

Séance du 20 janvier 2004

Economie et confiance

La confiance : un facteur indispensable, mais complexe

par

Guy Schuller¹

Abstract

La question de la confiance est fréquemment posée dans différents domaines de la vie. C'est sans doute parce qu'elle est en crise que la confiance fait aujourd'hui l'objet d'une attention particulière dans le domaine économique. Même si elle est largement évoquée et analysée, la notion de confiance reste confuse. Les deux premières parties de la présentation examinent la problématique des concepts et définitions de la confiance, ainsi que différents niveaux, conditions et formes. La troisième partie discute diverses approches de l'analyse de la confiance dans la théorie économique et son rôle comme ressource ou facteur économique. La quatrième partie reprend quelques illustrations du rôle de la confiance dans certains domaines de l'activité économique. Dans la conclusion il est retenu entre autres que, sans être une panacée, la confiance est néanmoins un facteur indispensable de l'économie qui mérite d'être plus amplement pris en considération dans les décisions et les actions économiques et encore mieux exploré, compte tenu de sa complexité.

¹ Conseiller économique auprès du STATEC et chargé d'enseignement aux universités de Lille et de Metz

Sommaire

Introduction	3
A. Concepts et définitions de la confiance	4
1. Problèmes de terminologie	
2. Profusion de définitions	
3. Retour de la confiance	
B. Niveaux, conditions et formes de confiance	9
4. Trois niveaux de confiance	
5. Conditions de possibilité de la confiance	
6. Prédiction ou confiance normative	
7. Différentes relations de confiance	
8. Fausses dichotomies: confiance / méfiance ; confiance / contrôle	
C. Analyse économique et confiance	16
9. Confiance et théorie économique du 18 ^e siècle	
10. Calculabilité ou confiance : un faux débat	
11. La confiance – une ressource (macro-)économique	
12. Des éléments économiques comme déterminants de la confiance	
D. La confiance dans certains autres domaines économiques	25
13. Relations commerciales et confiance	
14. Travail et confiance	
15. Monnaie et confiance	
16. Marché financier et confiance	
17. Considérations générales	
En guise de conclusion	34
Bibliographie	35

Introduction

« L'époque est à la défiance. Sécurité, économie, travail, santé, retraite, politique, avenir de la jeunesse, information, culture, environnement : dans chaque domaine de la vie collective ou personnelle, une question de confiance est posée » (Bruno Frappat, La Croix 28 juin 2002)

Le cri d'alarme de cet éditorialiste français laisse sous-entendre deux aspects de la problématique de la confiance: premièrement, que la confiance est en crise et, deuxièmement, que la confiance concerne tous les domaines de la vie. Elle est donc aussi une composante de la vie économique. Cet aspect a été fréquemment rappelé ces derniers temps – que ce soit dans le contexte de la faible croissance (avec une préoccupation sur les modalités pour redonner à nouveau confiance aux consommateurs et aux investisseurs) ou encore en relation avec les scandales « comptables » d'Enron à Parmalat (et la mise en question des auditeurs et contrôleurs).

Depuis le milieu des années 80, la question de la confiance est aussi plus largement prise en considération dans la recherche économique. Ceci constitue un revirement par rapport à une longue période (de prédominance néo-classique) de négligence de ce facteur culminant en 1993 dans la déclaration d'un néo-institutionnaliste (Oliver Williamson) que la confiance est une notion inutile dans l'analyse économique. Entretemps, une large panoplie d'analyses ont été réalisées sur le rôle de la confiance dans l'économie, dans les domaines tant macro- que micro-économiques.

En dépit de cet emballement dans la recherche économique, la notion reste confuse. C'est pour cette raison que la première partie de cette présentation est consacrée à la problématique des concepts et définitions de la confiance. La seconde partie examine les différents niveaux, conditions et formes de la confiance.

Certains aspects de l'analyse de la confiance en relation avec l'économie – que ce soit dans la théorie économique en général ou dans le cadre d'analyses plus particulières de la macro-économie (e. a. comme facteur favorisant la croissance ou l'innovation) – font l'objet de la troisième partie. Finalement avant la conclusion, l'on trouve dans la quatrième partie quelques illustrations du rôle de la confiance dans certains domaines de l'activité économique (e. a. relations commerciales, travail, monnaie).

Compte tenu de la complexité du sujet et de la multitude des dimensions du phénomène de la confiance, aussi bien en général que dans le cas particulier de l'économie, cette contribution n'a nullement la prétention de traiter cette problématique de manière exhaustive. L'objectif principal est de faire le point sur certaines implications et d'ouvrir des pistes de réflexion sur le rôle de la confiance dans le domaine économique.

A. Concepts et définitions de la confiance

« ...sans la confiance des hommes les uns envers les autres, la société tout entière se disloquerait – rares en effet sont les relations uniquement fondées sur ce que chacun sait de façon démontrable de l'autre, et rares celles qui dureraient un tant soit peu, si la foi n'était pas aussi forte, et souvent même plus forte que les preuves rationnelles.» (Georg Simmel²)

1. Problèmes de terminologie

Dans la vaste littérature existant sur le sujet – surtout depuis les années 90 – il y a unanimité pour dire que le concept de confiance est particulièrement complexe. Certains auteurs relèvent même l'ambiguïté (Usunier 1998:9 et Bidault, 1998) et le flou de la notion. D'autres soulignent la polysémie du concept « confiance ». D'autres encore signalent son caractère ineffable. Avant d'aborder la discussion des conditions de possibilité et des formes de la confiance, nous partons de la notion même telle qu'elle est utilisée dans trois langues – allemande, anglaise et française – et des définitions données dans certains dictionnaires et par certains analystes.

Les langues anglaise et allemande fournissent deux termes pour exprimer deux dimensions de la confiance : «trust» et «confidence» ; «Vertrauen» et «Zutrauen» (ou encore «Zuversicht»). En revanche, la langue française ne connaît que le terme de « confiance ». L'allemand et l'anglais sont également très appropriés pour l'usage d'un verbe – respectivement «trauen» et «trust» - qui est en anglais même parfaitement identique au substantif. Par contre, la langue française utilise plutôt des transcriptions « faire confiance à ». Finalement la langue anglaise fournit également des termes concis et précis pour désigner les partenaires d'une relation de confiance : respectivement «trustor» et «trustee»³. Un peu moins élégante, mais toujours très précise est la langue allemande : respectivement «Vertrauensgeber» et «Vertrauensnehmer». En français on manque d'un substantif et l'on ne connaît que la transcription⁴.

Même si ces constats se vérifient sans doute aussi dans d'autres domaines, ils viennent autrement confirmer que ce sujet n'est pas prédominant en France. La littérature à ce propos et les analyses disponibles sur Internet en sont d'ailleurs un autre indicateur. Il s'en dégage que le sujet de la confiance est nettement moins traité au niveau francophone que par exemple dans les langues allemande ou anglo-saxonne. Force est aussi de noter que selon les résultats sur les valeurs, la France a un niveau de confiance particulièrement bas (Galland, 2002 : 15) parmi les pays européens.

A côté de la différence terminologique, l'on trouve également des significations et des caractéristiques différentes par pays et/ou par culture. En comparant les caractéristiques prédominantes dans certaines langues Usunier et al (2000 :33) fournissent certaines conditions de base relatives à la confiance entre acteurs économiques :

1. la remise, partielle ou totale, de ses intérêts aux soins d'un tiers – qui se dégage en anglais très fortement des termes « trust » et surtout « *reliance* » ;

² Cité par Orléan (1995 :8)

³ Dans la suite du texte nous allons d'ailleurs utiliser la terminologie anglaise à cet effet.

⁴ « Celui qui fait confiance », « celui à qui est accordée la confiance »

2. le partage d'une foi, d'une appartenance ou de normes communes (cum fides) – à la base de la notion de confiance, fondée sur le latin *confidentia* ;
3. un mécanisme de transformation de la défiance en confiance que l'on décèle dans le concept allemand de «*Vertrauen*» - le préfixe *ver-* indiquant une action de transformation ;
4. une orientation sincère vers une tâche commune que l'on retrouve dans le concept japonais *shin-yô* qui signifie littéralement sincère en affaires.

Il y a donc une diversité des origines des notions de confiance utilisées. Il y a en outre une multitude de définitions et de descriptions de la notion de confiance dans les différentes disciplines des sciences sociales – notamment dans la psychologie (du développement), dans la sociologie (théorie systématique) ou dans l'économie (théorie du jeu, économie institutionnelle, management⁵). Néanmoins toutes ces tentatives n'ont pas permis de dégager une notion commune ; bien au contraire, il existe plutôt une certaine confusion. « (...) the social science research on trust has produced a good deal of conceptual confusion regarding the meaning of trust and its place in social life » (Lewis/Weigert 1985 :975).

2. Profusion de définitions

La diversité des notions de confiance et l'absence d'une définition simple et commune ne doit pas surprendre. Nous sommes en réalité face à un phénomène qui est non seulement traité par différentes disciplines des sciences sociales (ayant chacune leur spécificité), mais au sein de chaque discipline respective il existe différentes approches, soit en raison de la spécialisation au sein de la discipline, soit en raison de leurs hypothèses de base. Au delà de ces divergences d'ordre plus scientifique, il importe de prendre conscience de l'hétérogénéité réelle du phénomène et des problèmes de la confiance. Ces dernières différences (« réelles ») sont en effet le reflet d'un contexte social qui n'est pas partout et pour tout être humain identique. Les relations ne sont pas du même type pour tous les hommes/femmes et de ce fait leur perception de la question de la confiance et leur disposition à la confiance sont susceptibles de diverger. Dans ce sens des concepts différents de confiance sont/seraient appelés à refléter/à retracer des contextes sociaux différents ! (Nuisl 2000 :9)

Au cours des trois dernières décennies, des disciplines spécifiques ont traité explicitement ces différentes caractéristiques. Les psychologues ont essentiellement traité de la confiance au niveau individuel. Les psychologues sociaux ont analysé la question de la confiance dans les relations interpersonnelles. Finalement, et plus récemment, les sociologues et les économistes ont étudié comment les institutions permettent de réduire les anxiétés et incertitudes et, par conséquent, d'augmenter la confiance au niveau des transactions entre personnes physiques et morales (e.a. Zucker, 1986).

Aussi les définitions recensées (à titre d'exemple et sans aucune prétention à l'exhaustivité) sont-elles à replacer dans ces différents contextes spécifiques. Ainsi Rotter propose une définition du point de vue psychologique qui est relativement proche de celle de l'Oxford English Dictionary :
 « *Trust is a generalized expectancy held by an individual or group that the word, promise, verbal or written statement of another individual or group can be relied on.* »

Au delà de cette définition centrée de manière statique sur l'individu, les psychologues sociaux (ex. a. Mayer, Davis, Schooman) mettent l'accent plus sur les interactions – donc sur une certaine dynamique – en proposant la définition suivante :

⁵ cf la contribution de Henri Entringer

« Trust is the willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party based on the expectation that the other party will perform a particular action important to the trustor, irrespective of ability to monitor or control the party » (1995 :712)

Par le passé, les analyses étaient malheureusement très enfermées dans les disciplines respectives. Au cours des vingt dernières années l'on a également vu des prises en considération transversales d'éléments analytiques tendant vers des analyses pluri-, multi-, voire interdisciplinaires. Dans sa contribution très riche, Tanja Ripperger (1998) a opté pour une approche interdisciplinaire et a travaillé sur base de la définition suivante :

« Vertrauen ist die freiwillige Erbringung einer riskanten Vorleistung unter Verzicht auf explizite vertragliche Sicherungs- und Kontrollmassnahmen gegen opportunistisches Verhalten in der Erwartung, dass sich der andere, trotz Fehlen solcher Schutzmassnahmen, nicht opportunistisch verhalten wird » (Ripperger, 1998 :45)

Bhattacharya et al (1998 :462) ont également fourni une discussion très stimulante sur la notion de confiance sur base de la définition suivante :

« Trust is an expectancy of positive (or nonnegative) outcomes that one can receive based on the expected action of another party in an interaction characterized by uncertainty ».

Selon les auteurs, cette définition recèle au moins six caractéristiques qu'ils considèrent comme essentielles :

1. La question de la confiance ne se pose que dans un environnement d'incertitude. Lorsqu'il y a certitude totale ou contrôle total, la confiance n'est pas évoquée (incertitude).
2. La confiance fait référence à une attente, donc à la possibilité d'une erreur ou d'une réaction décevante (vulnérabilité⁶).
3. Dans la relation de confiance il est important de tenir compte de l'enjeu, de l'envergure de l'objet de confiance (importance).
4. Il convient également de tenir compte du degré de confiance accordée. La confiance accordée peut être quasi-totale ou très faible (degré).
5. La relation de confiance requiert la mutualité, le répondant du partenaire (réciprocité).
6. La confiance est établie en relation avec une fin qui est « bonne » (non négative). Toute autre évocation de la confiance serait sarcastique, du type : « Vous pouvez avoir confiance en X qu'il va mentir ». Ici on ne fait qu'évoquer l'attente qu'une situation va se présenter. Mais le sens de l'affirmation se noie dans son sarcasme.

Certains aspects, notamment le dernier sur le jugement de l'attente, sont discutés et critiqués par d'autres auteurs. Des réserves sont également émises sur le fait d'éliminer la vulnérabilité qui est un facteur clé dans d'autres définitions. Pour d'autres encore, la confiance n'est pas établie au moment même d'une prise de décision, d'un choix délibéré (individuel) ou à la suite d'une décision prise sur base d'un contexte socio-culturel donné. La genèse de la confiance est plutôt à voir comme la résultante d'un processus interactif de décisions de sujets vivant en société.

« Trust is something which emerges gradually and which remains open to revision as experience accumulates and further knowledge is gained (...). Nothing precludes errors of judgment or that a provisional judgment of trust may turn to suspicion and mistrust. » (Lazaric et al 1998 :6)

⁶ « La confiance est intimement liée à l'idée de vulnérabilité, ce qui n'empêche pas qu'en ayant conscience de cette vulnérabilité le trustor prenne (souvent discrètement, mais pas toujours) des mesures de contrôle de l'opportunisme du partenaire. Le corollaire est que la prise de risque et l'aspect calculatoire occupent une place centrale dans la confiance. (...) Au mécanisme rationnel, impliquant une certaine dose de recherche d'information, d'appréciation des risques et d'évaluation des chances de succès s'ajoute in fine un acte de foi (qui suit, mais ne précède pas le calcul et le jugement). Le fait que la confiance consiste précisément à accepter cette vulnérabilité (sous forme d'une décision de l'ordre du trust) n'implique en aucune manière la disparition complète de sentiments de défiance (la confiance n'est jamais absolue). De ce fait, confiance et défiance sont inséparables. »(Usunier 1998 :25)

Ce principe d'*interaction* est parfaitement cohérent avec la conclusion que l'existence de la confiance ne peut jamais être présupposée ou être considérée comme définitivement admise. Au contraire, les structures de la confiance sont à reproduire constamment et doivent être stabilisées temporairement avec des instruments adaptés (Sadowski et al 1998 :14). Fondamentalement les différentes sciences sociales semblent dégager les caractéristiques suivantes pour la notion de confiance :

- a) une attente : celle-ci est centrée sur un événement précis – normalement dans le cadre d'une relation avec une personne ou une entité ;
- b) une information : celui qui accorde la confiance (le « trustor ») dispose d'un certain savoir sur la probabilité que l'issue attendue peut se réaliser ;
- c) une absence de contrôle total : le « trustor » n'a pas les moyens pour contrôler dans sa totalité la réalisation de l'objectif ;
- d) une importance : l'événement attendu est d'une certaine importance pour le « trustor » ;
- e) un risque : l'avènement (ou non) du résultat attendu a des conséquences certaines pour le « trustor ». Dans ce sens, le fait d'accorder la confiance est lié à la prise d'un risque.

