

Le rôle de la confiance dans l'économie : du micro au macro, du court terme au long terme¹

La réflexion sur la qualité de la confiance interpersonnelle participe du renouvellement de la microéconomie standard dans les domaines des contrats notamment. Mais le passage à un niveau macroéconomique, dont l'ambition est de mesurer l'influence du niveau de confiance généralisée sur les performances économiques, est problématique. Les conclusions qui en découlent doivent être accueillies avec une extrême prudence.

Auteur

Éloi Laurent

Économiste senior et conseiller scientifique à l'OFCE
Professeur à Sciences Po et à Stanford University

L'évolution de la confiance

La confiance est une espérance de fiabilité dans les conduites humaines, qui suppose un rapport à un autre être humain (rapport qui peut être médiatisé par une norme collective éventuellement incarnée dans une institution, auquel cas la confiance repose sur le respect de cette norme), dans le cadre d'une situation incertaine (qui inclut la possibilité de voir la confiance accordée trahie, celui qui prend ce risque se plaçant en position de vulnérabilité), dans un but et un contexte précis (on ne peut faire confiance à tous, à tout propos et à tout moment), cette espérance de fiabilité étant le fruit d'une volonté individuelle (accorder sa confiance est un choix personnel, même s'il est souvent influencé par un contexte social). La confiance peut prendre différentes formes (confiance entre les personnes, confiance dans les institutions), se construire selon diverses modalités (familiarité, habitude, calcul, culture) et compter des degrés variables (on peut avoir faiblement ou fortement confiance, aveuglément ou absolument pas confiance).

Les travaux de sciences sociales consacrés dans la période contemporaine au rôle de la confiance ont évolué dans le même sens que les sociétés elles-mêmes, de la relation de proximité au rapport impersonnel, du micro au macro, mobilisant d'abord une approche individuelle, familiale ou communautaire (avec notamment les travaux de Bourdieu [1980 et 1986] ou Coleman [1988 et 1990]) puis une approche sociale et institutionnelle (avec par exemple ceux de Robert Putnam, 1993 et 2000). D'un enjeu de positionnement et de mobilité individuels (comment appartenir à un groupe, comment avancer les intérêts de l'individu par le recours à ses ressources sociales, à son « réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées

1 > Cet article est tiré de É. Laurent, *Économie de la confiance*, La Découverte, 2012.

d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance » selon la formule de Bourdieu, 1980), s'est faite jour la question de l'efficacité collective et de la cohésion sociale (comment faciliter le fonctionnement des sociétés, des démocraties et des économies en accroissant le degré de confiance entre leurs membres).

C'est dans le cadre de cette ambition macrosociale, d'ailleurs porteuse de confusions méthodologiques (cf. infra), que se développent aujourd'hui les travaux sur le rôle de la confiance dans les économies contemporaines. L'importance économique et sociale de la confiance interpersonnelle a été soulignée pour la première fois parmi les économistes par Kenneth Arrow (1974), pour qui la confiance est une « institution invisible » parmi d'autres « principes d'éthique et de moralité » qui ne transitent pas par le système de prix (et ne peuvent donc être achetés), font difficilement l'objet d'une contractualisation et dont la portée économique et politique est pourtant considérable. Arrow écrit ainsi : « Il a été observé que parmi les facteurs caractérisant les sociétés en retard de développement économique figure le manque de confiance. [Celui-ci] rend difficiles, voire impossibles, les entreprises de toutes natures, et pas seulement gouvernementales, non seulement parce que A est susceptible de trahir B mais parce que même si A veut faire confiance à B, il sait qu'il est très peu probable que B lui rende cette confiance. » « Il est clair », poursuit Arrow « que cette absence de conscience sociale représente une perte économique très concrète, de même qu'elle constitue une perte pour le fonctionnement du système politique ». Comment envisager cette perte économique ? Comment à l'inverse se figurer et quantifier les bénéfices de la confiance ?

Cet article passe en revue certaines contributions marquantes dans la période contemporaine qui ont voulu éclairer le rôle de la confiance

dans l'économie, en partant des fondements microéconomiques pour aller vers le niveau macroéconomique, et des performances de court terme jusqu'à la question de la soutenabilité environnementale. Il s'efforce, chemin faisant, de souligner les enjeux méthodologiques, théoriques comme empiriques que soulèvent ces travaux.

