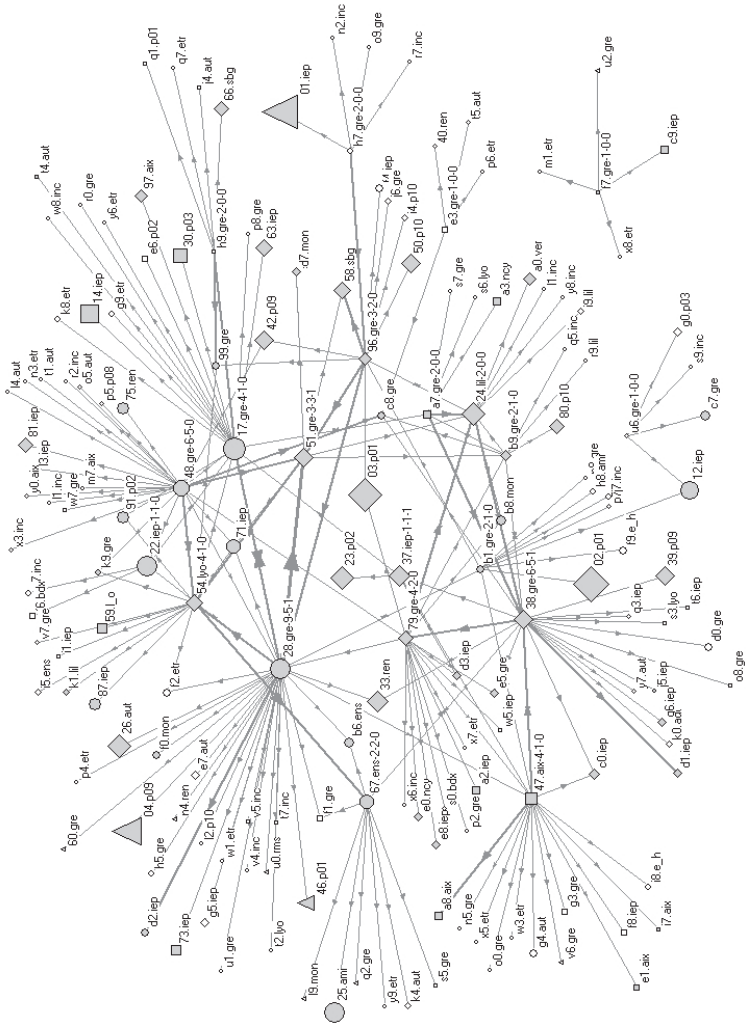
L’examen de quelques graphes d’invitation par faculté conforte la lecture du Tableau III. À Toulouse, les relations d’invitation entre les directeurs de thèses sont particulièrement denses et fortes (Graphique IV). Chacun des 6 « gros » directeurs est relié à la plupart des cinq autres, et bien souvent par des liens d’invitation réciproque cumulant 5 à 10 relations d’invitation. Les directeurs dont les docteurs obtiennent des postes localement (*juge 09* et *juge 06*), sont des directeurs qui, tout en investissant massivement dans leurs collègues, constituant ainsi un esprit de groupe favorable à la défense de la reproduction du groupe, ont pris soin, en particulier pour le premier, de diversifier utilement en invitant des poids lourds de la discipline : *juge 03*, membre de Paris 1, du CNU de 1996 et personnage important de la sociologie

GRAPHIQUE IV. – Juges ayant participé aux jurys de thèses de Toulouse



Lecture des Graphiques IV à VI : La légende est identique à celle du Graphique I, sauf l'intitulé. Les trois derniers chiffres sont dans l'université considérée, les nombres de thèses dirigées, de docteurs « placés » et de docteurs placés localement comme maître de conférences en section 04. Dans le Graphique IV, « 09.tou-10-3-2 » = enseignant-chercheur 09, toulousain, ayant dirigé 10 thèses à Toulouse, 3 docteurs « placés », dont 2 localement.

GRAPHIQUE V. – Juges ayant participé aux jurys de thèses de Grenoble



politique française, *juge 12* de l'IEP Paris, et *juge 21* de Paris 10. Cette diversification a sans doute permis à un certain nombre de docteurs de passer le cap de la qualification qui est particulièrement difficile pour les docteurs de Toulouse et de finalement trouver une place « à domicile » où le groupe soudé est prêt à les défendre contre la concurrence externe.