3. Retour de la confiance

Tous les chercheurs sont d'accord pour situer l'émergence de la (re)prise⁷ en considération de la notion de confiance vers la seconde moitié des années 80. Cette nouvelle perception serait – selon les sociologues – notamment à mettre en relation avec les nouvelles analyses de la société au tour des mots-clés de risque, de modernité et de complexité (e.a. Luhmann⁸ (2000a), Giddens (1990)). En effet, les années 80 étaient marquées par la prise de conscience des risques de la société (Risikogesellschaft – Ulrich Beck (1986)). Beck met en évidence les conséquences d'implémentations technologiques (comme le nucléaire, la technologie génétique et la technologie de l'information) et met en exergue certains risques pour la société. Alors que Beck présentait surtout les inconvénients et risques potentiels du développement technologique, Luhman et Giddens soulignent les « nouvelles divisions » de l'évolution de la société sur cette base. Leur analyse est fondée sur un changement de paradigme de la société.

Vers le milieu du XIX^e siècle la société a changé vers une société composée de différents systèmes partiels, fonctionnels, inégaux et autonomes (sans être en autarcie). L'objectif de chaque système fonctionnel est de se spécialiser et de dégager ainsi une pertinence pour cerner la complexité. Un système fonctionnel comme la science se spécialise dans un domaine particulier et prend en charge cet aspect. Le gain en matière de complexité qui peut en être retiré provient de la spécialisation, de l'isolation du reste des développements. Ces systèmes fonctionnels sont fermés d'un point de vue opérationnel, c.à.d. ils ne traitent de la complexité environnante que selon leurs propres critères. Néanmoins, cette manière de traiter de la complexité entraîne indubitablement une conséquence majeure : la perte de l'unité de la société. Il n'y a plus de point de vue central, global pour l'observation de la société dans sa totalité, comme ce fut le rôle de la religion comme producteur de sens (Luhman 2000a :96). Cette évolution a conduit vers une diversité de perspectives d'observation (e.a. scientifique, économique juridique). Chaque système fonctionnel formule ses hypothèses et analyses selon ses propres critères : il donne la priorité à sa propre fonction et considère tous les autres systèmes fonctionnels – donc la société – comme faisant partie de l'environnement.

⁷ reprise, étant donné que des philosophes ont déjà abondamment traité de la notion et même Georg Simmel y a accordé une attention toute particulière dans les années 20.

⁸ L'ouvrage de Luhmann „Vertrauen“ est bien antérieur (1969) à l'époque considérée. En fait, il n'a connu une réelle prise en considération que longtemps après sa première parution.

Les risques de la société moderne sont essentiellement à situer dans cette différenciation – dans cette « discontinuité de la modernité » (Giddens 1990 : 4). Dès lors qu'il n'y a plus de structure unitaire d'attente dans une société, l'action de chaque acteur (une personne, une organisation ou un système fonctionnel) est marqué par une certaine insécurité, en raison d'une incertitude quant au comportement des autres acteurs. Cette insécurité⁹ est appelée contingence¹⁰ de l'action sociale, qui est interprétée par l'acteur social comme un risque. L'existence de cette contingence sociale et son appréciation comme un risque rendent la confiance nécessaire. Il y a donc une incertitude fondamentale sur l'avenir et quant au comportement de tout acteur qui devient incalculable. Cette double contingence (par le manque d'information sur le vis-à-vis et sur ses alternatives d'action et de motivation) constitue un risque qui peut être réduit par la confiance.

La confiance « überzieht die Informationen, die es aus der Vergangenheit besitzt und riskiert eine Bestimmung der Zukunft. Im Akt des Vertrauens wird die Komplexität der zukünftigen Welt reduziert. Der vertrauensvoll Handelnde engagiert sich so, als ob es in der Zukunft nur bestimmte Möglichkeiten gäbe. Er legt seine gegenwärtige Zukunft auf eine zukünftige Gegenwart fest. Er macht damit dem anderen Menschen das Angebot einer bestimmten Zukunft, einer gemeinsamen Zukunft, die sich nicht ohne weiteres aus der Vergangenheit ergibt, sondern ihr gegenüber etwas Neues enthält » (Luhmann 2000a :23)

Dans un certain sens une action dans la confiance simule au moment de sa réalisation qu'un certain futur s'est déjà produit. La confiance réagit donc par rapport à la contingence par une action sélective retenant une conséquence possible (et écartant tous les autres développements possibles). Une action dans la confiance est toujours une action en rapport avec le comportement et l'action d'autres personnes. Au moment de la décision de l'action de confiance, il y a donc une attente sur l'autre et sur son action à l'avenir. Toutefois par l'action de confiance c'est l'auteur même qui s'engage et si l'attente est déçue, le repentir est du côté de celui qui a fait confiance.

La confiance ne produit pas de la certitude, de la sécurité, mais elle produit une réduction de l'univers du risque par une action sélective. La confiance est un mécanisme rationnel étant donné qu'elle rend possible la continuation d'une action (Fortsetzung von Handeln), mais elle n'est pas basée sur une décision fondée sur un savoir et une information complète.

⁹ Luhmann (2000a) a surtout évoqué le problème de la complexité de la société et son analyse vise à démontrer que la confiance permet de réduire la complexité. Le sous-titre de son ouvrage sur la confiance étant « Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität »

¹⁰ « Kontingent ist etwas, was weder notwendig ist noch unmöglich ist ; was also so, wie es ist (war, sein wird), sein kann, aber auch anders möglich ist » (Luhmann 2000a)

B. Niveaux, conditions et formes de confiance

« XII.7. Tzeu kOUNG interrogea Confucius sur l'art de gouverner. Le Maître répondit : « Celui qui gouverne doit avoir soin que les vivres ne manquent pas, que les forces militaires soient suffisantes, que le peuple lui donne sa confiance. » Tzeu kOUNG dit : « S'il était absolument nécessaire de négliger une de ces trois choses, laquelle conviendrait-il de négliger ? – Les forces militaires », répondit Confucius. « Et s'il était absolument nécessaire d'en négliger encore une seconde, dit Tzeu kOUNG, quelle serait-elle ? – Les vivres, répondit Confucius, car de tout temps les hommes ont été sujets à la mort, mais si le peuple n'a pas confiance en ceux qui le gouvernent, c'en est fait de lui. » (Lun yu, les Entretiens de Confucius)

4. Trois niveaux de confiance

Sur la toile de fond d'une société de risque et de la complexité, Niklas Luhmann propose de distinguer trois sphères dans la problématique de la confiance : la familiarité, la confiance et la confiance¹¹.

a) *La confiance de base (familiarity, Vertrautheit)*

Elle est un état plutôt inconscient, parce que tout ce qui en relève est plutôt accepté tel quel - sans aucune remise en question, ni même thématization. C'est quelque chose qui a toujours existé pour un acteur (le « Urvertrauen » de l'enfant) ou cela a été développé et assimilé dans le temps et s'est totalement imprégné (habitude, tradition, évidence). Mais pour l'action économique, c'est une condition de base.

b) *La confiance au sens large (confidence, Zuversicht)*

Ce type de confiance ne peut se manifester que dans le contexte et sur un arrière-fond de confiance de base. Il reflète une attitude et une perspective positive pour l'issue inconnue. Il n'exclut donc pas le risque. Être confiant à ce niveau (« zuversichtlich sein »), veut dire que l'on n'est pas tout à fait sûr de l'issue, mais l'on s'attend à un résultat positif, tout en n'excluant pas une évolution contraire. Une issue négative pourrait être assumée sans grand dommage, sans déception excessive.

c) *La confiance au vrai sens du terme (trust, Vertrauen)*

La confiance commence là où la calculabilité et le contrôle s'arrêtent. La confiance est une décision dans un contexte incertain (c'est-à-dire recelant un risque), dans le but d'ouvrir une marge de manoeuvre aux acteurs impliqués dans la relation de confiance.

¹¹ « Familiarity is an unavoidable part of life ; trust is a solution for specific problems of risk » (Luhmann 2000b : 94).

La différence entre « confiance » et « trust » peut encore être précisée par le schéma suivant :

Confiance-sentiment	Confiance-acte
<i>Confidence</i>	<i>Trust</i>
Avoir (un sentiment de) confiance Statique/état Spontané (mélange d'affectif et de raison) Représentations individuelles et sociales	Faire (acte de) confiance Dynamique/processus Réfléchi (rationnel à la base) Observation et anticipation

Usunier 1998 : 25

Pour cerner la première sphère (familiarité) Luhmann introduit la notion de ‘ life-world’ (‘Lebenswelt’). A cet effet il rappelle que nous avons appris à vivre dans ce monde devenu familier, parce que nous savons – à l’aide de symboles – réintroduire du « non familier » dans le familier. C’est de cette façon que nous ne quittons jamais le monde familier. Il demeure notre « monde de vie » (Life-world – Lebenswelt). La fonction symbolique est surtout d’application dans le domaine religieux¹². Tout ce qui n’est pas directement expliqué est de l’ordre de la cosmologie, est une expression cachée d’un sens caché de la nature ou d’une intention non révélée de Dieu. Ainsi la notion de risque n’apparaît que dans les temps modernes où des événements inattendus, imprévus sont considérés comme la conséquence de décisions de l’être humain (Luhmann 2000b : 96).

La notion de confiance est ainsi mise fortement en relation avec le concept de risque conçu à l’époque moderne. Contrairement à la confiance, la confiance présuppose une connaissance relativement précise des conséquences d’un risque à prendre. Les deux notions traitent des attentes, mais les risques sont d’une nature différente et d’une probabilité très faible. Par ailleurs, la confiance est considérée comme un présupposé fondamental (tout simplement) pour vivre. Et Luhmann d’ajouter que l’on ne peut pas vivre sans écarter que certains développements ne se traduisent en issue négative - et de donner un exemple : « cars will not break down or suddenly leave the street and hit you on your Sunday afternoon walk » (Luhmann 2000b : 97)

De leur côté, les notions de confiance et de confiance sont très intimement liées entre elles, mais ne sont pas identiques. La distinction entre confiance et confiance est selon Luhmann d’abord une question de *perception*. Si vous ne pouvez pas prendre en considération des alternatives (« every morning you leave the house without a weapon ! »)(Luhmann 2000b : 97) vous êtes dans une situation de confiance. A l’inverse, si vous avez un choix à faire, vous êtes dans une situation de confiance. La distinction entre confiance et de confiance est aussi une question d’*attribution*. En cas de confiance, la situation non attendue relève d’une attribution externe. En cas de confiance, c’est sur une attribution interne – sur votre décision - que se rapporte votre regret.

Par opposition à la confiance, la confiance présuppose donc en résumé deux conditions : (a) une situation de risque et (b) un engagement personnel, une décision personnelle : « you may or may not buy a used car which turns out to be a ‘lemon’. You may or may not hire a babysitter for the evening and leave him or her unsupervised in your apartment » (Luhmann 2000b : 97). Giddens (1990 :32) apprécie la première distinction entre la confiance et la confiance basée sur le risque, mais critique sévèrement la connexion de la confiance à certaines circonstances spécifiques. Pour lui il y a, par ailleurs, une certaine continuité entre confiance et confiance et la frontière n’est pas très stricte entre les deux réalités. Selon Giddens, la confiance est une certaine forme de confiance. Il récuse en outre l’affirmation de Luhmann (2000b :100) « if you refrain from action you run no risk » en arguant que l’inaction peut en fait dans certains cas être très risquée et entraîner des conséquences graves.

¹² « Traditionally, the symbolic function of using familiar terms to cope with the unfamiliar has been the province of religion” (Luhmann, 2000b:96)

5. Conditions de possibilité de la confiance

La plupart des chercheurs sont d'accord sur trois prérequis à l'établissement d'une relation de confiance.

RISQUE - Il faut qu'il y ait un risque. En l'absence de risque il n'y a pas besoin de faire confiance. Cette dernière offre la possibilité de réduire le risque ou l'incertitude. Ces risques ou incertitudes sont généralement générés par des problèmes de temps et/ou d'information. Lorsque les transactions sont espacées dans le temps pour les deux acteurs de la transaction, une question de confiance se pose. Dans les relations humaines il peut toujours y avoir un manque d'information (même si beaucoup est retenu dans un contrat, un accord, une convention). Par ailleurs, il reste souvent de la marge pour un comportement opportuniste pour le co-transacteur.

INTERDEPENDANCE - Un autre prérequis pour la transaction est le degré d'interdépendance entre les deux acteurs : entre celui qui fait confiance (« trustor ») et celui à qui est fait confiance (« trustee »). Si le « trustor » a normalement l'initiative de la relation de confiance, le « trustee » a le pouvoir d'honorer la confiance donnée ou non. Ce qui est essentiel de retenir ici c'est qu'il faut un tel type de relation sociale. En dehors des relations sociales, la question de confiance ne se pose pas.

VULNERABILITE - L'établissement d'une relation de confiance en cas de risque ou d'incertitude présuppose qu'un des acteurs ne prenne l'initiative, ose faire confiance à son partenaire à la transaction. Il se rend vulnérable. Le propre de cet acte de confiance est d'espérer (d'avoir) l'attente que le partenaire honore la confiance accordée. Mais il a la liberté de ne pas le faire. Toutefois le « trustor » accorde peu de probabilité à cette possibilité.

Néanmoins les chercheurs divergent sur beaucoup d'aspects particuliers de la notion de confiance, mais aussi sur des aspects plus fondamentaux des relations humaines. En effet les hypothèses de base sur le comportement humain affectent tant le cadre de la recherche menée que les relations concrètes. Ainsi la question de la confiance se pose différemment si l'on part de l'hypothèse que l'homme est plutôt égoïste, rationnel ou de l'hypothèse admettant qu'il est un être guidé par des considérations morales dans un système de normes et de conventions.

Indépendamment de cette question de pondération plusieurs autres aspects sont à considérer :

- (1) Dans la mesure où l'attribution de la confiance est le résultat d'une décision, l'on peut admettre qu'elle est – en tout cas partiellement – basée sur des informations.
- (2) Par ailleurs, il faut admettre que l'émotion (l'affectivité) joue également un certain rôle – en tout cas dans les relations interpersonnelles.
- (3) En tant que phénomène social, la confiance présuppose que les personnes concernées vivent dans une réalité commune, au sein de laquelle elles peuvent s'attendre à des comportements réciproques.
- (4) Dans un certain sens – du moins au niveau psychologique – il faut également retenir la capacité psychique des personnes concernées à pouvoir faire confiance. L'homme n'est capable de faire confiance que s'il a une expérience minimale en matière de confiance – « Urvertrauen » (Erikson), Selbstvertrauen. Cette capacité peut être acquise grâce à l'expérience au cours du processus de socialisation. Cette confiance de base (antérieure à toute décision) est encore appelée « familiarity » ou « Vertrautheit : « Vertrauen ist nur in einer vertrauten Welt möglich » (Luhman 2000a : 23). Les expériences antérieures conditionnent les êtres humains et influencent leur capacité de faire confiance et d'entrer en relation de confiance. « *Man kann nicht ohne jeden Anhaltspunkt und ohne alle Vorerfahrungen Vertrauen schenken. Aber Vertrauen ist keine Folgerung aus der*

Vergangenheit, sondern es überzieht die Informationen, die es aus der Vergangenheit besitzt und riskiert eine Bestimmung der Zukunft“. (Luhman 2000a : 23)

Sociologues et psychologues sociaux convergent dans leur appréciation pour dire que la perception de la confiance et la disposition à la confiance sont largement fonction d'expériences (individuelles) du passé. Certaines analyses soulignent ainsi de manière positive et optimiste que les conditions pour un renforcement du niveau de confiance (interpersonnelle et de système) peuvent être stimulées par le pouvoir politique (notamment par des transferts et par l'éducation (Knack et al, 2003)).

Par ailleurs, se pose la question, si la confiance peut être créée. Elle a fait l'objet d'analyses tant dans le domaine micro-économique (e. a. Shapiro et al 1992) que macro-économique (Alesina et al 2000 ; Locke 2001). Il en sort que le niveau de confiance peut être augmenté tant par des facteurs économiques et sociaux que par des mesures politiques d'ordre institutionnel¹³. Il est en outre noté (sans surprise), que l'initiative et la motivation personnelle sont des déterminants non négligeables. Au sujet des dispositions personnelles, des études récentes ont abordé la question des mécanismes biologiques en relation avec la confiance. Ce type d'études est e. a. mené par Paul Zak¹⁴, directeur du *Centre for Neuroeconomics Studies* de la *Claremont Graduate University* (Californie). Il pense avoir prouvé que l'hormone « oxytocin » augmente la disposition à la confiance (Zak, 2003). Pour son analyse empirique, il est parti de l'« investment game » largement pratiqué. Le déroulement en est le suivant : Deux joueurs qui ne se connaissent pas sont placés dans deux salles différentes. Le joueur A dispose de 10\$ et il sait que le montant va être triplé s'il le confie au joueur B. Ce dernier sera libre de disposer du montant total (soit garder la totalité du montant, soit retourner tout ou partie au joueur A). Compte tenu du fait que les deux acteurs ne se connaissent pas, le joueur A ne devrait en aucun cas faire de transaction et – en fonction de l'équilibre de Nash – le niveau optimal de confiance devrait tendre vers zéro pour ce type de transaction entre « étrangers ».