Les fondements microéconomiques du rôle de la confiance dans l'économie

Lorenz (1999) rappelle que la théorie économique standard a historiquement consacré très peu d'énergie à la compréhension des liens sociaux tels que la confiance, du fait de la prévalence de l'hypothèse de rationalité parfaite qui est censée permettre aux agents économiques de négocier des contrats complets (couvrant toutes les contingences possibles et imaginables) sans coût. Les contrats incomplets qui supposent un aléa moral d'un côté ou de l'autre des parties à l'échange, font quant à eux l'objet de trois courants de travaux : l'analyse en termes de droits de propriété, de contrats implicites et de coûts de transaction.

L'originalité de l'approche de Lorenz consiste à penser ces contrats incomplets comme des instruments de construction des relations de confiance par des agents dotés d'une rationalité limitée : après s'être engagé dans une transaction économique de manière restreinte, les partenaires augmentent leur engagement économique et donc leur exposition au risque d'être trahis, « pas à pas », à mesure qu'ils reçoivent de leurs coéchangistes des signaux rassurants. Cette confiance contractuelle a pour théâtre privilégié la vie des organisations, et notamment des entreprises, à la fois en interne et dans le réseau de leurs interdépen-

dances (les travaux sur la confiance organisationnelle remontent à l'ouvrage d'Argyris en 1964).

La confiance se manifeste ainsi entre organisations (entre entreprises de différentes natures, par exemple entre une usine de production automobile et un de ses fournisseurs d'accessoires). Ce lien entre nature de la confiance interorganisationnelle et contexte institutionnel (et notamment juridique), qui a été par exemple mis en lumière par Zucker (1986), fait écho à l'idée d'encastrement social des relations de confiance².

Mais un courant important de la littérature sur la confiance organisationnelle se préoccupe aussi de la question de la confiance intra-organisation et donc du rapport entre gouvernance d'entreprise et confiance. Bradach et Eccles (1989) font par exemple remarquer que les mécanismes de prix, d'autorité et de confiance ne sont pas mutuellement exclusifs et peuvent se combiner dans les relations entre entreprises et au sein de l'entreprise. En particulier, si la combinaison « prix-autorité » prend toute son importance dans les relations au sein de l'entreprise, la combinaison « prix-confiance » est souvent mobilisée pour mieux contrôler les transactions entre entreprises.

Mayer, Davis et Schoorman (1995) s'attachent, quant à eux, à préciser les ressorts de la confiance entre dépositaire de la confiance (*trustee*) et mandant de la confiance (*trustor*) au sein d'une organisation (par exemple dans le cadre d'un contrat de travail). C'est la perception par le mandant des

2 > La relation de confiance interpersonnelle recèle en effet au moins trois dimensions sociales : le comportement individuel peut être non rationnel et motivé par des considérations morales ou culturelles qui vont bien au-delà du seul calcul économique et de l'intérêt personnel étroit ; ensuite, le calcul interpersonnel de confiance est enserré dans un réseau de relations sociales qui l'influencent voire le déterminent ; enfin le calcul interpersonnel qui préside à la relation de confiance peut avoir une répercussion pour la société dans son ensemble et acquiert par là une valeur sociale.

qualités du mandataire qui va former la fiabilité et donc la confiance. Ces qualités sont la compétence (la perception que le mandataire possède les talents requis pour la tâche qui lui est confiée), la bienveillance (la perception qu'a le mandant que le mandataire se soucie de lui) et enfin l'intégrité (la perception que le mandataire se conforme à un ensemble de principes que le mandant considère comme acceptables). Le résultat de la confiance, si elle parvient à s'établir sur la base de ces mécanismes, sera une prise de risque initiale de la part du mandant. Si celle-ci s'avère payante, un risque plus grand sera pris et ainsi de suite.