Alors que le nombre de thèses à Grenoble est du même ordre qu'à Toulouse, la structure relationnelle y est beaucoup plus complexe. Le nombre de directeurs de thèses et le nombre de personnes distinctes dans les jurys y sont supérieurs de plus de 40 %. Les principaux directeurs se distribuent autour d'un cercle central. À la périphérie de ce cercle quelques directeurs semblent très mal reliés aux autres. On trouve un directeur dont le jury est totalement coupé du réseau, un autre qui n'est relié que par un invité commun, deux directeurs qui ne sont reliés au réseau que par un autre directeur de thèse. Ce sont toutefois des « petits producteurs ». On distingue deux sous-réseaux de directeurs de thèses, au nord, les spécialistes de politique publique, et parmi eux trois ou quatre directeurs entrent en relations répétées (3 invitations dans chaque sens entre *juge 28* et *juge 17*). Au sud se regroupent les spécialistes de sociologie politique, dont les relations sont denses mais peu répétées. Les deux sous-groupes ont un pouvoir de placement et de recrutement à peu près équivalent. Cette division en deux groupes égaux, et peut-être potentiellement rivaux, a éventuellement limité l'ampleur du « localisme » à Grenoble. Mais la stratégie de défense locale est d'autant moins urgente que les scores à l'exportation sont bons, que ce soit vers les autres universités ou vers le CNRS. En effet, qu'ils soient du groupe nord ou du groupe sud, les directeurs semblent prendre soin de diversifier leurs relations avec des extérieurs, en invitant notamment des professeurs et des chercheurs réputés et reconnus, venant de Paris 1, de l'IEP de Paris (ou de la FNSP), de Paris 9 ou de Paris 10.

Strasbourg, enfin, est une université qui a une préférence nette pour des candidats extérieurs. Certes, le nombre de candidats locaux qualifiés (3) n'est pas très important. Mais alors que de nombreux postes sont offerts au cours de la période (6), les directeurs de thèses n'ont pas tenté de défendre ne serait-ce qu'un des leurs. L'examen du graphique des relations éclaire cette extraversion. Les directeurs de thèses, parfois peu implantés à Strasbourg, ne sont reliés entre eux que par un seul contact, soit par un contact commun, soit par une invitation directe. Ces relations d'invitation sont très rarement répétées et réciproques. L'un d'entre eux (*juge 58*) joue le rôle de pont entre les autres directeurs, probablement en raison de sa position institutionnelle privilégiée au sein de l'IEP de Strasbourg. Sans ce noyau fédérateur, le réseau serait éclaté en quatre îlots.

L'analyse détaillée des relations d'invitation au sein de ces six universités confirme donc notre hypothèse d'une corrélation entre le degré de préférence pour les candidats locaux et le degré de cohésion relationnelle à l'intérieur de l'institution.

*
* *

L'examen de l'incidence des relations d'invitation sur la probabilité d'obtention de postes confirme l'existence de deux mécanismes relationnels, analytiquement distinguables, qui peuvent fonctionner au service de l'obtention de biens rares : d'une part, la diversification à l'intérieur du groupe permet à l'échelle individuelle de gagner les doubles avantages, stratégiques et informationnels de la non-redondance, d'autre part, la cohésion et la densité du groupe permettent au groupe d'exister, de limiter la concurrence en son sein et de se mobiliser contre les autres groupes pour l'obtention d'avantages pour ses propres membres. Ces deux dimensions du capital social, si elles ont été mises au jour ici dans le cas particulier de la science politique, ne sont à l'évidence pas propres à cette seule discipline. La poursuite de ce travail dans d'autres univers académiques présenterait un double intérêt (et gageons que l'informatisation progressive de ces données le facilitera à l'avenir) : mieux explorer d'une part les structures et les variations du pouvoir académique d'une discipline à l'autre, préciser d'autre part grâce à la délimitation d'un plus grand nombre de groupes les modalités de juxtaposition du capital social pour un individu et pour un collectif. Savoir s'il s'agit d'une juxtaposition nécessaire, d'une conjonction stable ou d'une combinaison instable permettrait de préciser le rôle des relations sociales dans la vie quotidienne.