Les expériences réalisées ont néanmoins montré que 50% des joueurs A ont fait confiance au joueur B respectif et que 75% de ces joueurs B ont honoré cette confiance. Pour examiner le mécanisme biologique, l'on a fait des analyses de sang de tous les joueurs. Pour ce qui est de l'hormone « oxytocin », il s'est avéré qu'il n'y avait aucun changement pour les joueurs A; par contre, la plupart des joueurs B ont témoigné d'un relèvement de niveau. Ceci amène Zak (2003) à conclure que le fait de faire confiance à ces joueurs B vient augmenter leur disposition à faire confiance respectivement à honorer leur confiance. Et Zak de conclure : *“The experiment suggests that oxytocin is strongly related to trustworthiness”*. En analysant les résultats du même type de jeu, l'économiste Ernst Fehr¹⁵ de l'Université de Zurich conclut : *« I think that trust has an emotional component and a cognitive, conscious component. It is important to understand both”*.

Ces différentes contributions soulignent assez clairement la complexité du phénomène de la confiance et signalent à quel point il est indispensable de continuer les investigations dans ce domaine encore trop peu exploré.

6. Prédiction ou confiance normative

Deux types de confiance peuvent être distingués. D'une part l'on peut prédire qu'un autre fera telle action comme on fait confiance à un rosier, sûr qu'il produira des roses et non des tulipes. D'autre part l'on peut faire confiance à quelqu'un en pensant qu'il fera ce qui est juste (right). Il s'agit d'une confiance « normative ». Exemple : rendre un livre qui a été prêté.

¹³ Nous reviendrons sur cet aspect dans la partie C

¹⁴ Zak est économiste et neurologue et travaille depuis de nombreuses années sur le sujet de la confiance (en économie) et a notamment contribué à des travaux de la Banque Mondiale à ce sujet.

¹⁵ <http://www.iew.unizh.ch/home/fehr/papers/DetrimentalEffects.pdf>

Les attentes "normatives" ont une dimension morale que n'ont pas les simples prédictions. Dans les cas d'une attente normative, il est question de conformité à une morale (vue comme universelle) et aussi à des normes sociales. Il y a une différence de fond selon qu'intervient ou non un aspect "normatif". Mais la différence entre une confiance qui repose sur la prévision et une confiance qui se réfère à des normes n'est pas toujours facile à établir. Les deux peuvent coexister. La première oblige à faire confiance à quelqu'un, la seconde donne droit à la confiance de l'autre.

7. Différentes relations de confiance

Dans les relations interpersonnelles, l'option de confiance du « trustor » peut dans un premier sens prendre forme d'une attente – « expectation » ou « predictability » (Deutsch, 1958 :265) - avec un certain risque pour le « trustor ». Cette attente peut être vécue d'une manière *unilatérale* : seul le « trustor » prend une option de confiance et le « trustee » n'a pas connaissance de cette option. Il a seulement conscience qu'il a une tâche à accomplir, mais n'est pas informé de l'option de confiance prise. Il ne peut donc guère tirer bénéfice de la confiance qui lui est accordée, ni s'impliquer outre mesure pour honorer cette confiance.

Il en est tout autrement dans une relation de confiance où le « trustor » et le « trustee » ont connaissance et sont conscients de la confiance en jeu et où les relations sont réciproques. On parle alors de confiance *mutuelle* (Deutsch ; 1958 :267). Normalement une telle relation est fondée sur des expériences positives antérieures. Les personnes impliquées dans de telles relations en tirent un avantage évident. Les expériences successives – et positives – de cette relation de confiance contribuent à l'intensification de la relation de confiance.

Mais cette confiance mutuelle n'est sans doute pas toujours très générale ; elle est fréquemment ciblée sur des aspects particuliers, notamment dans les relations commerciales. Dans une telle relation, le « trustor » accorde sa confiance à un « trustee » en fonction de la crédibilité (trustworthiness) que le « trustor » lui accorde. Celle-ci est basée sur un ensemble d'informations, dont le « trustor » dispose. Par ailleurs, tant le « trustor » que le « trustee » sont incités respectivement à accorder/honorer la confiance par des motifs et des incitants évidents.

Psychologues et sociologues ont largement traité de la confiance interpersonnelle, c'est-à-dire de la problématique de la confiance entre des personnes. Ces relations sont également l'objet d'analyses de maints économistes travaillant au niveau de la gestion (management) ou du monde du travail. Par ailleurs, toute analyse sur les relations commerciales entre acheteurs et vendeurs (marketing) se fonde également sur cette dimension de la confiance.

Le « trustor » porte le risque ; c'est lui qui prend l'initiative et c'est lui aussi qui apprécie la capacité et l'aptitude de confiance du « trustee ». La clé de la confiance réside dans la liberté du « trustee ». Dans ce sens la confiance peut prendre la forme d'une vertu du fait que la confiance ne peut pas être imposée ou exigée. Il y a d'un côté la disponibilité du « trustor » de s'exposer à un risque. Cette confiance ne doit pas être honorée, mais le « trustor » a accordé une « avance de confiance » (Vertrauensvorschuss) au « trustee ». La confiance est ainsi une décision sous risque, afin de réduire de la complexité qui ne peut l'être par d'autres formes ou modalités. De ce fait, la confiance est fondée sur un calcul rationnel dans un contexte de confiance sociale.

Cette relation plus complexe sort la confiance de son cadre restreint basé sur le seul risque (Levi 1999 :5). Ainsi, dans le cadre de relations commerciales entre deux acteurs indépendants, une relation de confiance peut être établie grâce à l'existence d'institutions, de normes, de lois qui régulent ce type de relations économiques. A condition, que les acteurs en question fassent

confiance au bon fonctionnement de ces institutions, leur relation de confiance peut être établie et développée. Dans ce cas de figure, la relation de confiance plutôt interpersonnelle est chapeautée par une tierce personne – l’institution - et une relation de confiance de chaque acteur à cette institution. Cette relation de confiance-système s’ajoute à la relation bilatérale pour constituer une relation trilatérale. La confiance-système devient ainsi un cadre de référence pour nouer une relation de confiance interpersonnelle. Poussée à l’extrême, on peut considérer que la confiance-système peut être une alternative à la confiance interpersonnelle (Hardin, 1998).

Au cours des dernières décennies, l’analyse de la confiance-système a connu une véritable éclosion. Cette dimension déjà largement étudiée en sociologie (Simmel, Luhmann, Giddens) a également connu sa répercussion au niveau économique. Ainsi toute la question de l’impact des normes, lois traditions et institutions a été examinée par une large communauté d’économistes ayant des approches fort différenciées. Nous reviendrons plus amplement à certaines de ces analyses dans la partie C. Signalons finalement que la causalité entre confiance interpersonnelle et confiance institutionnelle a également fait l’objet d’analyses empiriques, sans aboutir toutefois à des conclusions évidentes. (Susan Rose-Ackerman, 2001)

8. Fausses dichotomies: confiance / méfiance ; confiance / contrôle

Est-il possible d’analyser les effets de la confiance sans parler de la méfiance ? Sans doute que non. Toutefois une analyse approfondie de cette dimension dépasserait démesurément le cadre de cette présentation. Retenons cependant qu’au niveau des actions à envisager ou des décisions à prendre, la méfiance peut, d’une part, conduire à l’inaction, mais de l’autre elle peut aussi bien être à l’origine d’actions positives visant à remédier à des problèmes posés. Levi (1999 :22) retient d’ailleurs que la confiance est loin d’être toujours une solution à des problèmes créés par la méfiance. Nonobstant ce fait, la méfiance génère indubitablement des coûts de transaction. Elle conduit également à des situations de non coopération qui peuvent affecter les relations sociales, voire commerciales.

Dans un groupe ou dans une société où les personnes sont plutôt dignes de confiance (trustworthy), la confiance génère des relations de coopération mutuellement bénéfiques et des actions de complémentarité. Par contre, la méfiance bloque ces deux types d’action. En revanche, la méfiance peut être justifiée dans un monde (groupe, société) où la plupart des personnes ne sont pas dignes de confiance ; dans ce cas, elle protège un acteur des pertes d’un risque de coopération. Néanmoins, (et comme signalé plus haut) dans un monde digne de confiance, la méfiance écarte un acteur des opportunités d’une coopération¹⁶.

Méfiance et contrôle sont fréquemment présentés comme les antipodes de la confiance. Il est admis que la confiance permet de réduire la complexité (Luhmann, 2000a) et de combler des lacunes en matière de sécurité et d’information (Giddens, 1990). Toutefois cette acceptation d’un risque en optant pour la confiance ne se fait pas en l’absence totale de connaissance. Au contraire, une certaine information est requise pour faire confiance. La concession est que l’information et la certitude ne sont pas totales. L’option pour la méfiance ne fournit aucune garantie supplémentaire en matière de sécurité et d’information. Finalement le choix se fait rarement entre confiance totale et méfiance totale, mais il y a généralement une option pondérée avec une prépondérance d’un côté ou de l’autre. Une option extrême peut être qualifiée de part et d’autre comme aveugle¹⁷ : tant une confiance qu’une méfiance peut être « aveugle ».

¹⁶ “ The meaningful function of trust, when it is justified, is to enable cooperation ; the function of distrust is to block even the attempt at cooperation. Trust is functional in a world in which trust pays off; distrust is functional in a world in which trust does not pay off” (Hardin, 1998:7)

¹⁷ L’expression française de “confiance aveugle” souligne par contraste – à moins d’accepter sans problème le pléonasm – le côté non aveugle du concept de confiance (Usunier, 1998 :25)

La relation entre confiance et contrôle est également à nuancer. De nombreuses analyses ont montré que la confiance peut dans certains cas être un substitut à la fonction de contrôle. Néanmoins, la confiance a également d'autres fonctions (e. a. faciliter les relations, les rendre plus rapides, augmenter le climat social). En revanche, la confiance ne s'exerce pas, et surtout, ne s'intensifie pas sans mécanisme de contrôle. Un certain contrôle est même une condition de base (*Voraussetzung* – Sprenger, 2002 :71) pour le bon fonctionnement de la confiance.

Il n'y a pas de relation dichotomique entre confiance et contrôle. Si une dichotomie était vérifiée, chaque défaillance de contrôle pourrait être substituée par la confiance et chaque défaut de confiance pourrait être comblé par un contrôle. Un raccourci de ce type ferait toutefois abstraction de la complexité. Le contrôle n'est pas simplement le contraire de confiance. Le contrôle n'est pas non plus automatiquement un signe de méfiance. Confiance et méfiance sont en premier lieu un mécanisme spécifique pour réduire la complexité. Ceci n'a pas de lien direct avec le contrôle.

Au lieu de sa fonction dichotomique, il convient donc plutôt de relever la fonction complémentaire entre contrôle et confiance. A ce sujet, il est utile de rappeler une précision sur la phrase souvent attribuée à Lénine « *Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser* » que relate Sprenger (2002 :72) : « *Wie uns die Russische Akademie für Sprache und Dichtung aber sagt, geht der Satz auf ein anderes Sprichwort zurück, welches in der Tat häufig von Lenin zitiert worden sei : „Vertraue, aber kontrolliere auch.“ Dies meint etwas anderes. Es zielt auf einen komplementären Einsatz von Vertrauen und Kontrolle (..) Diese Betrachtung spricht sich nicht gegen Kontrolle aus, sie ist weicher, sie stimuliert ein „Sowohl-als-auch“ Denken (..) Man kann sehr wohl vertrauen und wachsam sein.“*

Toute décision de confiance doit donc tenir compte des circonstances, des domaines, des enjeux, des acteurs et évaluer les risques. En excluant un comportement de confiance totale (« aveugle ») et en tenant compte des informations disponibles, des moyens de contrôle en place et en ayant à l'esprit une certaine vigilance, il est possible d'opter pour plus ou moins de confiance ou de méfiance. *„Ein modernes Vertrauen ist also die Entscheidung für ein Mischungsverhältnis zwischen Vertrauen und Misstrauen, zwischen Kontrolle und Kontrollverzicht.“* (Sprenger 2002:77)

Dans les relations commerciales, par exemple, les deux options (plus de confiance versus plus de méfiance) ont un coût. L'option « plus de méfiance » présuppose un investissement très lourd dans des procédures de contrôle et de surveillance. L'option « plus de confiance » requiert un investissement au niveau de la relation avec les partenaires. De Baer (2002 :49) fournit une grille d'analyse intéressante sur les coûts/bénéfices d'une option « plus de confiance » et conclut à un avantage net pour une telle option.

C. Analyse économique et confiance

« L'économie, c'est la confiance. Une économie sans confiance est une économie en risque d'implosion.(..) pas d'économie dynamique sans crédit, or le crédit, c'est la confiance. En un mot pour un économiste, la confiance, c'est fondamental ; il importe donc d'en replacer les soubassements essentiels »
(Michel Camdessus, ancien Directeur Général du FMI)¹⁸

« There are, to be sure, pervasive barriers to investment [in Russia]. The most serious is a lack of trust.... But trust can be built” (Paul O'Neill, US Treasury Secretary ¹⁹)

9. Confiance et théorie économique du 18^e siècle

La question de la confiance²⁰ a été fréquemment au coeur des réflexions des philosophes. Comme les premiers grands classiques de la discipline économique étaient des philosophes, il est tentant de recenser leur prise en considération dans leurs traités. Bruni et al (1999) soulignent que Hume et Smith ne font pas explicitement référence à la confiance informelle. Néanmoins en insistant sur la nécessité d'une justice performante pour assurer un fonctionnement efficace du marché, Hume et Smith indiquent clairement à quel point la question de la crédibilité (trustworthiness) est une préoccupation majeure. Par ailleurs, Hume et Smith évoquent également la question de la réputation – un des déterminants de la confiance - au niveau tant interpersonnel que social.

Un contemporain de Hume et Smith fait à la fin du 18^e siècle une référence beaucoup plus explicite à la confiance. Antonio Genovesi (1713 – 1769) utilise le concept de *fede publica*²¹ – foi publique ou confiance publique. Plutôt que de préconiser la recherche de la satisfaction individuelle (comme le font Hume et Smith), Genovesi définit les relations économiques comme des relations d'assistance réciproque ; dans un système économique chaque agent est ainsi appelé à aider les autres à satisfaire leurs besoins et désirs. Selon cette conception, l'engagement dans une relation économique est ainsi un exercice vertueux et la vertu est de ce fait considérée comme une ressource économique. Et Genovesi de préciser que la *fede publica* est le point de départ pour toute activité économique et une condition préalable essentielle pour le développement des marchés.

Ainsi pour le développement économique et social d'une nation « *nothing is more necessary than public trust [fede publica] in a wide and easy circulation....Trust is for civil bodies what the law of gravity is for natural bodies... From the life of primitive people it is possible to realise how important it is to keep increasing trade. There, because of lack of trust, there is no reciprocal reliability, no society, no industry and no trade among peoples* (Lezioni, II, ch. X, §1, pp.148-9) », cité par Bruni et al (1999 :22)

¹⁸ <http://www.presenceetemoignage.org/fr/enseigne9.htm>

¹⁹ in Wall Street Journal (2001) cité par Zak (2003:20)

²⁰ Même si le concept n'a pas toujours été explicitement utilisé.

²¹ « a common and mutually-recognised commitment to the virtues of friendship and reciprocal assistance » (Bruni et al (1999 :26)

En dépit de certaines divergences, Smith et Genovesi ont en commun d'insister sur le fait que la question de la confiance n'est pas un reliquat du passé²², mais qu'elle est au contraire un phénomène moderne. Ce constat, formulé à la fin du 18e siècle lorsque les sociétés respectives subissaient des mutations profondes, pourrait expliquer le retour de la question de la confiance dans le domaine économique.