La confiance est en somme présentée dans cette littérature organisationnelle comme un mécanisme susceptible de rendre plus réaliste l'approche microéconomique par les coûts de transaction (telle qu'elle a été notamment développée par Coase [1937] et Williamson [1985]). Même si les relations de confiance ne sont pas explicitement abordées dans la théorie de l'entreprise de Coase, on peut rapprocher celle-ci des travaux de Luhmann : l'entreprise permettrait de sécuriser des relations qui ne feraient plus l'objet d'un calcul de confiance mais relèveraient, une fois internalisées, d'une habitude de confiance et réduirait donc les coûts de transaction identifiés ici à des coûts de calcul de la confiance. Les relations de travail au sein de l'entreprise, à commencer par le contrat de travail entre employeur et employé, relèveraient de cette réduction d'incertitude économique. Comme le souligne Thuderoz (1999) : « La confiance et la loyauté viennent ainsi résoudre, en partie, la classique incomplétude du contrat salarial. » La confiance par contractualisation entre organisations et au sein de celles-ci est donc un chantier permanent.

Le passage problématique au niveau macro : confiance et performances économiques

Dès le début des années 1970, Akerlof (1970), précurseur de l'économie de l'information imparfaite et notamment de l'analyse économique en situation d'asymétrie d'information, remarquait que les garanties informelles non écrites, dont la confiance fait partie, sont des « préconditions de l'échange et de la production ». Sans confiance, l'échange économique est comme entravé, sinon empêché. Cette théorie négative des coûts de la non-confiance a laissé la place dans la période récente à une approche positive des gains de la confiance, et plus précisément du rôle de celle-ci dans les performances économiques respectives des nations. Du négatif au positif, on passe également du micro au macro.

C'est ainsi que Francis Fukuyama (1995) a cherché à expliquer les performances macroéconomiques de certains pays par leur niveau de confiance social. Pour Fukuyama, la confiance est un « trait culturel » national (il parle à son sujet de « sociabilité spontanée ») quantifiable et forcément bienfaisant. Alors que son étude ne comporte aucun élément empirique robuste, son ton est hyperbolique : « Une des leçons les plus importantes que nous puissions retenir de l'examen de la vie économique est que le bien-être d'une nation, de même que sa capacité à être compétitive, tient à un seul trait culturel général : le niveau de confiance inhérent à la société. » (Sur les doutes que l'on peut légitimement nourrir à l'endroit de l'analyse de Fukuyama, on renvoie à Ponthieux, 2006.)

Knack et Keefer (1997) et La Porta *et al.* (1997), parviennent à établir empiriquement ce lien supposé par Fukuyama entre performances

économiques et niveau de confiance en montrant que les pays où la « coopération horizontale » (au sein d'associations et de réseaux divers) prévaut font mieux économiquement que les pays marqués par des structures verticales du type religieux ou autoritaire parce que la confiance sociale y est plus élevée. D'autres études ont depuis confirmé cette association, tandis que certains travaux l'ont infirmé comme l'étude menée par Helliwell (1996) par exemple.

Bjørnskov (2006) passe en revue les études existantes sur ce thème et conclut qu'une « littérature substantielle indique que la confiance sociale est associée avec un ensemble de résultats macroéconomiques » positifs, et notamment le taux de la croissance économique et le niveau de revenu mesuré par le PIB par habitant. L'étude de Zak et Knack (2001), par exemple, portant sur 41 pays, suggère une augmentation moyenne de croissance du PIB de un point pour chaque augmentation de 15 points de la confiance généralisée sur la période 1970-1992. Dans la même veine, Zak (2003) affirme l'existence d'un lien empirique solide entre confiance généralisée et revenu par habitant.

Ces études, qui ont le mérite de vouloir pousser à son terme l'approche utilitaire et quantitative de la confiance, soulèvent bien entendu des questions standards de méthodologie économétrique (corrélations inverses, variables omises, corrélations spécieuses, etc.) qui font l'objet d'un débat intense entre chercheurs. Mais leur problème commun plus profond est la haute incertitude qui entoure leur qualité scientifique compte tenu de la mesure de la confiance qu'elles utilisent.

