
Réseaux sociaux et médiation

Vincent Lemieux
Département de science politique
Université Laval

Comme le titre l'indique, je n'aborderai, dans ce texte, que les réseaux sociaux et leur rôle de médiation, étant entendu que les réseaux ne sont pas les seuls instruments de médiation des relations interculturelles.

La notion de réseau social est aujourd'hui tellement répandue qu'elle en est venue à signifier tout l'ensemble des relations sociales quelles qu'elles soient. Il y a avantage à restreindre la notion, en l'opposant à celle d'appareil (voir Lemieux, 1999, 2000), c'est ce que je ferai dans un premier temps.

RÉSEAUX ET APPAREILS

Au moins quatre traits caractérisent les réseaux sociaux.

- Dans les réseaux, les rapports entre les acteurs sociaux sont des rapports d'identification, plutôt que des rapports de différenciation ou d'indifférence (Simmel, 1955). Ces rapports ne sont ni symétriques ni complémentaires (Bateson, 1984 ; Watzlawick *et al.*, 1972), mais mutuels et, plus spécifiquement, de confiance mutuelle, ce qui favorise l'identification entre les acteurs et le sentiment d'appartenir à une entité sociale commune.
- Dans un réseau, il y a connexion directe ou indirecte entre les acteurs pris deux à deux. Autrement dit, pour chacune des paires d'acteurs, un chemin mène du premier acteur au second, et du second au premier. Dans les réseaux qu'on peut dire

intégraux (les « cliques ») dans le langage de la théorie des graphes, ces chemins sont de longueur 1, c'est-à-dire directs. Dans les quasi-réseaux, certaines des connexions sont indirectes. Les réseaux, et plus particulièrement les réseaux intégraux, sont donc riches en capital social, pour reprendre un autre terme à la mode. On mesure généralement le capital social d'un acteur par ses contacts, c'est-à-dire par le nombre d'acteurs avec qui il est lié directement (sur le capital social, voir Putnam, 2000). Dans les réseaux intégraux, tous les acteurs ont quantitativement le même capital social, alors que dans les quasi-réseaux, la grandeur du capital social varie généralement d'un acteur à l'autre.

- Qualitativement, les connexions directes entre les acteurs n'ont pas la même valeur. Dans un article classique, sans doute le plus influent dans l'étude des réseaux sociaux, Granovetter (1973) fait la distinction entre les liens forts et les liens faibles. Les liens forts existent entre des « proches », alors que les liens faibles existent entre des « connaissances ». Les liens forts sont généralement plus fréquents, plus polyvalents et plus intimes que les liens faibles, mais ceux-ci servent à établir des ponts entre les réseaux ou encore entre les réseaux et les appareils, comme nous le verrons plus loin.
- Un autre trait spécifique des réseaux consiste dans leur aptitude à la mise en commun de ressources et à la propagation de cette mise en commun. Il peut s'agir de normes, d'informations, de biens matériels, mais aussi de ce que Bolle de Bal (1986) proposait d'appeler la *reliance*, c'est-à-dire la mise en rapport des acteurs sociaux pour créer ou cultiver des liens d'identification entre eux. Les réseaux de parenté et d'amitié sont les liens par excellence de cette mise en commun des *reliances*, contre les *déliances* qui les menacent.

Les appareils que sont les administrations, les entreprises, les partis, les associations volontaires, etc. ont des traits opposés à ceux des réseaux. Les rapports de différenciation et d'indifférence y sont plus nombreux que les rapports d'identification. Il y a moins de connexions entre les acteurs et, surtout, moins de connexions directes. Les liens forts y sont rares alors que les liens faibles, et aussi les

relations conflictuelles, sont relativement nombreux. Enfin, les appareils sont d'abord voués à la mise en ordre dans leur environnement externe, plutôt qu'à la mise en commun dans leur milieu interne.

Il peut cependant exister des réseaux à l'intérieur des appareils ou entre les appareils. Il y a aussi des tendances à l'intérieur des réseaux pour qu'ils se transforment en appareils.

RÉSEAUX ET MÉDIATIONS

La médiation dont il est question dans ce recueil réfère à des processus de communication de la culture, visant la construction d'un sentiment d'appartenance à une collectivité.

Des appareils peuvent contribuer à cette médiation, mais on peut penser qu'elle se fait surtout par des réseaux et, plus particulièrement, par des liens faibles qui relient en des supra-réseaux les réseaux d'acteurs qui sont les émetteurs de culture et ceux des récepteurs de culture.