10. Calculabilité ou confiance : un faux débat

Avec son article « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness » Granovetter (1985) a donné un nouvel élan à l'analyse de la confiance dans les sciences économiques. Il prend clairement position par rapport à toutes les thèses qui considèrent que le marché et les institutions (la hiérarchie) sont des cadres suffisants pour le déroulement optimal des activités économiques. Il note à cet effet que les institutions ne suffisent pas à produire de la confiance et qu'elles sont au mieux un substitut fonctionnel (Granovetter, 1985 :489). Il se félicite en outre que des économistes comme Kenneth Arrow (1974) et Akerlof(1983) reconnaissent que « some degree of trust *must* be assumed to operate, since institutional arrangements alone could not entirely stem force or fraud .» (Granovetter, 1985 :489)

Dans sa contribution, Granovetter vise à démontrer que l'activité économique est largement encadrée (embedded) dans les relations sociales, ce qui est insuffisamment pris en considération par le courant néo-institutionnaliste dont Oliver Williamson est un des protagonistes. C'est justement ce Williamson (1993) qui a formulé sans doute la position la plus explicite et la plus extrême d'un économiste sur la confiance en concluant qu'elle est une notion inutile pour l'analyse de la coopération économique et en proposant de la réserver « *for very special relations between family, friends, and lovers.* » (Williamson, 1993 :483). Il arrive à cette conclusion après avoir essayé de démontrer que toute action économique est fondée sur un calcul rationnel. D'après lui, toute coopération économique est guidée soit par l'intérêt propre (calculé), soit par une obligation (par rapport à une disposition institutionnelle). Les propos de Williamson peuvent être discutés sous différents aspects. Nous retenons ici ceux avancés par Karpik (1998), Ripperger (1998) et Mendez et al. (1999).

La critique de Karpik

Rappelons que pour justifier sa thèse sur l'inutilité de la confiance, Williamson (1993) a réanalysé plusieurs exemples concrets empruntés à Coleman (1990). Dans son examen critique de l'approche de Williamson, Lucien Karpik (1998) reprend deux de ces exemples et les analyse à la lumière de deux conditions qui doivent être remplies – à ses yeux – pour écarter la confiance : la présence d'un univers de calcul commun et l'existence d'un univers d'observation commun. Le premier exemple traite de l'entraide entre fermiers :

« Alors qu'il vient d'acheter une exploitation agricole, qu'il est en train de ramasser sa première récolte, que la pluie menace et que, s'il ne parvient pas à terminer cette opération à temps, il risque la ruine, un fermier casse sa machine agricole et se trouve bien embarrassé. Un voisin qui l'aide dans son travail lui propose de se rendre auprès d'un second fermier qui dispose du même matériel pour lui demander de terminer le travail. Bien qu'il ignore le coût de cette intervention, le premier fermier, dans le désir de sauver sa récolte, accepte avec gratitude cette proposition. Un peu plus tard, le second fermier arrive avec sa machine agricole et exécute le travail avant que la pluie ne tombe. Etonné, le premier fermier interroge son voisin sur la somme qu'il doit verser à celui qui vient de lui apporter si rapidement son aide et le voisin lui répond : « Le prix de l'essence ».

Comment expliquer la formation et la continuité de cette forme d'échange social ? Pour Coleman, le second fermier, en apportant son aide, a placé sa confiance dans le premier fermier : par une décision problématique, il fait le pari qu'en cas de besoin ce dernier, à son tour, lui rendra le même service. Avec Williamson, l'univers de l'argumentation est entièrement

²²

« Smith thinks that trust is a product of commercial society ; Genovesi's concern is that an economically backward society may lack the trust that is a precondition for commerce » (Bruni et al (1999 :28)

différent puisqu'il soutient que, lorsque les accidents se produisent avec une régularité stochastique et lorsqu'il y a une grande indétermination pour fixer le prix de l'aide d'urgence, la solution la plus rationnelle consiste à encadrer les transactions dans une « forme institutionnelle » qui associe l'intervention rapide non fondée sur la recherche du profit et l'emploi de sanctions contre ceux qui trahissent l'exigence de réciprocité. Puisqu'elle présente le maximum d'avantages mutuels, cette aide gratuite trouve son explication dans le calcul des intérêts individuels : la référence à la confiance est inutile. » (Karpik, 1998 : 1048)

Selon Karpik ce raisonnement « s'appuie implicitement mais nécessairement sur une conception de l'acteur collectif et de l'acteur individuel ». D'une part il y a la société villageoise supposée fortement intégrée dans un ensemble normatif qui serait intériorisé par les personnes et qui s'appuieraient sur un système commun de sanctions. D'autre part, les paysans sont assimilés à des acteurs rationnels et intéressés. Or cette vue restrictive et schématisée est aux yeux de Karpik très éloignée de la réalité : La société villageoise est une réalité conflictuelle et ouverte sur l'histoire. Il y a une diversité de mobiles de l'action individuelle qui peuvent relever de la recherche d'un avantage matériel, mais aussi de la fidélité à la tradition, de la solidarité voire de la confiance. Compte tenu de cette pluralité de comportements deux solutions extrêmes sont possibles : l'aide gratuite, d'une part, et l'abandon de l'aide informelle, de l'autre.

Williamson écarte cette diversité de motifs d'action ; il ne voit qu'un univers de calcul commun – sauf exceptionnellement pour les relations familiales, amicales et amoureuses. Or dans l'exemple des fermiers, les principes d'évaluation ne sont pas directement comparables. L'aide mutuelle des paysans ne s'inscrit pas dans une calculabilité générale, mais représente bien plutôt une forme exemplaire d'échange social dont la construction et la continuité sont assurées par des processus complexes qui engagent des jugements diversifiés. Cette hétérogénéité vaut dans le monde social aussi bien que dans le monde économique. Dès lors que la calculabilité générale n'est pas fondée, la confiance ne peut être purement et simplement écartée.

L'autre exemple analysé est celui qui met

« en scène une jeune fille rarement invitée bien que jolie. Un après-midi, un jeune homme, qu'elle connaît à peine mais qui semble s'intéresser à elle, lui offre de la raccompagner chez elle. Ce qu'elle accepte. Alors qu'ils marchent et bavardent, il lui propose de prendre un raccourci à travers bois et, soudainement, déclare qu'il voudrait faire l'amour. Elle refuse et commence à s'enfuir ; il la poursuit, elle tombe et se blesse à la jambe ; il l'assaille, la viole et disparaît. Elle ne racontera son histoire que bien plus tard.

Coleman, après un récit quasi behavioriste, rappelle que les femmes, qui sont souvent physiquement moins fortes que les hommes, doivent décider de leur faire ou non confiance, constate laconiquement que, dans cet épisode, la confiance a été mal placée et explique principalement ce « mauvais choix » par la grande vulnérabilité d'une jeune fille solitaire qui, pour avoir un camarade, est prête à donner largement sa confiance, alors même que les probabilités sont faibles pour que cette confiance soit justifiée. Williamson, lui, propose d'autres scénarios. La jeune fille n'aurait pas eu le temps de calculer l'équilibre des avantages et des inconvénients dont le solde négatif l'aurait conduite à refuser la proposition de la promenade ; elle en aurait eu le temps, mais elle a été décontenancée ou bien encore, sous peine d'apparaître inamicale, elle ne pouvait simplement pas refuser une invitation sans avancer une bonne raison qu'elle n'est pas parvenue à trouver et, dans cette situation contraignante, elle a fait un choix risqué. Quoi qu'il en soit, la mauvaise décision tiendrait à un mauvais calcul : il n'est pas utile d'invoquer la confiance là où tout s'éclaire par la rationalité limitée. » (Karpik, 1998 : 1051)

Le problème soulevé dans cet exemple est celui de la distinction des familiers et des inconnus. La rationalité substantielle est donc attachée à un savoir social spécifique indiscutable qui suppose lui-même un espace d'observation commun aux agents calculateurs. En dehors de l'ambiguïté sur l'acquisition de ce savoir social, il n'est pas évident que dans ce domaine la distinction soit efficiente. Des faits montrent que les jeunes filles sont souvent menacées par des membres de famille. En fait Williamson semble postuler l'unité d'un monde d'observation là où il faudrait reconnaître sa multiplicité.

La critique de Ripperger

Ripperger (1998) a également une position très critique par rapport au jugement simplificateur de Williamson²³. Pour développer sa critique, elle analyse le paradigme à la base du raisonnement de Williamson et conclut à une certaine confusion ('Paradigmenvermischung', Ripperger 1998 : 238). Elle part du principe que la confiance relève du domaine de l'action morale ou éthique. C'est l'incertitude sur la qualité morale d'une autre personne qui érige la confiance au centre d'une problématique. Williamson introduit une différenciation dans son analyse de la confiance en distinguant la confiance motivée par des facteurs émotionnels de celle fondée sur la calculabilité. Au premier type de confiance il attribue des qualités morales qu'il écarte pour le deuxième type. Implicitement il introduit donc – et il n'est pas le seul économiste à le faire – une polarisation, une opposition entre un comportement moral et le calcul économique.

Ceci conduit à dissocier encore autrement le comportement humain : tout comportement moral serait motivé par des considérations émotionnelles ou de devoir et toute action économique serait basée sur le calcul intéressé. Poussée jusqu'au bout une telle approche se fonde sur une image schizophrénique de l'homme. Présupposer que les hommes ne s'orientent dans le domaine économique qu'en référence à des repères calculables et dans le domaine moral uniquement au regard de leurs sentiments soulève quelques problèmes :

- Si l'on part de l'idée que les questions économiques peuvent concerner toutes les relations humaines, alors il n'y a pas d'actions morales qui ne soient pas en même temps d'ordre économique.
- Du fait que des émotions sont souvent la réaction à des perceptions cognitives d'une situation, il est très difficile de maintenir une différenciation entre confiance émotionnelle et confiance cognitive/calculée/rationnelle.
- La déconsidération de la dimension morale au niveau de l'action économique/calculée est en soi un jugement de philosophie morale²⁴. Dans ce sens elle est discutable, d'autant plus que l'intelligence (la raison) est à bien des égards une condition de toute action morale.

Au départ du raisonnement de Williamson il y a une association dichotomique qui n'est pas vérifiée : Toute action morale est basée sur des sentiments altruistes et le principe de calculabilité (et de recherche de l'intérêt propre) est donc contraire à toute action morale. L'hypothèse économique de la maximisation de l'intérêt personnel ne devrait – d'après Ripperger – pas être transcrite dans un *»moralisches Egoismus-Motiv : Die Eigennutz-Annahme äussert sich gemeinsam mit der Rationalitäts-Annahme im Prinzip der Vorteilskalkulation²⁵ als Heuristik – nicht als Motiv – menschlichen Verhaltens. Der Homo Oeconomicus kann sowohl egoistische als auch altruistische Präferenzen haben. Der Schluss vom ökonomischen Eigennutz auf einen moralischen Egoismus ist damit ein Trugschluss.»* (Ripperger 1998 : 263) L'égoïsme au sens moral du terme se manifeste économiquement dans ce qui est maximisé par un acteur, mais non pas dans le principe du calcul préférentiel qui n'est qu'un processus de maximisation dans le cadre de l'heuristique²⁶ du comportement humain.

La dimension morale est essentiellement intégrée dans le paradigme économique par des mécanismes d'incitation au respect des règles qui ont le rôle de réducteur du rayon d'action. Dans ce sens une quelconque dichotomie entre dimension morale et calculabilité est exclue ; au contraire, le calcul rationnel est un présupposé de l'action morale. L'apparente contradiction se transforme en présupposé logique pour toute action.

²³ « Calculative trust is a contradiction in terms » (Williamson 1993 : 463) et « The irony is that the limits on calculativeness are realized by examining user-friendly terms – of which 'trust' is one – in a thoroughly way » (Williamson 1993 : 486)

²⁴ « Die moralische Abwertung kalkulierenden Handelns ist selbst eine moralphilosophische Wertung » (Ripperger 1998 : 263)

²⁵ « Das Prinzip der Vorteilskalkulation ist weder als empirisches noch als normatives Konzept zu verstehen, sondern ausschliesslich als methodologisches Konzept » (Ripperger 1998 : 247)

²⁶ Partie de la science qui a pour objet la découverte des faits

La critique de Mendez

Sous un angle différent, Mendez et al (1999 :14) attirent l'attention sur une erreur de jugement de Williamson quant à la nature respective de la confiance et de l'intérêt. La confiance et l'intérêt n'appartiennent pas au même registre de comportement. Lorsqu'on s'interroge sur l'intérêt à coopérer, cela revient à se demander *pourquoi* les individus coopèrent. En revanche, la confiance relève plutôt de la modalité de la coopération, donc *comment* se réalise la coopération. Intérêt et confiance ne s'excluent pas. On peut même aller jusqu'à avancer que l'intérêt est toujours présent, mais il faut alors lui donner une définition élargie, qui ne se réduise pas à la recherche de maximisation des gains.

En clair ceci revient à dire qu'il faut donc bien distinguer ce qui relève de la motivation des personnes à coopérer, à entrer dans une relation d'échange, et ce qui relève de la possibilité de déléguer une partie de son pouvoir ou de son autorité à autrui. La confiance n'intervient que dans le deuxième cas.

A côté de ces critiques de l'analyse de Williamson, l'on a vu se développer tout un ensemble de réflexions au sujet du rôle de la confiance dans l'économie. Les avancées les plus importantes furent réalisées d'une part dans l'économie de gestion et du management et d'autre part dans la macro-économie. Dans cette dernière orientation, le concept clé fut la prise en considération du capital social dont un déterminant essentiel est (selon beaucoup de chercheurs) la confiance.

11. La confiance – une ressource (macro-) économique

Au cours des dernières années la Banque Mondiale et l'OCDE ont consacré des efforts accrus à l'élucidation du concept de 'capital social' et à la mise en place d'indicateurs harmonisés. Les deux organisations ont ouvert des sites Internet spécifiques et ont fait produire d'importants rapports consacrés à la notion de capital social. Dans ce contexte, l'OCDE propose une définition suivant laquelle le « capital social correspond, par définition, à des réseaux ainsi qu'à des normes, valeurs et convictions communes » (OCDE 2001 : 47) et il est ajouté : « On peut considérer la confiance à la fois comme une source de capital social et un résultat de ce capital, et comme une valeur de remplacement très proche de nombreuses normes, convictions et valeurs qui sous-tendent la coopération sociale » (OCDE 2001 :47). Par cette affirmation l'OCDE qualifie le capital social à la fois comme un *produit* de la confiance, comme un *facteur de production* de la confiance et comme le *résumé de certaines composantes* du capital social. Elle introduit en même temps une certaine circularité dans la relation entre capital social et confiance qui rend toute relation de cause à effet ambivalente et, de surcroît, laisse un doute sur la relation entre confiance et performance économique.

Mais avant que certaines²⁷ organisations s'enquière du concept de capital social et l'intègrent dans leur programme, le concept fut mis en avant par certains travaux académiques et, en particulier, ceux de Coleman (1990), Putnam (1993) et Fukayama (1995).

Coleman (sociologue de l'éducation) est généralement considéré comme le fondateur, même si d'autres chercheurs avant lui ont développé des concepts semblables tout en ne leur attribuant pas la même notion (e.a. Granovetter 1985). Dans le domaine économique, Coleman signale le haut degré de confiance prévalant e.a. sur le marché des diamantaires. C'est la force des liens sociaux et

²⁷ Toutes ne sont pas encore branchées, le FMI ne s'y attachant que modestement, de même que les institutions européennes.

familiaux qui permet à ces derniers de s'échanger sans formalités pour l'expertise des sacs de diamants de très grande valeur - leur épargnant ainsi des dépenses de sécurité et d'assurance. Nous retrouvons ici la fonction de confiance comme économie de coûts de transaction.