Olivier GODECHOT

*Laboratoire de Sciences Sociales, Paris-Jourdan
ENS-EHESS
48 boulevard Jourdan – 75014 Paris*

*GRIOT-CNAM
55, rue Turbigo – 75003 Paris*

*Centre d'Études de l'Emploi
26, promenade Michel Simon – 93166 Noisy-le-Grand cedex*

Olivier.Godechot@ens.fr

Nicolas MARIOT

*Laboratoire de Sciences Sociales, Paris-Jourdan
ENS-EHESS
48 boulevard Jourdan – 75014 Paris*

*GTMS-CNRS
Maison des Sciences de l'Homme
54, boulevard Raspail – 75006 Paris*

Nicolas.Mariot@ens.fr

ANNEXE

I. – Abréviations des institutions d'appartenance principale des directeurs sur la période

aix	Aix-Marseille	p02	Paris 2
ami	Amiens	p03	Paris 3
aut	Autres	p04	Paris 4
bdx	Bordeaux	p05	Paris 5
dij	Dijon	p07	Paris 7
e_h	EHESS	p08	Paris 8
ens	École normale supérieure	p09	Paris 9
etr	Institution étrangère	p10	Paris 10
gre	Grenoble	p11	Paris 11
iep	IEP-Paris	p12	Paris 12
inc	Institution inconnue	p13	Paris 13
l_o	Langues orientales	pau	Pau
lil	Lille	per	Perpignan
lyo	Lyon	ren	Rennes
mon	Montpellier	rms	Reims
nan	Nantes	sbg	Strasbourg
ncy	Nancy	tou	Toulouse
nic	Nice	trs	Tours
p01	Paris 1	ver	Versailles Saint-Quentin

II. – Calcul de la « contrainte structurale » de Burt

Soit z_{ij} le nombre de fois où i invite j . Burt commence par mesurer la proportion p_{iq} des relations de i investies dans le contact q :

$$p_{iq} = (z_{iq} + z_{qi}) / \sum_{j \neq i} (z_{ij} + z_{ji})$$

Il calcule ensuite la « contrainte » de j sur i , en gros une somme de leurs contacts directs et indirects :

$$c_{ij} = \left(p_{iq} + \sum_{q \neq i, j} p_{iq} p_{qj} \right)^2$$

La « contrainte » globale qui pèse sur i est alors la somme des « contraintes » venant de chacun de ses contacts :

$$C_i = \sum_j c_{ij}$$

C_i est égal à 1 quand i n'a qu'un seul contact dans le réseau et tend vers 0 lorsque ses contacts sont très nombreux et non connectés les uns avec les autres.

III. – Table des coefficients de corrélation entre les variables de réseaux

	Nombre de contacts du directeur	Contrainte structurale du directeur	Moyenne du nombre de contacts des invités	Moyenne de la contrainte structurale des invités
Nombre de contacts du directeur	1	-0,70	-0,04	0,09
Contrainte structurale du directeur	-0,70	1	0,11	-0,10
Moyenne du nombre de contacts des invités	-0,04	0,11	1	-0,73
Moyenne de la contrainte structurale des invités	0,09	-0,10	-0,73	1

Les autres coefficients de corrélations entre variables explicatives ne dépassent pas en valeur absolue 0,2.

IV. – Correction du problème d'identification avec la technique des variables instrumentales

Le problème d'identification peut s'écrire ainsi :

$$Y_x = \alpha \cdot M_x (D_x^i, Q_x) + \beta \cdot D_x^i (Q_x, K_x^i) + X_x \cdot \gamma + u_x$$

Avec Y_x : avoir un poste.

D_x^i : diversification du jury de x par le directeur i .

M_x : mention de la thèse de x .

Q_x : qualité de la thèse de x .

K_x^i : capital social mobilisé par le directeur i et le docteur x .

X_x : autres variables explicatives.

En raison de l'impossibilité de corriger l'erreur de mesure portant sur la qualité de la thèse, on choisit d'omettre volontairement la variable mention qui l'approxime. On estime d'abord par une régression de première étape la diversification du jury prévisible en fonction des indicateurs de diversification D_{-x}^i pratiqués par le directeur pour ses autres jurys :

$$\check{D}_x^i = \delta \cdot D_{-x}^i + X_x \cdot \eta + e_x$$

Cette variable \check{D}_x^i est alors exogène à la qualité de la thèse Q_x .

$$Y_x = \lambda \cdot \check{D}_x^i + X_x \cdot \mu + v_x$$

Dans les modèles I et II, la variable *contrainte structurale du directeur* n'est pas la plus suspecte d'une erreur d'identification car elle est construite à partir du réseau de l'ensemble des contacts du directeur de thèse sur trois ans et la composition du jury de thèse de x n'y intervient au final que de manière limitée dans l'indicateur. En revanche, la *moyenne de la contrainte structurale des invités* reflète plus directement la stratégie de composition du jury et se trouve être la variable la plus mal identifiée. Comme elle est la plus significative et que notre raisonnement repose sur sa significativité, nous nous concentrerons sur celle-là pour l'instrumentation. Nous l'instrumentons par la moyenne de la même variable pour les jurys du directeur pour les quatre années qui l'entourent. Pour pouvoir utiliser l'estimateur des variables instrumentales (moindres carrés à deux étapes), nous utilisons un modèle de probabilité linéaire à la deuxième étape, dont l'approximation par rapport à un modèle logistique n'est pas gênante tant que l'on se limite à l'interprétation des paramètres et que l'on s'abstient de chercher à prédire des probabilités.