Il n'y a pas de recherches, à ma connaissance, qui ont porté sur la médiation de la culture par les réseaux, mais beaucoup de travaux ont traité de la diffusion de l'information à l'intérieur ou à l'extérieur des réseaux. On peut en tirer un certain nombre d'enseignements applicables aux processus de médiation de la culture par les réseaux.

C'est ainsi que Granovetter (1973) et Langlois (1977), entre autres, ont montré l'utilité des réseaux dans la recherche d'emploi, que Coleman et ses collaborateurs (1957) ont étudié comment se diffusait l'information chez les médecins à propos d'un nouveau médicament, que Friedkin (1980) s'est intéressé à l'échange d'information scientifique entre les professeurs d'une faculté, que Rogers et Kincaid (1981) ont reconstitué les relations par lesquelles les femmes d'un village de Corée s'informaient des méthodes de contraception.

Ce ne sont là que quelques-uns des travaux qui ont porté sur la diffusion de l'information à travers les réseaux. On peut en tirer au moins trois constats qui nous éclairent sur les phénomènes de médiation.

Premièrement, le caractère non-déperditif de l'information favorise sa diffusion et sa propagation. Contrairement aux biens matériels, qui sont perdus par l'émetteur qui les transmet à un récepteur, les biens immatériels que sont les informations et les normes sont conservés par l'émetteur qui les transmet. Ce que je vous ai lu dans ce texte demeure en moi, je ne l'ai pas perdu en vous le transmettant. C'est pourquoi l'information est la ressource par excellence de la mise en commun par les réseaux qui sont des instruments tout à fait appropriés aux processus de médiation tels que définis dans la présentation de ce recueil.

Deuxièmement, la diffusion de l'information se fait en bonne partie par des liens faibles. Il en est ainsi dans la recherche d'emploi. Si vous avez un lien fort avec un proche, l'information que vous échangez avec lui a rarement une valeur originale. On connaît bien la tendance des vieux amis à se raconter toujours les mêmes histoires. Mais si vous rencontrez une connaissance que vous n'avez pas vue depuis longtemps, il y a de fortes chances que l'information que vous échangerez avec elle soit plus originale. Et si vous êtes à la recherche d'emploi, cette connaissance dont vous aviez perdu la trace pourra vous apprendre qu'un de ses amis cherche justement à recruter quelqu'un comme vous... L'information qui circule par les liens forts a tendance à tourner en rond, alors que les liens faibles jettent des ponts d'un cercle d'acteurs à l'autre, ce qui est le propre de la médiation.

Troisièmement, la diffusion de l'information, par les liens forts ou les liens faibles, a d'autant plus de chances de réussir que les émetteurs et les récepteurs ont un capital social riche, c'est-à-dire de nombreux contacts par qui leur parvient l'information à émettre, à recevoir ou à retransmettre. C'est là que réside le principal avantage des réseaux sur les appareils dans les médiations par lesquelles se font les processus de communication de la culture.

*

* *

Si l'étude des réseaux est non seulement intéressante en elle-même, elle est aussi une voie pertinente pour aborder les processus de médiation. En particulier, les concepts de capital social, de lien

fort et de lien faible permettent, il me semble, de traiter de façon originale et pratique des phénomènes de médiation dans le domaine de la culture comme dans d'autres domaines.

Références

- Bateson, Gregory (1984), *La nature et la pensée*, Paris, Seuil.
- Bolle de Bal, Marcel (1986), « La sociologie... et la personne », *Bulletin de l'Association internationale des sociologues de langue française*, 3, p. 115-148.
- Coleman, James S. et al. (1957), « The diffusion of innovations among physicians », *Sociometry*, 20, p. 253-270.
- Friedkin, Noah (1980), « A test of the structural features of Granovetter's 'strength of weak ties' theory », *Social Network*, 2, p. 411-422.
- Granovetter, Mark (1973), « The strength of weak ties », *American Journal of Sociology*, 78, 6, p. 1360-1380.
- Langlois, Simon (1977), « Les réseaux personnels et la diffusion des informations sur les emplois », *Recherches sociographiques*, 18, p. 213-246.
- Lemieux, Vincent (1999), *Les réseaux d'acteurs sociaux*, Paris, PUF.
- Lemieux, Vincent (2000), *À quoi servent les réseaux sociaux ?*, Sainte-Foy, PUL (coll. Les éditions de l'IQRC).
- Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone*, New York, Simon et Schuster.
- Rogers, Everett M., et D. Lawrence Kincaid (1981), *Communication Networks*, New York, The Free Press.
- Simmel, Georg (1955), *Conflict and the Web of Group Affiliations*, New York, The Free Press.
- Watzlawick, Paul et al. (1972), *Une logique de la communication*, Paris, Seuil.