Chez Putnam (« Making Democracy Work » (1993), « Bowling Alone » (1995, 2000)), le capital social (qui s'accumule si on s'en sert) se développe sur base du principe de la réciprocité généralisée. (« I'll do this for you now in the expectation that somewhere down the road you or someone else will return the favour. ») Ce principe est donc une propension générale à rendre service à un autre par anticipation à un comportement coopératif des autres auxquels on a fait confiance du fait que l'on partage des normes communes. Cette confiance est le produit du fonctionnement des réseaux, qui sont des lieux de surveillance mutuelle, de circulation de l'information, de développement des phénomènes de réputation et de contrôle social. Dans les sociétés où se sont développées des normes de réciprocité généralisée, les tentations (ou les possibilités) de comportements opportunistes sont relativement réduites. En revanche, la confiance favorise l'échange, la réciprocité et l'engagement collectif.

La thèse de Putnam peut se résumer comme suit : Les réseaux d'engagement civique produisent des normes d'une réciprocité générale qui favorisent l'émergence de la confiance sociale. Putnam a dans son premier ouvrage analysé la situation du Nord et du Sud de l'Italie pour conclure que l'existence de liens de confiance plus étroits et plus solides dans le Nord explique la réussite économique. En fonction de la même approche, il a analysé la situation des Etats-Unis pour constater que le déclin économique s'explique par le fait que les Américains ont en général moins confiance les uns dans les autres.

Putnam connaît un succès inattendu dans le monde académique, au niveau des organisations internationales (cf plus haut) et même dans le grand public. Néanmoins les présentations de Putnam font également l'objet de critiques, notamment sur le fait qu'il dégage une corrélation entre certains facteurs (capital social, confiance, d'une part, et performance économique, de l'autre) qui ne permet toutefois pas de dégager une causalité. Au fil du temps, la position de Putnam évolue légèrement au sujet de la notion de confiance. De 'trust' dans les versions antérieures, il passe à 'trustworthiness', un concept qu'il rapproche de la « vertu civique » dans son ouvrage de 2000 ('Bowling Alone') : « Trustworthiness lubricates social life » (p. 21).

L'enchaînement des différents éléments générant le cercle vertueux est quelque peu différent (comparé à celui de Putnam) chez Fukuyama (1995). Chez Putnam les relations sociales sont le point de départ. Ces relations (lorsqu'elles sont bien établies) renforcent la confiance et enclenchent finalement le cercle vertueux. Pour Fukuyama c'est la confiance qui est le point de départ. Elle crée la base pour l'organisation sociale. L'augmentation de la confiance renforce la capacité de s'associer et enclenche finalement le cercle vertueux au plan économique.

Pour Fukuyama les coutumes, les normes morales et les habitudes de la société jouent un rôle essentiel dans le développement économique. Lequel ? Par le fait de contribuer à la création et à l'adaptation d'institutions efficaces. Et le développement de ces institutions dépend de l'aptitude qui trouve son origine dans les valeurs inhérentes à la culture. Fukuyama définit ainsi la confiance comme « l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées, de la part des autres membres de cette communauté » (Fukuyama 1995 : 36). En classant le monde en deux zones (« pays à haute confiance » et « pays à basse confiance ») il explique entre autres les performances de l'Allemagne et du Japon par l'existence d'un climat de confiance mutuelle entre patronat et travailleurs. Par contre, le déclin de l'économie américaine (au cours des années 80 et 90) est expliqué par la grave crise de la confiance.

Même si de nombreux tests empiriques (cf plus bas) sont venus confirmer les principales assertions, d'importantes critiques sur la définition des concepts et sur les indicateurs utilisés persistent (Durlauf, 2002 et Ponthieux, 2003). Il est ainsi souligné que pour chacun des trois auteurs (Coleman, Putnam et Fukuyama) la confiance joue un rôle différent, a un contenu différent et procède d'un autre mode de création :

- Chez Coleman la confiance n'est pas une confiance directe dans les autres, mais plutôt une confiance dans le système de pression qui fait agir les autres conformément aux normes. C'est en quelque sorte une confiance indirecte dans l'action de l'autre grâce à la fiabilité d'un système de coercition. La confiance est donc née par l'expérience et l'application du système assurant le respect des règles (du jeu) et contrôlant suffisamment le comportement des autres pour réduire les incertitudes.
- Chez Putnam la confiance s'établit au fur et à mesure de l'intensification des relations. Au départ le choix de coopérer pour l'intérêt collectif n'est donc pas rationnel, mais avec le temps et l'expérience le principe de « réciprocité généralisée » prend corps et produit alors la forme d'une attente rationnelle d'une réciprocité positive.
- Pour Fukuyama l'aptitude à la confiance dépend de la culture nationale qui se caractérise par des normes et valeurs transmises de génération en génération. La confiance est donc transmise (et ne s'acquiert pas à partir d'expériences répétées comme chez Putnam). Ainsi la culture détermine le degré de confiance qu'il est rationnel d'avoir dans les transactions avec les autres.

A la fin des années 90, plusieurs études empiriques ont été réalisées pour tester les propositions des auteurs présentés. Le cadre d'analyse est toujours le même. L'instauration de la confiance est censée réduire les incertitudes, les coûts de surveillance, d'information et généralement de transaction et, de ce fait, augmenter l'efficacité des opérations économiques. Un nombre croissant d'économistes partagent l'idée que les facteurs de production (le capital et le travail) n'expliquent qu'une partie du développement économique. D'autres facteurs sont à prendre en considération comme la technologie, l'éducation (qualifiée de capital humain). Plus récemment il est proposé d'ajouter aussi le capital social dont la confiance est une composante essentielle.

Knack & Keefer (1997) comparent 21 pays et retiennent un effet positif de la confiance (ou de la coopération civique) sur la performance économique. La Porta (et al) 1997, tout en se basant sur d'autres variables de base, confirment aussi la corrélation positive entre confiance et performance économique. Par ailleurs, Bornschier (2000 :9) a réalisé des études empiriques en reprenant cet ensemble de facteurs (y compris le capital social – composé d'un indicateur mixte – confiance et tolérance) dans une fonction de production du type Cobb-Douglas. Pour un groupe de 24 pays riches et 9 nouveaux pays industrialisés il s'avère que pendant la période 1980 à 1998, l'indicateur est statistiquement significatif.

Sur base d'une analyse de la croissance dans le cadre d'un modèle d'équilibre général, Paul Zak et Stephen Knack (2001) étudient l'effet de la confiance sur la croissance. Ils mènent l'analyse pour un échantillon de 37 pays dont les réponses à la question si l'on peut faire confiance à la majorité des gens²⁸ varie entre 5.5% pour le Pérou à 61.2% pour la Norvège. Ils arrivent à la conclusion que le rythme de croissance s'accélère d'un point de pourcentage par an pour chaque relèvement du niveau de confiance de 15 points de pourcentage. En outre l'investissement (considéré comme ratio du PIB) s'accroît de 1 point de pourcentage à chaque relèvement du niveau de confiance de 7 points de pourcentage. Les résultats de l'étude soulignent qu'un développement économique favorable est fonction de la réalisation d'accords conclus et de la confiance respective des acteurs à ce sujet. Des institutions politiques renforçant la force de la loi et le système légal viennent renforcer cette confiance. En outre, les pays ayant un niveau de confiance élevé sont en général ceux qui ont un niveau de corruption relativement faible. Dans ce sens, les corrélations inverses avec les performances sont également vérifiées.

Par ailleurs, la confiance favorise également les innovations technologiques du fait qu'elle élargit le champ d'action et permet à des entreprises d'entrer en coopération. Parallèlement, la confiance réduit les coûts de transaction et de contrôle. En second lieu la phase de destruction créatrice

²⁸ La question est posée dans différents pays dans la langue maternelle : « generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you cannot be too careful in dealing with people ? » Cette question est censée mesurer la confiance généralisée

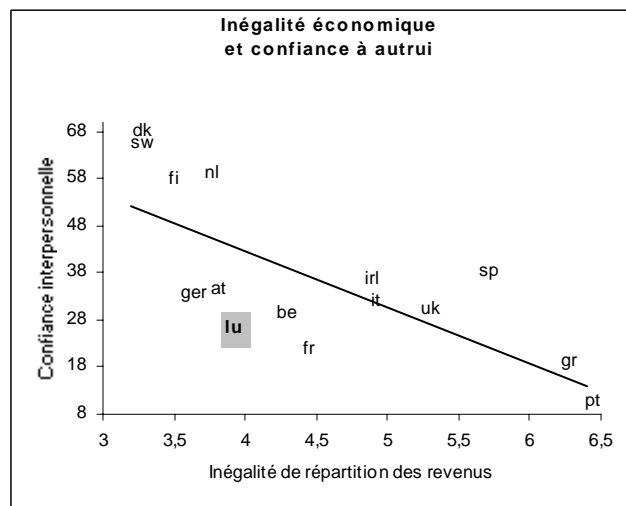
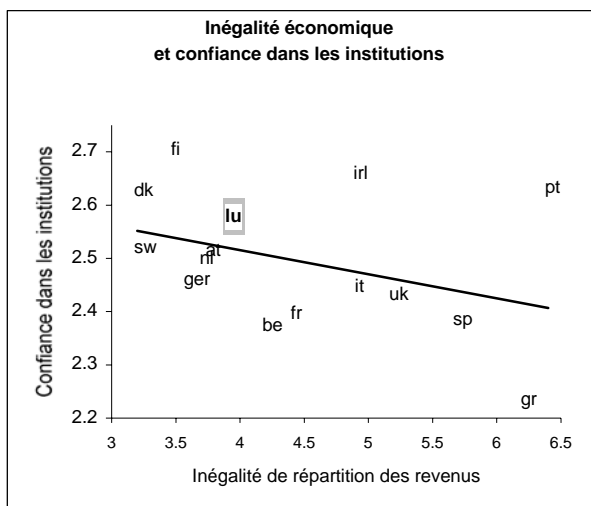
(Schumpeter) requiert de la confiance dans la capacité auto-transformatrice du système socio-institutionnel.

Ces résultats positifs sont générés essentiellement grâce à la réduction des coûts de transaction qui facilite et stimule les investissements. Ce coût est estimé par la part non dépensée pour des dépenses de contrôle et de vérification. De surcroît, la croissance qui s'en dégage engendre une spirale vertueuse qui renforce la confiance. Les analyses empiriques confirment que la confiance est, en effet, élevée dans les pays :

- qui sont relativement homogènes d'un point de vue ethnique, linguistique et religieux ;
- qui connaissent une distribution des revenus relativement égalitaire ;
- qui ont un revenu par tête relativement élevé (Zak, 2003 :19).

Pour le Luxembourg, les résultats²⁹ sur les relations entre le critère d'inégalité économique et la confiance ne sont pas évidents. En effet, le niveau de confiance interpersonnelle est relativement faible, alors que celui de la confiance dans les institutions est assez élevé. Paul Zahlen considère que « cette caractéristique pourrait être en rapport avec la « petite dimension », les institutions étant considérées comme « rempart » par rapport à un monde « hostile ». Mais on a également l'impression qu'une valeur comme la confiance spontanée à autrui peut difficilement être exprimée dans une micro-société (où « tout le monde se connaît », et connaît les failles des autres) et que cette confiance se reporte sur les institutions formelles. Il est encore à noter que les institutions centrales (parlement, gouvernement, administration), qui sont très éloignées des citoyens dans les grands pays, ont plutôt le caractère d'institutions locales dans le petit Etat qu'est le Luxembourg. La confiance dans les institutions joue un rôle au moins aussi grand pour la cohésion des sociétés et le développement économique que la confiance interpersonnelle. » (Zahlen, 2003 :41 (novembre))

Confiance institutionnelle et confiance personnelle au Luxembourg



in Forum novembre 2003

12. Des éléments économiques comme déterminants de la confiance

Si maintes études ont analysé le rôle de la confiance dans l'économie, il est intéressant de voir figurer l'économie également parmi les déterminants de la confiance – de manière directe ou indirecte. Selon Berggren et Jordahl (2003), la qualité du système légal et la protection de droits de

²⁹ Paul Zahlen (2003 :41 (novembre)) sur base des données de la « European Value Study » et des indicateurs structurels de l'UE (Eurostat)

propriété influencent favorablement la confiance. L'idée centrale est que l'économie de marché est basée sur des transactions et des interactions libres entre amis et étrangers dans le cadre d'un système légal donné. Aussi cette économie de marché recèle-t-elle des stimulants et des mécanismes faisant émerger de la confiance entre les personnes concernées. Néanmoins il n'est pas évident dans quelle direction opère la causalité. L'analyse empirique révèle que la liberté économique et la confiance sont interdépendants, mais que l'influence semble plutôt s'exercer de la première vers la seconde.

En outre, le revenu national a un effet positif sur la confiance généralisée (Knack et Keefer 1997 ; Zak et Knack 2001). Dans le modèle de Zak et Knack ceci se produit par le biais de l'économie réalisée à cause de l'absence de contrôle et de vérification de certaines actions. L'éducation vient aussi renforcer la confiance généralisée (Knack et Keefer, 1997 ; Knack et Zak, 2003). Les tensions économiques et sociales (indicateur GINI) sont également mises en relation avec la confiance. Une faible inégalité de revenu est ainsi positivement corrélée avec elle (Knack et Keefer, 1997 ; Glaeser et al, 2000 ; Zak et Knack, 2001).

Dans une autre analyse plus récente Knack et Zak (2003) étudient différents moyens (politiques) pour augmenter le capital social ; renforcement des institutions formelles, diminution des inégalités, réduction des distances sociales. Il s'avère que la confiance peut être élargie directement par un accroissement de la communication et de l'éducation et indirectement par le renforcement des institutions formelles et par la réduction des inégalités. De toutes ces voies possibles, l'éducation, les transferts redistributifs et la liberté sont les critères les plus efficaces (en termes des coûts (politiques) et de bénéfices pour les citoyens). Par ailleurs, l'analyse souligne qu'une politique appropriée vient directement engendrer une spirale vertueuse. Des politiques promouvant la confiance de manière efficace augmentent le niveau de vie, la liberté individuelle, renforcent les institutions et réduisent la corruption.

D. La confiance dans certains autres domaines économiques

“ Trust is central to all transactions and yet economists rarely discuss the notion. It is treated as a background environment, present whenever called upon, a sort of ever-ready lubricant that permits voluntary participation in production and exchange” (Dasgupta,1988:49)

13. Relations commerciales et confiance

Il est souvent avancé dans le monde commercial que la réputation est un facteur déclencheur d'un acte commercial. La réputation d'un vendeur automobile peut ainsi être le facteur déterminant pour un intéressé d'acheter chez tel vendeur plutôt que chez un autre. Cette réputation - qui fait que l'acheteur a plus confiance - est un « capital social » rentable. D'un autre côté l'acheteur a un intérêt manifeste, parce que cette confiance lui permet de réduire sensiblement ses coûts de transaction. Il n'a pas besoin de consacrer beaucoup de temps à la comparaison des différents points de vente. Il pourrait diminuer ses coûts de transaction également en consultant un magazine de conseil à l'achat (p.ex. Stiftung Warentest). Même si cette approche lui permet effectivement de réduire ses coûts de transaction (suppression de la visite) le problème de la confiance réapparaît. Dans ce cas, il faut en effet faire confiance à cette instance qui devient une véritable agence de confiance.

La confiance est bien présente dans tout acte commercial. Le phénomène peut être analysé à partir de la question suivante : Les consommateurs organisent-ils leurs relations commerciales différemment avec des fournisseurs auxquels ils font confiance qu'avec ceux dans lesquels ils ont moins ou pas confiance ? (Möllering 2002 : 140) En général, il est considéré qu'un fournisseur auquel il est fait plus confiance et qui est plus coopératif pour les transactions est moins soumis à des contrôles. Par contre, un fournisseur perçu avec une certaine méfiance est considéré comme moins coopératif et/ou comme quelqu'un qui ne peut être contraint que par un mécanisme de contrôle très rigoureux. Pour procéder à l'analyse de cette question six propositions peuvent être distingués :

- l'argument des coûts de transaction qui considère la confiance, d'une part, comme un facteur réduisant le risque d'opportunisme et, partant, les coûts de transaction et, de l'autre, comme un facteur favorisant des relations de coopération (marchande) plus efficiente ;
- l'argument ambivalent de hiérarchie (la corrélation entre contrat et confiance étant controversée) ;
- l'argument de précondition qui soutient que sans un minimum de confiance aucune transaction ou relation ne peut voir le jour ;
- l'argument des forces triadiques qui introduit la confiance comme une variable de gouvernance à traiter séparément à côté du marché ou de la hiérarchie, plutôt que comme un continuum du marché et de la hiérarchie ;
- l'argument de séparation de système qui considère la confiance comme une variable socio-personnelle, qui opère dans son propre environnement et qui a très peu à voir avec des considérations d'efficacité ou d'organisation économique ;
- l'argument de scepticisme rationnel qui défie tous les arguments précédents et qui exclut toute utilisation de la confiance dans un contexte de risque calculé et de contrôle.