V. – Estimation de l'effet du réseau corrigé par la technique des variables instrumentales

Variables explicatives		MCO simple de Y_x	Régression de première étape de D_x^i	Régression de deuxième étape de Y_x
Année		***	**	***
Sexe		**	<i>ns</i>	*
Nationalité		***	*	***
Capital scolaire		***	<i>ns</i>	**
Institution		*	*	*
Sous-discipline		***	<i>ns</i>	**
<i>Variable mal identifiée</i> (D_x^i)	Moyenne de la contrainte structurale des juges invités au jury du docteur x	-0,078 *** (0,017)	–	–
<i>Instruments</i> (D_x^i)	Moyenne de la contrainte structurale des juges invités aux autres jurys du directeur i	–	0,325 *** (0,043)	–
<i>Variable instrumentée</i> (D_x^i)	Prévision de la moyenne de la contrainte structurale des juges invités au jury de x	–	–	-0,145 ** (0,055)
<i>Effectif</i>		513	513	513
<i>R2</i>		0,33	0,22	0,31

Lecture : Significativité des variables ou groupes de variables de contrôle, * au seuil de 10 %, ** au seuil de 1 %, *** au seuil de 1 %. L'effectif est réduit à 513 docteurs car certains directeurs ne font pas soutenir de thèses pendant les quatre années qui entourent l'année de la soutenance de x .

Le paramètre de la variable instrumentée reste très significatif et sa valeur absolue est même supérieure à celle obtenue dans la régression simple.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Baker W.**, 1984. – « The social structure of a national securities market », *American journal of sociology*, 89, 4, pp. 775-811.
- Baker W., Obstfeld D.**, 1999. – « Social capital by design : structures, strategies and institutional context » dans **R. Leenders, S. Gabbay**, *Corporate social capital and liabilities*, Boston, Kluwer, pp. 106-117.
- Bourdieu P.**, 1980. – « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, pp. 2-3.
- 1984. – *Homo Academicus*, Paris, Éditions de Minuit.
- Brooke H.**, 2001. – « Organizational performance and corporate social capital : a contingency model » dans **S. Gabbay, R. Leenders**, *Research in the sociology of organizations*, 18, pp. 83-106.
- Burt R. S.**, 1992. – *Structural holes. The social structure of competition*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- 1995. – « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, 36, 4, pp. 599-628.
- 2001. – « Structural holes versus network closure as social capital » dans **N. Lin, K. Cook, R. S. Burt**, *Social capital : theory and research*, New York, Aldine de Gruyter, pp. 31-56.
- CSI**, 1992. – *Ces réseaux que la raison ignore*, Paris, L'Harmattan.
- Cameron S., Blackburn R.**, 1981. – « Sponsorship and academic career success », *Journal of higher education*, 52, 4, pp. 369-377.
- Coleman J.**, 1988. – « Social capital in the creation of human capital », *American journal of sociology*, 94 (S.), pp. 95-120.
- 1990. – *Foundations of social theory*, Cambridge (Mas), Belknap Press of Harvard University Press.
- Collectif de sociologues candidats à l'Université**, 1996. – « Le recrutement des maîtres de conférences en sociologie à l'Université. Chronique d'une procédure opaque et bâclée », *Genèses*, 25, pp. 156-165.
- Collins R.**, 1998. – *The sociology of philosophies*, Cambridge (Mas), Belknap Press of Harvard University Press.
- Degenne A., Forsé M.**, 1994. – *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin.
- Erkel-Rousse H.**, 1994. – *Introduction à l'économétrie du modèle linéaire*, Paris, ENSAE.
- Favre P.**, 1980. – « La question de l'objet en Science Politique a-t-elle un sens ? » dans *Mélanges dédiés à Robert Pelloux*, Lyon, Hermès, pp. 123-141.
- 1995. – « Retour à la question de l'objet ou faut-il disqualifier la notion de discipline », *Politix*, 29, pp. 141-157.
- Franck K., Yasumoto J.**, 1998. – « Linking action to social structure within a system : social capital within and between subgroups », *American journal of sociology*, 104, 3, pp. 642-686.
- Friedkin N.**, 1978. – « University social structure and social networks among scientists », *American journal of sociology*, 83, 6, pp. 1444-1465.
- Fréville Y.**, 2001. – *La politique de recrutement et la gestion des universitaires et des chercheurs*, Rapport d'information N° 54 2001-2002 du 6 novembre 2001, Commission des Finances, du Contrôle Budgétaire et des Comptes Économiques de la Nation, Sénat : <http://www.senat.fr>.
- Geiser E., Laibson D., Sacerdote B.**, 2000. – « The economic approach to social capital », *NBER working paper series*, 7728.
- Granovetter M.**, [1973] 2000. – « La force des liens faibles » dans **M. Granovetter**, *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer.
- [1995] 2003. – « La sociologie économique des entrepreneurs et des entreprises », *Terrains et travaux*, 4, pp. 167-206.

