



FICHE  
ÉLÉMENT  
THÉORIQUE

## CAPITAL ÉCONOMIQUE, SOCIAL, CULTUREL ET SYMBOLIQUE

Le sociologue français, Pierre Bourdieu, propose une typologie des ressources que les individus ou les groupes mobilisent ou cherchent à mobiliser afin de faire face aux contextes inégalitaires et aux rapports de concurrence. Ainsi distingue-t-il, celles qui font partie du :

- capital économique : le patrimoine (ensemble des biens matériels possédés par un individu, comme par exemple un logement, des bijoux, des actions ou des obligations, etc.), mais aussi les revenus (car ils permettent un certain niveau de vie et la constitution, ou pas, d'un patrimoine) ;
- capital culturel qui se présente sous trois formes : ressources incorporées (savoir et savoir-faire, compétences, forme d'élocution, etc.), objectivées (possession d'objets culturels) et institutionnalisées (titres et diplômes scolaires) ;
- capital social : possession d'un réseau durable de relations sociales ou appartenance à un groupe : *« le volume du capital social que possède un agent particulier dépend de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume du capital (culturel, économique ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié »* (Bourdieu, 1980);
- capital symbolique qui *« joue un rôle très particulier et irremplaçable en conférant une légitimité aux agents, c'est-à-dire en leur donnant ces propriétés à la fois impalpables et si décisives qu'on appelle autorité, prestige, réputation, renommée, notoriété, honneur, talent, don, intelligence etc., toutes propriétés qui ne peuvent exister que dans la mesure où les autres veulent bien reconnaître que vous les possédez mais dont l'existence, une fois admise par les autres agents, contribue à vous donner du pouvoir et à accroître votre capacité de domination et votre capital social, économique et culturel (...). On peut ainsi parler d'un véritable cercle de la croyance. L'agent aimé, envié, obéi, etc. est crédité de qualités qu'il peut fort bien ne pas posséder. Mais dès lors qu'il dispose de ce crédit (de cette croyance à sa supériorité ou à son excellence), il en use comme d'un pouvoir sur ceux qui lui font crédit. L'exercice même de ce pouvoir confirme ceux qui y sont soumis dans la conviction que le détenteur du pouvoir (le chef, le dirigeant, le responsable, le porte-parole, etc.) mérite personnellement le crédit qu'ils lui accordent. »* (Accardo, 1983) .

Les individus ou les groupes disposent de ces capitaux à des degrés et dans des configurations variables et peuvent chercher à les accroître soit par eux-mêmes soit par l'entremise de leurs relations. Dans le système qui est le nôtre, plus les individus ou les groupes possèdent de ressources, plus ils sont à même d'occuper une situation avantageuse ou, à défaut, de maintenir celle qu'ils occupent. Moins ils en détiennent, plus ils risquent d'être fragilisés, dominés, isolés, marginalisés voire exclus.