Ces six arguments ont été testés dans le cadre d'une enquête réalisée au niveau de 184 relations acheteur-vendeur dans le cadre de l'industrie de l'imprimerie du Royaume-Uni. Möllering (2002 : 157) retient que l'étude justifie l'intégration du concept de confiance dans la théorie de l'organisation économique. Néanmoins l'argument prédominant dans la littérature (la confiance comme facteur permettant de réduire les coûts de transactions) est plutôt mis en question. En revanche, le modèle triadique (préconisé par Bradack et Eccles) réservant une place importante à la confiance (à côté du marché et de la hiérarchie) est confirmé.

Ceci conduit Möllering à la conclusion que « *economic theory has to become more complex and, notably, more pluralistic if the concept of trust is to be incorporated fruitfully. This is to a large extent due to the nature of trust, as it represents a phenomenon on the edge of reason that manifests itself in ideosyncratic ways (...) Via trust, social influences and the practical difficulties of intended but limited rationality enter economic activity (for example Granovetter 1985). This affects the process of transacting more than the constitution of transactions (...)* »

« *Trust is a third force in transactions. It can be – but need not be – more significant than market or hierarchy. It follows a more diffuse logic than the other two because it captures the ‘soft’ (social or vaguely rational) influences on transactions besides strictly calculative self-interest. If any progress is to be made in this area, economic theory needs to open up and embrace a rich concept of trust and a pluralistic view of economic organisation* » (Möllering 2002 : 157 ff)

14. Travail et confiance

Dans le monde du travail il y a actuellement un recours accru à la ressource sociale qu'est la confiance. La raison en est que dans la société moderne, le travail est moins contrôlé et moins contrôlable ce qui génère un recours accru à la confiance. A l'époque prédominée par l'agriculture et l'artisanat, l'essentiel du travail était sous contrôle direct et personnel de l'artisan/du paysan indépendant. Dans la société industrielle organisée selon des règles strictes de division du travail, les ouvriers et les salariés étaient suivis par un contrôle spécifique (système ou agent de contrôle) sur base de fonctions inhérentes. Aujourd'hui, la société de connaissance crée un nouveau cadre de travail (moins standardisé) et beaucoup de fonctions ne sont évaluées qu'à la fin du projet. L'on connaît alors un contrôle de résultat arbitré par le marché. Ces principaux changements sont générés par le processus de globalisation, induit par la technologie (qui rend possible une accélération des changements et une mobilité accrue), ainsi que par la libéralisation (Schuller, 2000).

Durant les phases de stabilité, la question de la confiance n'a guère été explicitée. En fait peu d'aspects sont indéfinis, incertains et la familiarité (Vertrautheit) prédominante est largement suffisante. A notre époque plus troublée, marquée par des mutations structurelles, voire de société, il y a un besoin plus prononcé pour « retrouver » une confiance de base – afin de compenser un certain défaut de familiarité – en raison du fait que la « société » est devenue moins « assurante » et plus « risquée ». (Ulrich Beck) Les changements rapides et profonds des deux dernières décennies ont entraîné une réduction des perspectives et des certitudes pour l'avenir. Un manque de stabilité et de continuité affecte la perception globale de l'environnement : la familiarité (Vertrautheit) et la confiance (Zuversicht) sont en retrait. Ces deux dimensions sont toutefois une condition de base pour une utilisation, une exploitation efficiente de la ressource sociale : la confiance. Nous rencontrons ici un réel dilemme, étant donné que durant les phases de restructuration il est indispensable de tabler solidement sur la confiance – qui est en crise.

En matière d'emploi les changements sont profonds et radicaux, les perspectives sont peu rassurantes. Parallèlement les nouvelles formes de production et de travail peuvent moins être

soumises à des formes de contrôle que dans la société industrielle (travail à la chaîne). Mais ces mutations engendrent encore d'autres défis du fait que la société des connaissances et du savoir est essentiellement marquée par des spécialisations du savoir. C'est sous certains aspects une société d'experts, et rares sont les « dirigeants » capables de maîtriser tous les savoirs. Ils se font assister par des experts auxquels ils délèguent des tâches importantes qu'ils peuvent difficilement contrôler dans tous les détails. Tout en mettant en place des mécanismes de contrôle, ils doivent pour une part faire confiance aux experts et conseillers. S'ils veulent faire contrôler les experts par d'autres acteurs (des contrôleurs) ils doivent à nouveau faire confiance à ces contrôleurs. Au bout du compte ce sont tous ces développements qui entraînent le regain d'intérêt pour la confiance dans le domaine du travail.

15. Monnaie et confiance

La monnaie est la « *vielleicht konzentrierteste und zugespitzteste Form und Ausserung des Vertrauens in die gesellschaftlich-staatliche Ordnung* » (Georg Simmel, cité in Heinemann, 1989:3) C'est dans le domaine monétaire que la confiance joue indubitablement un rôle prédominant. Toutefois tous les analystes ne l'explicitent pas avec la même clarté et fermeté. Dans leur livre « La monnaie entre violence et confiance » Michel Aglietta et André Orléan y font cependant référence de manière très claire et explicite, comme le titre le souligne d'emblée.

Ils basent leur réflexion sur un texte du XIX^e siècle de Karl Menger « On the origin of money »³⁰ dans lequel ce dernier conclut que la monnaie n'est pas un accident, ni une créature de l'Etat, ni le résultat d'un contrat volontaire entre les échangistes, mais qu'elle est une « institution sociale ». Aglietta et Orléan en déduisent que la monnaie n'est « ni contrat, ni pouvoir, mais confiance » (Aglietta et al 2002 : 93). La confiance est à leurs yeux le rapport que les membres de la société entretiennent avec la monnaie lorsque celle-ci est généralement acceptée. (ibid : 209) Elle est en quelque sorte le postulat que la monnaie sera toujours acceptée dans l'échange par des tiers inconnus de chacun.

Par ces assertions Aglietta et Orléans se positionnent clairement du côté de la conception « institutionnaliste » de la monnaie. Cette dernière affirme que la valeur de la monnaie n'est pas intrinsèque mais qu'elle résulte de l'organisation des échanges par la monnaie qui est garantie par une autorité collective, en l'occurrence l'Etat. Cette conception – plus moderne – s'oppose à celle qualifiée de réaliste et qui affirme que la monnaie tire sa valeur de sa garantie (valeur intrinsèque du métal ou valeur de la production marchande dans son ensemble).

« Les partisans de l'approche réaliste de la monnaie ne peuvent avoir aucun discours intelligible sur la confiance, même s'ils en parlent à tout bout de champ. A quoi bon se préoccuper de confiance si la monnaie est neutre ? Plus profondément encore, l'approche réaliste contemporaine repose sur une théorie de l'économie de marché comme ensemble cohérent de contrats incitatifs entre agents privés. Or la confiance n'est pas un contrat. Ce n'est pas une relation inter-individuelle mais un rapport de chaque agent privé à la collectivité dans son ensemble. Ce rapport fait sens dans l'approche institutionnaliste qui est une communauté de paiement. La confiance s'exprime dans l'acceptabilité inconditionnelle dans la monnaie. Comme cette acceptabilité n'a pas de garantie « naturelle », elle peut être perturbée, voire détruite, dans les crises monétaires. Le maintien de la confiance doit être pensé comme un problème de régulation de la plus haute importance. On ne peut formuler ce problème qu'en identifiant les formes de la confiance et leur articulation » (ibid :104)

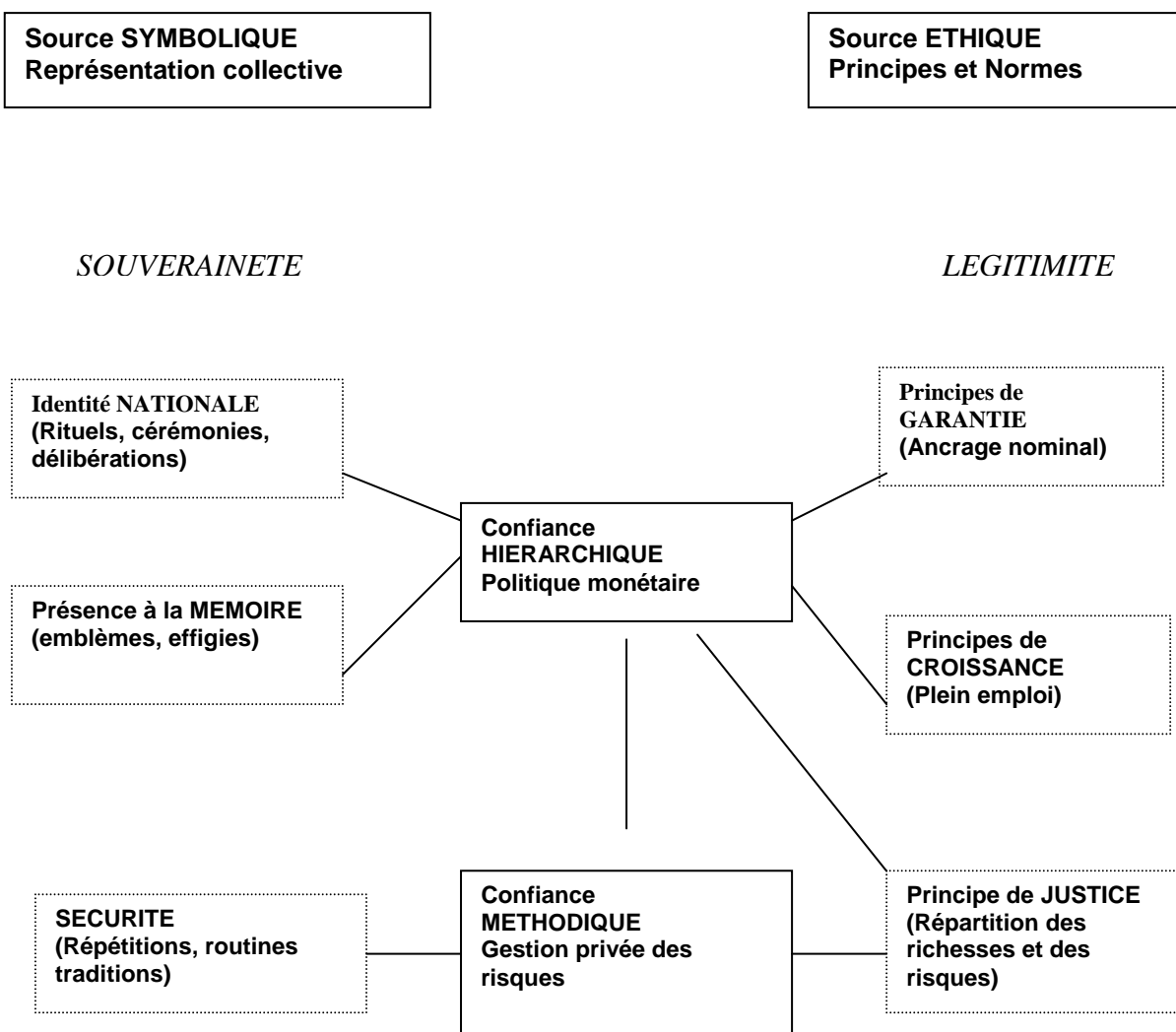
Dans ce contexte, trois formes de confiance peuvent théoriquement être identifiées : la confiance méthodique, la confiance hiérarchique et la confiance éthique. (ibid : 103ff) Fondée sur la routine ou la tradition, la *confiance méthodique* procède de la répétition des actes qui mènent les échanges à

³⁰ Economic Journal, vol 2, 1892, p 233-255

bonne fin et les dettes privées à leur règlement. Ce type de confiance exprime une dimension sécuritaire par adhésion commune à la règle explicitée.

Mais l'économie n'est pas constituée des seuls échanges privés. La monnaie exprime aussi les opérations économiques de l'Etat qui procèdent d'une tout autre logique, celle de la souveraineté : le pouvoir légitime de transférer, prélever, dépenser au nom de la protection tutélaire par la puissance publique des membres de la société. Il existe donc une *confiance hiérarchique* que l'autorité politique imprime sur la monnaie. Les attributs de cette confiance dépendent, bien sûr, du principe de légitimité de l'autorité elle-même. La confiance hiérarchique est supérieure à la confiance méthodique parce que l'autorité politique a le pouvoir de changer des règles. Mais ce pouvoir n'est pas arbitraire ; il est entre autres limité par la souveraineté des autres nations (contrairement aux échanges privés qui débordent les frontières).

Monnaie et confiance



in Aglietta et al 2002:210

Finalement la *confiance éthique* vient borner l'exercice de l'autorité politique sur la monnaie. Pour être légitimes d'un point de vue éthique, les politiques monétaires devraient être conformes à un ordre monétaire. Cet ordre est censé subordonner l'exercice de la régulation monétaire des Etats au primat de la conservation de la valeur des contrats privés dans le temps.

Ces trois formes de confiance constituent un système (ibid: 209ff). Il revient à la politique monétaire de maintenir ce système dans le temps. Lorsqu'elle échoue – et que la confiance s'érode – des crises monétaires éclatent. Le schéma ci-contre décrit le système des formes de confiance et les deux sources de confiance : L'une est symbolique et procède de la souveraineté à laquelle se réfère la société où est émise la monnaie. L'autre est éthique, elle a un fondement universel et confère à l'institution qui est en charge de la régulation de la monnaie sa légitimité.

Le lien collectif que la source symbolique produit est la croyance. La croyance dans l'unité nationale et dans un passé commun symbolisé sous différentes formes. La représentation collective traduite par la monnaie est mise en scène par des cérémonies et rituels d'ordre national. Elle est aussi rappelée à la mémoire par les emblèmes et les effigies (inscrits sur les signes monétaires). A travers ces manifestations autour de la souveraineté nationale se constitue et se renforce la confiance hiérarchique. L'institution responsable de la monnaie bénéficie ainsi de la puissance collective de la souveraineté. Dans les sociétés contemporaines cette institution est la banque centrale et son action collective est la politique monétaire.

A côté de cette croyance, comme il faut une source supplémentaire de la confiance, c'est la croyance dans la sécurité qui engendre la confiance méthodique. Cette croyance est particulièrement importante dans les pratiques marchandes. « Si les agents économiques privés se comportaient conformément à la rationalité économique, chacun soupçonnant constamment ses partenaires dans l'échange de la tromper, l'économie marchande serait paralysée par la méfiance et minée par la fraude » (ibid : 211). Même si ce type de comportement existe, la grande majorité des transactions se réalisent dans des conditions correctes et sont empreintes d'une sécurité. Cette croyance dans la sécurité constitue une confiance méthodique qui réduit sensiblement le coût de la gestion privée des risques. Mais la source symbolique ne suffit pas à définir les conditions d'exercice de la politique monétaire. Deux évolutions récentes viennent en effet restreindre les attributs souverains de l'institution monétaire centrale :

- la globalisation financière
- la promotion de l'individualisme entraînant la pénétration de la marchandise dans tous les rapports sociaux.

Ainsi «la foi dans l'appartenance commune est sapée par le désir d'autonomie de la personne. La confiance hiérarchique dont dépend la politique monétaire est plus soumise à la critique qu'elle n'est renforcée par la croyance. En mal de souveraineté, la politique monétaire doit faire preuve de sa légitimité » (ibid : 212). Cette légitimité doit trouver son fondement dans une source éthique, donc normative. Dans ce contexte, trois principes de légitimation peuvent être retenus : le principe de garantie (ou ancrage nominal), le principe de croissance et le principe de justice.