- Godechot O., Mariot N.**, 2003a. – « Les thèses de science politique et leurs jurys. Premiers éléments d'enquête », *Palaestra*, 9, pp. 62-86.
- 2003b. – « Devenir des docteurs de science politique et "localisme". Premiers éléments d'enquête », *Système D*, 14, pp. 3-9.
- Goode C.**, 2000. – « Should I stay or should I go ? Student description of the doctoral attrition process », *The review of higher education*, 23, 2, pp. 199-127.
- Han S.-K.**, 2003. – « Tribal regimes in academia : a comparative analysis of market structure across discipline », *Social networks*, 25, pp. 251-280.
- Hansen M., Podolny J., Pfeffer J.**, 2001. – « So many ties, so little time : a task contingency perspective on corporate social capital » dans **S. Gabbay, R. Leenders**, *Research in the sociology of organizations*, 18, pp. 21-57.
- Hargens L.**, 1969. – « Patterns of mobility of new Ph.D.'s among American academic institutions », *Sociology of education*, 42, 1, pp. 18-37.
- Hargens L., Hagstrom W.**, 1967. – « Sponsored and contest mobility of American academic scientists », *Sociology of education*, 40, 1, pp. 24-38.
- Héran F.**, 1988. – « La sociabilité, une pratique culturelle », *Économie et statistique*, 216, pp. 3-22.
- Lazar J.**, 2001. – *Les secrets de famille de l'université*, Paris, Le Seuil.
- Lazega E.**, 1999a. – « Generalized exchange and economic performance : social embeddedness of labor contracts in a corporate law partnership » dans **R. Leenders, S. Gabbay**, *Corporate social capital and liabilities*, Boston, Kluwer, pp. 239-265.
- 1999b. – « Le phénomène collégial : une théorie structurale de l'action collective entre pairs », *Revue française de sociologie*, 40, 4, pp. 639-670.
- Lebaron F.**, 2000. – *La croyance économique*, Paris, Le Seuil.
- Lin N.**, 2001. – *Social capital*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Linnemer L., Perrot A.**, 2004. – « Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le concours d'agrégation en sciences économiques », *Revue économique*, 55, 2, pp. 275-321.
- Long S., Allison P., McGinnis R.**, 1979. – « Entrance into the academic career », *American sociological review*, 44, 5, pp. 816-830.
- Musselin C.**, 1996. – « Les marchés du travail universitaires comme économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 37, 2, pp. 189-207.
- OCDE**, 2001. – *Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social*, OCDE : <http://www1.oecd.org/publications/e-book/9601012E.PDF>.
- Podolny J., Baron J.**, 1997. – « Ressources and relationships : social networks and mobility in the workplace », *American sociological review*, 62, 5, pp. 673-693.
- Putnam R.**, 1993. – « The prosperous community. Social capital and public life », *The American prospect*, 4, 13, pp. 35-42.
- Robin J.-M.**, 1999. – « Modèles structurels et variables explicatives endogènes », Paris, Insee, (*Document de travail*, 2002).
- Siegfried J., Stock W.**, 1999. – « The labor market for new Ph.D. economists », *The journal of economic perspectives*, 13, 3, pp. 115-134.
- Sobel J.**, 2002. – « Can we trust social capital ? », *Journal of economic literature*, 50, 1, pp. 139-154.
- Soulié C., Mauger G.**, 2001. – « Le recrutement des étudiants en lettres et sciences humaines et leurs objets de recherche », *Regards sociologiques*, 22, pp. 23-40.
- Steiner P.**, 1999. – *La sociologie économique*, Paris, La Découverte.
- Weber M.**, [1922] 1995. – *Économie et société*, 2, Paris, Pocket.