Le *principe de garantie* vise à assurer l'intégrité de l'unité de compte dans le temps et à garantir un certain pouvoir d'achat. La qualité d'une monnaie se mesure ainsi à l'aune de son aptitude à conserver sa valeur d'une période à l'autre et de sa capacité à inspirer confiance à ses utilisateurs. Le *principe de croissance* est une source de légitimité tournée vers l'avenir. Elle vise à mobiliser toutes les ressources disponibles pour créer des richesses et à assurer le plein emploi. Le principe le moins bien défini au regard de critères de légitimité de la politique monétaire est le *principe de justice*. Un aspect primordial est indéniablement l'accès au crédit. Cet accès est fort inégalitaire. La question de l'accès au crédit n'est pas sans incidence sur la politique monétaire. Pour assurer une régulation appropriée il faut disposer d'une réglementation et d'une supervision prudentielles ayant une influence sur la gestion privée de risques, donc sur la confiance méthodique.

Cette analyse très succincte du système des formes de confiance permet de retenir deux mutations en relation avec la politique monétaire. Primo, le déclin de la souveraineté (engendré notamment par la globalisation financière et la montée de l'individualisme) a provoqué un affaiblissement des

sources symboliques de la souveraineté et un besoin de répondre à des critères éthiques. Secundo, les banques centrales indépendantes – auxquelles a été déléguée la responsabilité de la politique monétaire – sont appelées à arbitrer entre les trois principes de légitimation (garantie, croissance, justice). Néanmoins la pondération entre ces trois principes est une question hautement politique du fait qu'il s'agit d'un « arbitrage entre des finalités qui engagent la cohésion sociale par la confiance des membres de la société. » (ibid : 215)

Ceci pose tout un ensemble de questions au sujet de l'exercice de la démocratie qui dépasse le cadre de notre contribution. Il n'en demeure pas moins que la question de la confiance de la société dans sa banque centrale est également posée. Cette question n'est pas négligeable du fait que la politique monétaire se traduit de moins en moins par une régulation des agrégats et de plus en plus par une subtile politique de communication. Contrairement à la Federal Reserve, la Banque Centrale Européenne a mis un certain temps avant de revoir sa politique e.a. en accordant moins d'importance à l'agrégat M3. En effet, les impulsions des Banques Centrales sont exercées par des canaux nouveaux. Alan Greenspan l'a démontré avec brio : la politique monétaire consiste essentiellement à envoyer des signaux, à jouer sur des effets d'annonce. Plus généralement les fondements de la politique monétaire sont donc à puiser du côté de l'anticipation rationnelle et de théories de l'information (un aspect encore très insuffisamment traité par les économistes – même si des changements s'annoncent). Ce qui est bien sûr également en jeu, c'est la confiance et/ou la crédibilité accordée(s) à l'institution et à son supérieur hiérarchique.

16. Marché financier et confiance

L'économie mondiale traverse depuis trois ans une crise de confiance, dont l'une des composantes centrales est justement la défiance des marchés, des investisseurs et de l'opinion publique en général vis-à-vis des comptes des entreprises. L'affaire Enron laisse des traces d'autant plus durable qu'elle a été suivie d'autres « chocs » relevant de la même veine, aux Etats-Unis (Worldcom...), mais aussi en Europe (Ahold, Parmalat etc.). Renouer le fil de la confiance dans les comptes, améliorer la transparence de l'information comptable et financière, éliminer les biais dans l'information financière et son interprétation (ce qui est indispensable pour une meilleure transparence) en supprimant certains conflits d'intérêts, voilà quelques uns des défis dans le monde post-Enron. Il y va de l'efficacité et de la crédibilité de l'économie de marché, mais aussi, à travers des critères éthiques à réhabiliter, de sa légitimité - dans un contexte où le capitalisme n'est plus vraiment menacé de l'extérieur depuis la chute du Mur de Berlin.

La comptabilité est le langage de la vie économique. En principe, la confiance des utilisateurs provient de la pertinence de ses principes, de la précision de ses définitions, de la qualité de leur mise en oeuvre. La rigueur de l'expertise comptable et l'exercice de leurs responsabilités par un ensemble de « gardiens » sont traditionnellement les deux piliers du système comptable.

Les affaires Enron, Worldcom et autres ont aussi largement affecté le monde de la finance. L'impact de cette crise est à la fois profond et durable ; les victimes ont été nombreuses. En premier lieu il convient de citer les salariés des sociétés déchues - licenciés par milliers. Ensuite les scandales ont touché l'ensemble des détenteurs de titres de ces sociétés. Au premier rang ont figuré les banques créditrices dont le cours en bourse a accusé « l'effet Enron ».

De manière plus générale ces scandales ont entraîné une réelle crise de confiance des investisseurs américains, voire du reste du monde. Et cette crise a été particulièrement profonde parce que la plupart des acteurs traditionnels des marchés financiers étaient directement ou indirectement impliqués dans les scandales. En premier lieu sont visés : CEO(Chief Executive Officer), auditeurs,

banques d'investissements, analystes, agences de notation. « Héros déçus de la libre entreprise, les CEO occupent le premier rang au banc d'infamie (...). La presse s'est plu à détailler avec une précision féroce les avantages financiers consentis, au détriment des actionnaires de la société, à Denis Kozlowski, le CEO de Tyco : son appartement de New York à 18 millions de dollars, les 11 millions nécessaires à sa décoration et jusqu'à un rideau de douche au prix extravagant » (Péron 2003 : 8).

En second lieu sont impliqués ceux qui sont chargés de *l'audit* et en particulier dans l'affaire Enron, le bureau d'Arthur Andersen de Houston. Ce qui est en cause c'est le mélange des genres entre la fonction d'audit et celle de conseil. En 2000 les services « non-audit » ont généré des commissions de 27 millions de dollar pour Enron, contre 25 millions pour l'audit. Cette évolution n'est pas particulière à Arthur Andersen mais semble caractéristique pour l'ensemble de la profession : « en 1988, 55% des revenus des 5 grands cabinets provenaient des services comptables et d'audit et 22% des services de conseils. En 1999, ces chiffres s'élevaient respectivement à 31 et 50% (Péron 2003 :9).

Par ailleurs, les *banques* d'investissement font également preuve de beaucoup d'imagination et participent activement à des montages risqués, voire « frauduleux ». Le rôle des *analystes* des grandes banques d'investissement a également contribué à l'ébranlement de la confiance des investisseurs. Certaines de leurs recommandations « ont fait perdre beaucoup d'argent à leurs clients. Dès lors, leur compétence et leur honnêteté sont devenues suspectes » (Péron 2003 : 10). Même les *agences de notation* (e.a. Moody's, Standard and Poor's) n'ont pas été à la hauteur. Sans être directement impliquées dans les scandales l'on a déploré leur extrême lenteur de réaction.

Face à ces scandales d'ampleur, les investisseurs n'avaient plus d'acteurs à qui se fier. Tous – CEO, auditeurs, analystes, banques d'affaires, agences de notations – avaient failli. L'ensemble des scandales dévoilés à la suite de la chute d'Enron a profondément mis en question les mécanismes d'autorégulation de différents acteurs et a particulièrement ébranlé la confiance des investisseurs. Aux Etats-Unis les instances politiques ont réagi rapidement et avaient comme objectif premier de restaurer la confiance des investisseurs. Une loi signée le 30 juillet 2002 par le Président introduit des réformes majeures dans les domaines de la comptabilité et de la gouvernance des sociétés cotées. Elle est accompagnée par d'autres textes réglementaires notamment dans le domaine des normes comptables. La loi porte le titre officiel de *Corporate and Auditing, Accountability, Responsibility and Transparency Act*. Elle est plus connue comme *Sarbanes-Oxley Act* du nom des deux promoteurs du Congrès : Paul S. Sarbanes – sénateur démocrate du Maryland et Michael G. Oxley – représentant républicain de l'Ohio.

A l'heure de la rédaction de cette contribution, il est prématuré de se prononcer sur les effets de cette loi, d'autant plus que certains règlements – notamment ceux relatifs aux nouvelles normes comptables – ne sont pas encore entrés en vigueur. Mais au delà des effets plus concrets, la démarche politique avait aussi un effet d'annonce. Celui-là est généralement apprécié et porte ses fruits aussi ailleurs. « Dans le domaine de la formation universitaire des futurs acteurs de la vie économique, un « cas Enron » figure au programme de plusieurs diplômes « MBA », qui comportent d'ailleurs souvent des cours d'éthique » (Péron 2003 :32). A côté d'échos plutôt positifs, un certain scepticisme ne peut pas être caché. Selon une enquête d'opinion commanditée par le magazine *Business Week* (paru le 17 mars 2003) et réalisée auprès de 214 CFO (Chief Financial Officer) et 75 CEO choisis parmi les dirigeants des 1500 sociétés cotées suivies par Standard & Poor's, « près d'un tiers des CFO ne pensent pas que les nouvelles règles établies par le *Sarbanes-Oxley Act* ou imposées par la SEC (Securities and Exchange Commission) rendent un autre Enron moins probable » (cité par Péron 2003 :30).

Dans le monde académique, les appréciations sur l'évolution du paysage juridique, réglementaire et comptable divergent encore. « Certains se déclarent satisfaits de la nouvelle loi et font confiance aux mécanismes d'autorégulation des marchés pour s'ajuster spontanément et restaurer la confiance des investisseurs. D'autres la trouvent trop timide et réclament des mesures plus contraignantes, comme par exemple une prohibition absolue, pour un cabinet, d'exercer les fonctions d'audit et de conseil auprès d'une même entreprise, ou la rotation systématique des cabinets d'audits³¹ » (Péron 2003 :32).

17. Considérations générales

Au cours des deux dernières décennies, le phénomène de la confiance a connu un gain d'intérêt significatif, tant dans le monde des affaires (World Economic Forum - Davos 2003) que dans le monde académique. De la longue liste des arguments qui se dégagent des réflexions et prises de position retenons en quelques aspects :

- a) Dans un marché avec une concurrence pure et parfaite où n'interviennent que des acteurs rationnels, la confiance n'est pas relevante. Depuis la prise de conscience plus explicite de l'existence de la concurrence imparfaite, la confiance est largement discutée et d'autres dimensions du comportement humain et social trouvent une place dans le raisonnement économique. Ainsi, la coopération (qui présuppose un certain degré de confiance) est également considérée comme une approche permettant de maximiser à long terme les intérêts individuels.

Par ailleurs, il est également – plus consciemment et explicitement – admis que même le marché (fonctionnant selon des règles de concurrence parfaite) a besoin de normes, de règles minimales pour assurer l'existence et le bon fonctionnement du marché.

De surcroît, l'on peut rappeler qu'un minimum de confiance a toujours été à la base de l'action humaine. Sans une certaine aptitude à la confiance (*Vertrauensfähigkeit*) et une certaine crédibilité (*Vertrauenswürdigkeit*) des transactions commerciales et des conventions, n'auraient pas pu être conclues.

- b) Dans des sociétés relativement complexes, une certaine confiance dans le système économique, monétaire et social et dans ses institutions, ainsi que dans les lois et les normes (y compris comptables) est nécessaire pour réaliser des transactions économiques. Cette dimension est plus clairement perçue et signalée avec une certaine pertinence dans des pays où ces conditions de base font défaut et où le climat relationnel et sociétal est marqué par une absence de confiance (cf toute la littérature sur le capital social ou sur les effets néfastes de la corruption).
- c) Mais la question de la confiance n'est pas seulement analysée au niveau macro-économique. Elle a également gagné en intérêt dans le domaine de l'organisation et du management. Il est largement admis qu'au delà des mécanismes de coordination comme le pouvoir et la hiérarchie, les structures de confiance sont un facteur indispensable pour le fonctionnement d'organisations (sociales) complexes.
- d) Dans le même ordre d'idées, la confiance joue également un rôle important dans les relations interorganisationnelles (et non pas uniquement intraorganisationnelles cf point c). Si la majorité de ces relations sont couvertes e.a. par des contrats et des conventions, il ne sera jamais possible d'y inclure toutes les formes de comportement opportuniste. Face à cette incertitude, la confiance peut devenir un facteur de réduction de risque.

³¹ Et pas seulement des *Partners*, comme le prévoit le *Sarbanes-Oxley Act*

- e) Ceci nous amène à une autre dimension de la prise en considération de la confiance dans l'analyse économique. Maintes études ont montré que les mécanismes de coordination et de contrôle peuvent avoir un coût très élevé (coût de transaction) sans fournir toutes les garanties de succès. La confiance est alors considérée comme un substitut non seulement efficace quant à l'objectif, mais surtout à moindre coût de transaction.

En guise de conclusion

Il est indéniable que la question de la confiance est d'actualité, tant dans la vie privée que dans les préoccupations sociétales. Des problèmes de dimension nationale, internationale, voire planétaire nous rappellent régulièrement qu'il en est de même dans le domaine économique. Les profondes mutations, les diverses crises économiques et financières, les lourds scandales de certaines grandes entreprises ne sont que quelques exemples qui soulignent l'ampleur de la problématique de la confiance (et surtout les conséquences de son contraire – la défiance) dans le monde économique.

Au cours des dernières décennies, la recherche des sciences sociales a accordé une attention accrue à ce phénomène. Tant la psychologie et la sociologie que l'économie ont largement étudié ce phénomène. En dépit de certaines critiques sur l'absence de pertinence des concepts et des indicateurs utilisés, peu d'objections de fond sont décelées sur ces nouvelles orientations. Au contraire, les analyses – fort variées – prennent une ampleur considérable et se développent dans la quasi-totalité des branches académiques de l'économie (de la gestion à la macro-économie).

Même si l'absence d'une définition commune de la confiance ainsi que de résultats pertinents sur certaines corrélations reste à déplorer, la large palette de contributions est néanmoins encourageante à plus d'un titre. Le fait de voir un nombre toujours croissant d'économistes s'intéresser à cette dimension fondamentale des relations entre les êtres humains (sortant ainsi l'*homo economicus* de sa définition trop restrictive) est en soi une contribution prometteuse. Dans le même ordre d'idées, il faut également se féliciter des stimulations se dégageant de l'ouverture des recherches vers d'autres disciplines ; cette promotion des approches pluri-, multi-, interdisciplinaires est de bonne augure pour une réorientation des recherches économiques en fonction des besoins « de tout l'homme et de tous les hommes » (François Perroux). Pourtant beaucoup d'aspects restent encore à être explorés.

Par ailleurs, il faut espérer que les résultats des investigations vont également se répercuter sur les processus de discernement et de décision des responsables. Procéder par voie coercitive et/ou de compétition ou adopter des attitudes de méfiance, voire de défiance – comme le promulgue l'esprit de la modernité – semble ne pas toujours être la voie efficiente ou optimale et ne pas forcément contribuer au développement du bien-être. D'un point de vue purement économique, la confiance est en effet un facteur, une ressource indispensable aux transactions et au bon déroulement des activités. Par ailleurs, elle s'avère être – dans de nombreux cas et sous une diversité de formes – un réducteur de coûts (de transaction) et un optimisateur d'efficacité.

Mais la confiance n'est pas une panacée. En optant pour la confiance l'on prend des risques et il faut, le cas échéant, supporter des coûts. Au cas par cas il convient donc de faire des évaluations sur les options de confiance ou de méfiance à prendre. En dépit de ce risque, la voie de la confiance devrait à chaque instant être une option potentielle. A une époque qui « est à la défiance », le retour à la confiance – dans l'économie et ailleurs – serait bénéfique. Une perspective stimulante est ouverte à la recherche (qui a encore beaucoup à explorer, notamment sur la construction de la confiance) et à tous les responsables qui sont quotidiennement défiés sur des actions de confiance et/ou qui sont en charge du maintien et de l'amélioration du climat de confiance.

Bibliographie³²

Aglietta Michel et André Orléan (2002) “La monnaie entre violence et confiance” Editions Odile Jacob

Albach Horst (1980) « Vertrauen in der ökonomischen Theorie » in *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 136 (1) : 2-11

Alesina Alberto, Eliana La Ferrara (2000) “The Determinants of Trust”, NBER Working Paper 7621 (March)

Allouche José, Bruno Amann (1998), « La confiance : une explication des performances des entreprises familiales » in *Economies et Sociétés*, Sciences de gestion , Série S.6, n°8-9 :128-154

Baillette Paméla, Jean-Fabrice Lebraty (2002) « De la gestion des relations dans l'équipe virtuelle : la place de la confiance » epont.univ-tln.fr/intranet_dea/ressources/baillette.pdf

Barthelt Harald (1998), « Regionales Wachstum in vernetzten Strukturen : Konzeptioneller Überblick und kritische Bewertung des Phänomens ‘ Drittes Italien ‘ » in *Die Erde* 129 (3) : 247-271

Bhattacharya Rajeev, Timothy M. Devinney, Madan M. Pillutla (1998) « A Formal Model of trust based on outcomes » in *Academy of Management Review*, Vol 23, No3 : 459-472

Berggren Nicolas, Henrik Jordahl (2003) “Free to Trust? Economic freedom and Social Capital” [web.hhs.se/site/research/conferences/ Free to Trust](http://web.hhs.se/site/research/conferences/Free%20to%20Trust), Berggren-Jordahl.pdf

Bellamare Charles, Sabine Kröger (2003) “On Representative Trust” netec.mcc.ac.uk/WoPEc/data/Papers/dgrkubcen200347.html - 11k - 1 Jan 2004

Bidault Francis (1998), « Comprendre la confiance. La nécessité d'une nouvelle problématique » in *Economie et Sociétés, Sciences et Gestion*, Série SG n°8-9 :33-46

Billand Pascal (1998) « Rationalité et coopération : Le rôle de la confiance en économie » in *Revue d'économie industrielle* n°84, 2ème trimestre

Bornschiefer Volker - Trust and Tolerance - Enabling Social Capital Formation for Modern Economic Growth and Societal Change” <http://www.bus.uts.edu.au/apros2000/Papers/Bornschiefer.pdf>

Bruni L. and Sugden R (2000) “Moral Canals: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith and Genovsi” *Economic and Philosophy*, 16(1): 21-45

Buchan, Nancy and Rachel Croson (2003) “The Boundaries of Trust: Own and Other’s Actions in the US and China” http://ksghome.harvard.edu/~.ibohnet.academic.ksg/Trust%20Seminar%202003/Draft_Agenda.html

Buchan Nancy and Rachel T.A. Croson, Eric J. Hohnson (2003) “Trust and Reciprocity: An International Experiment”

³² Mes remerciements à Paul Zahlen qui m’a facilité l’accès à certains documents

- Burchell Brendon, Frank Wilkinson (1997) "Trust, business relationship and the contractual environment" *Cambridge Journal of Economics*, 21:217-237
- Burks Stephen V., Jeffrey P. Carpenter, Eric Verhoogen (2003) "Playing both roles in the trust game" *Journal of Economic Behaviour & Organisation* 51: 195-216
- Camdessus Michel (2001): "Humaniser la mondialisation et reconstruire la confiance par la vérité et la justice »
[http : //www.presence et temoignage.org/fr/enseign/eg.htm](http://www.presence-et-temoignage.org/fr/enseign/eg.htm)
- Charreaux G. (1998), « Le rôle de la confiance dans le système de gouvernance des entreprises », *Economie et Sociétés*, Sciences de gestion, Série SG, n°8-9 : 47-65
- Coleman James (1990) "Foundations of social theory". Cambridge Massachusetts and London Belknap Press
- Collier Paul (1998) "Social capital and Poverty" World Bank – Social Capital Initiative – Working Paper N°4
- Cochard François, Nguyen Van Phu, Marc Willinger (2002) "Trust and Reciprocity in Repeated Investment Game" <http://lees.u-strasbg.fr/willinger/html/publications.htm>
- Confucius "Les entretiens de confucius" http://afpc.asso.fr/wengu/Lunyu/Couvreur/Lunyu_12.htm
- Dasgupta Partha (1988) « Trust as a Commodity » in Gambetta Diego (Ed) *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford Basil Blackwell : 49-72
- De Baer K (2002) "E-economics of Trust » *Tijdschrift voor Economic and Management* Vol XLVII,1: 45-64
- Delhey Jan, Kenneth Newton (2002) "Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations" Social Science Research Center Berlin (WZB) – Research Unit - Social Structure and Social Reporting FS III 02-402 (May)
- Den Butter, F.A.G: and Mosch R. (2003) "Trade, Trust and Transaction Cost" Timbergen Institute Discussion Paper N° 03-082/3A and Rotterdam
- Deutsch Morton (1958) "Trust and Suspicion" *Journal of Conflict Resolution*, II: 265-279
- Durlauf, Steven N. (1999) "The Case 'Against' Social Capital" *Focus* 20(3): 1-4
- Durlauf Steven N. (2000) "Bowling Alone: A Review Essay"
www.ssc.wisc.edu/econ/archive/wp2029.pdf
- Durlauf, Steven N. (2002): "On the Empirics of Social Capital" *Economic Journal* 112 (483): 459-479
- Feldman Tine Rosing, Susan Assaf (1999) "Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence" World Bank – Social Capital Initiative – Working Paper N°5
- François Patrick, Jan Zabojsnik (2002) "Trust as Social Capital and the Process of Economic Development"

- Fukuyama F. (1995), *Trust: the Social virtues and the Creation of Prosperity*, New-York, Free Press
- Galland Olivier (2002) “Les dimensions de la confiance” *Futuribles* (277) juillet-août :15-39
- Giddens Anthony (1990) *The consequences of Modernity*, Stanford University Press, Stanford California
- Glaeser, E.L. Laibson. D.I. Scheinkman J.A. and Soutter. C.L. (2000) “Measuring Trust” *Quarterly Journal of Economics* 115(3): 811-846
- Glaeser Edward L. David Laibson, Jose D. Scheinkman, Christine L. Soutter (1999): “ What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness” NBER Working Paper N°7216
- Gambetta D., éditeur (1988), *Trust : Making and Breaking Cooperative Relationship*, Oxford, Basil Blackwell
- Gambetta Diego (1988a) « Mafia : the Price of Distrust » in Gambetta Diego (Ed) : *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford Basil Blackwell : 158-175
- Gambetta Diego (1988b) « Can We Trust Trust? » in Gambetta Diego (Ed) : *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford Basil Blackwell : 213-237
- Geramanis Olaf (2001) « Vertrauen und Vertrauensspielräume in Zeiten der Unkontrollierbarkeit » Universität der Bundeswehr München
<http://137.193.200.177/ediss/geramanis-olaf/meta.html>
- Granovetter Mark (1985) « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness » in *American Journal of Sociology* 91(3) : 481-510
- Grootaert Christian (1998) “Social Capital: The Missing Link?” World Bank – Social Capital Initiative – Working Paper N°3
- Grootaert Christian, Thierry van Bastelaer (2002) “Understanding and Measuring Social Capital – A Synthesis of Findings and Recommendations from the social Capital Initiative”
- Hardin Russell (1998) “Distrust” New York Russell Sage Foundation, Working Paper 130
- Heinemann Klaus (1989) “Geld und Vertrauen” Fakten und Perspektiven 1989/3 – Banque Générale du Luxembourg
- Jameux C. (1998), « Pouvoir et confiance : retour sur la nature et le rôle de l’autorité dans le fonctionnement des organisations », *Economies et Sociétés*, sciences de gestion, n°8-9 :87-98
- Kahle Egbert (1999) « Vertrauen als Voraussetzung für bestimmte Formen organisatorischen Wandels » Lüneburg : Universität Lüneburg, Forschungsgruppe Kybernetische Unternehmens-Strategie FOKUS, Arbeitsbericht 01/99
- Karpik Lucien (1998) : « La confiance : réalité ou illusion ? Examen critique d’une thèse de Williamson » in *Revue Economique* Vol 48 n°4 : 1043-1056

- Keser Claudia (2002) “Trust and Reputation Building in E-Commerce“ Cirano (Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations) Série scientifique – Juillet, Montréal
- Knack Steven (1999) « Social Capital, Growth and Poverty : A Survey of Cross-Country Evidence » Work Bank – Social Initiative Working Paper N°7
- Knack Stephen and Paul Keefer (1997) “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation” *The Quarterly Journal of Economics* 112(4) : 1251-1288
- Knack Stephen et Paul J. Zak (2003): “ Building Trust; Public Policy, Interpersonal Trust and Economic Development”, *Supreme Court Economic Review* 10 (Fall): 91-107.
- Lahno Bernd (1995) “Trust, Reputation, and Exit in Exchange Relationships” *Journal of Conflict Resolution* 39.3: 495-510
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A and Vishny R.W. (1997), « Trust in Large Organisations », *American Economic Review* , n°87 (2), May :333-338
- Lazaric Nathalie, Edward Lorenz (1998) « Introduction : The Learning Dynamics of Trust, Reputation and Confidence » in Lazaric Nathalie, Edward Lorenz (Ed), *Trust and Economic Learning*, Cheltenham/Northampton (MA) : Edward Elgar : 1-20
- Levi Margaret (1999) “When Good Defenses make Good Neighbors. A Transaction cost Approach to Trust and Distrust” New York Russell Sage Foundation, Working Paper 140
- Lewis J. David, Andrew Weigert (1985) « Trust as a Social Reality » in *Social Forces* 63 (4) : 967-985
- Locke Richard M (2001) “Building Trust” Massachusetts Institute of Technology web.mit.edu/polisci/research/locke/building_trust.pdf
- Luhmann N. (2000a), *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, 4. Auflage (Original-Ausgabe 1968), Stuttgart, Lucius & Lucius
- Luhmann N (2000b) « Familiarity, Confidence, Trust : Problems and Alternatives» in Gambetta Diego (Ed) : *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford Basil Blackwell : 94-107
- Meidinger Claude, Stéphane Robin, Bernard Ruffieux (1999) « Confiance, réciprocité et cheaptalk » in *Revue économique*, vol 50 N°1 (janvier) : 5-43
- Mendez Ariel, Nadine Richez-Bottesti (1999) « Confiance ou intérêt dans les métiers de l’argent : réflexions à partir d’une banque mutualiste » www.univ-aix.fr/lest/lesdocuments/lesdocumentsdetravail/mendez/mendezconfiance1999.pdf
- Moesen Wim, Tom Van Puyenbroeck, Laurens Cherchye (2000) “Trust as Societal Capital, Economic growth in European regions”, Centre for Economic Studies, Catholic University of Leuven. ideas.repec.org/p/wpe/papers/ces0001.html - 10k
- Möllering Guido (2002) « Perceived trustworthiness and inter-firm governance : empirical evidence from the UK printing industry » *Cambridge Journal of Economics*, 26 : 139-160

Möllering Guido (2001) "The Nature of Trust: from Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension" *Sociology* (35.2): 403-420

Nuissl Henning (2000) Dimensionen des Vertrauens : Kategorielle Bausteine einer Ressource ökonomischen Handelns (im Transformationskontext), Diskussionspapier 10/00, Frankfurter Institut für Transformationsstudien

Offermanns Mathias (1990) « Bürokratie und Vertrauen », Nomos, Baden-Baden

Orléan André (1995) : "La confiance: un concept économique? » *Problèmes économiques* n°2422 : 7-14

Paldam Martin, Gert Tinggaard Svendsen (1999) "Is Social Capital an Effective Smoke Condenser? An Essay on a Concept linking The Social Sciences" World Bank – Social Capital, Initiative Working Paper N° 11

Paldam Martin (2000) "Social Capital: One or Many? Definition and Measurement" *Journal of Economic Surveys* 14(5): 629-653

Péréon (2003) Après Enron. Wall Street et le gouvernement d'entreprise

http://www.ifri.org/frontDispatcher/ifri/publications/les_cahiers_du_cfe_1032456434976/publi_P_publi_cfe_pereon_1067441256605

Peyrefitte A. (1995), *La société de confiance* , Paris, Odile Jacob

Ponthieux Sophie (2003) "Que faire du "social capital"?" INSEE, Document de travail N° F0306 (Septembre)

Putnam Robert (<http://www.ksg.harvard.edu/saguaro/putnam.html>)

Putnam Robert (1995) Bowling Alone : America's Declining Social Capital, in : *Journal of Democracy*, Volume 6, n° 1, January : 65-78
http://muse.jhu.edu/demo/journal_of_democracy/v006/putnam.html

Putnam Robert (2001) Social Capital: Measurement and Consequences, in: ISUMA, Canadian Journal of Policy Research, Volume 2, N° 1
http://isuma.net/v02n01/putnam/putnam_e.pdf

Quddus Munir (2002) "Trust and Economic Progress – Francis Fukuyama's Work Re-examined" Proceedings of the Midwest Business Economics Association.

Raiser Martin, Christian Haerpfer, Thomas Nowotny, Claire Wallace (2001) "Social capital in transition: a first look at the evidence" European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper N° 61 (February)

Raiser Martin, Alan Rousso and Franklin Steves (2003) "Trust in transition: cross-country and firm evidence" European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper N° 82 (October)

Reynaud Bénédicte (1998) « Les conditions de la confiance. Réflexions à partir du rapport salarial » in *Revue économique* (6)

Ripperger Tanja (1998) "Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips" Mohr Siebeck, Tübingen

Rose Richard (1999) « What Does Social Capital and to Individual Welfare ? An Empirical Analysis of Russia, World Bank.

Rose – Ackerman Susan (2001) « Trust and Honesty in Post- Socialist Societies » in *Kyklos* (2/3): 415-444

Sadowski Dieter, Kerstin Pull, Martin Schneider (1998) « Vertrauen : Voraussetzung oder Ergebnis effizienter Arbeitsbeziehungen ? – Gutenbergs Solidaritätsaxiom und die institutionenökonomische Unternehmenstheorie ». Trier : Universität Trier, Institut für Arbeitsrecht und Arbeitsbeziehungen in der Europäischen Gemeinschaft (IAAEG 52)

Schuller Guy (2000) « « L'économie de très petit espace face à la globalisation », Actes de la section des sciences morales et politiques, Institut Grand-Ducal :177-205

Shapiro Debra L., Blair H. Sheppard and Lisa Cherastin (1992) "Business on a handshake". *Negotiation Journal* (october): 365-377

Slemrod Joel, Peter Katuscak (2003) "Do Trust and Trustworthiness Pay off?"
<http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/9200.html>

Sobel, J (2002) "Can We Trust Social Capital?" *Journal of Economic Literature* 40(1): 139-154

Sprenger Reinhard K. (2002) "Vertrauen führt. Worauf es im Unternehmen ankommt" Campus Verlag Frankfurt

Sydow, Jörg (1998) " Understanding the Constitution of Inter-organizational Trust, S. 31-63 in: Bachmann, Reinhard / Lane, Christel (Hrsg.) (1998) Trust Within and Between Organizations, Oxford

Usunier Jean-Claude (1998), « Un examen du concept de confiance à travers la littérature » in Usunier J.C. (coord.) *Confiance et performance*, Vuibert, Paris

Volken Thomas (2002) "Elements of Trust; The Cultural Dimension of Internet Diffusion Revised" *Electronic Journal of Sociology*

Volken Thomas (2002) "Generalisiertes Vertrauen: Zur Reliabilität und Validität eines verbreiteten Messinstruments in wirtschaftssoziologischen Forschungszusammenhängen"
www.suz.unizh.ch/volken/pdfs/GVRelVal.pdf

Walliser Blörn et Eric Davoine (1998) « La construction de la confiance entre acteurs du modèle allemand de formation professionnelle initiale » in Usunier Jean-Claude (coord.) *Confiance et performance*, Vuibert, Paris

Weber J. Mark, Deepek Malhotra, J. Keith Murningham (2002) " A motivated Attributions Model of Trust Development"

Williamson Oliver (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York : Free Press

Williamson Oliver (1993) « Calculativeness, Trust and Economics Organization » in *Journal of Law & Economics* vol XXXVI, April

Willinger Marc, Claudia Keser, Christopher Lohmann, Jean-Claude Usunier (2003) “A comparison of trust and reciprocity between France and Germany: experimental investigation based on the investment game”

Zahlen Paul (2003) “Une société ouverte? Le Luxembourg entre tradition et « postmodernité », Forum octobre 3-42, novembre 33-46, décembre 39-48.

Zak Paul J., et Stephen Knack (2001) “Trust and Growth” *Economic Journal* 111(470): 295-321

Zak Paul J. (2003) “Trust” *Journal of Financial Transformation* :17-24

Zucker Lynne G. (1986) « Production of Trust : Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920 », *Research in Organizational Behaviour*, (8) :53-111