Pour Fukuyama, la confiance est un « trait culturel » national quantifiable et forcément bienfaisant

Remise en cause de la pertinence de la confiance généralisée

À l'aide des résultats de la European Social Survey, qui pose la même question de confiance généralisée mais en autorisant une échelle plus large dans les réponses (« D'une manière générale, sur une échelle de 0 à 10, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou que l'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ? 0 signifie que l'on n'est jamais assez prudent, 10 signifie que l'on peut faire confiance aux gens, et les notes intermédiaires permettent de nuancer votre jugement. »), Hooghe et Reeskens montrent que celle-ci n'a pas le même sens dans les différents pays où elle est posée, ce qui prive à peu près complètement de pertinence les comparaisons internationales sur lesquelles reposent pourtant des théories en apparence très élaborées qui visent à donner un sens profond aux écarts de niveau de confiance généralisée entre nations. Miller et Mitamura (2003) montrent en outre que la validité interne de cette question est sujette à caution : la question contient en fait deux notions différentes qui ne sont pas opposées, la confiance et la prudence. Les enquêtés ordonnent donc leurs réponses selon deux échelles distinctes et non pas en positif ou négatif sur la même échelle (confiance ou absence de confiance). À l'aide d'expériences, ces chercheurs montrent que lorsque le terme « prudence » est omis, les réponses diffèrent substantiellement (le niveau de confiance des Américains devient supérieur à celui des Japonais alors qu'il est de 7 points inférieurs dans la World Value Surveys de 1997). En d'autres termes, cette question de confiance généralisée souffre d'un défaut de validité ou de cohérence interne, ce qui rend les comparaisons internationales établies à partir de ses résultats d'autant moins fiables. Enfin, de nombreux chercheurs s'interrogent sur le sens de l'expression « la plupart des gens » : comment les enquêtés interprètent-ils ce groupe, où commence-t-il et où s'arrête-t-il ? Quel cercle ou périmètre de confiance permet-il de saisir ? Si, comme cela a été démontré empiriquement (voir par exemple Delhey *et al.* 2011), ces limites sont variables d'un pays à l'autre, alors la portée de ces résultats est décidément très incertaine.

Ces travaux reposent en effet presque tous sur des indicateurs de « confiance généralisée » du fait de la facilité d'usage des données qui s'y rapportent. Cette « vraie-fausse » confiance contient une part de vérité, car elle repose sur une interrogation, qui figure sous une forme ou une autre dans nombre d'enquêtes nationales ou internationales et qui a effectivement trait aux relations de confiance : « D'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ? » Mais, pour conserver un sens, la notion de confiance doit être limitée à une personne (on fait confiance *intuitu personae*), un groupe ou une institution et à un contexte donné (A fait confiance à B sur la question C). Considérée avec sévérité, cette confiance généralisée apparaît donc comme une contradiction dans les termes : c'est une

confiance impersonnelle. L'intuition n'est pourtant pas mauvaise : il existe bien plusieurs cercles de confiance. On peut en concevoir au moins deux : un cercle étroit réduit à la famille et aux proches et un cercle plus large qui inclut tous les autres membres de la société que l'on ne connaît pas personnellement et avec lesquels pourtant on interagit au quotidien.

Mais cette « confiance généralisée », telle qu'elle est mesurée, paraît enserrée dans un réseau de contradictions difficilement surmontables. Elle se donne pour impersonnelle (« la plupart des gens », les « autres »), mais elle concerne en pratique des personnes situées, tant du côté des répondants aux enquêtes que de ceux dont ils évaluent la fiabilité. Elle se veut spontanée, mais la notion de confiance repose sur l'expérience : comment faire spontanément confiance, confiance par principe, à quelqu'un que l'on ne connaît pas du tout et sur le compte duquel on

ne peut disposer d'aucune information précise puisque cette personne est abstraite (c'est le problème déjà évoqué de l'inutilité de la confiance en situation d'incertitude) ? De plus, la confiance généralisée suppose une fiabilité générale des individus et donc ce que Granovetter (1985) appelle la « moralité généralisée », dont il paraît raisonnable de penser qu'elle n'est pas de ce monde. Si c'est au nom de l'expérience de la fiabilité acquise avec d'autres qui se sont révélés dignes de sa confiance que celle-ci est accordée par une personne, il ne peut logiquement s'agir de l'humanité tout entière dans tous les contextes possibles et imaginables. Cette confiance, qui se veut « généralisée », sera donc, dans les faits, nécessairement particulière. Comme le font remarquer Hooghe et Reeskens (2007), « quand on regarde de près cette question, presque tous les mots en sont problématiques » (encadré).

Comme l'indicateur de confiance généralisée est entaché d'incertitude, les résultats des travaux qui en font usage, souvent sans signaler ses limites, sont nécessairement eux-mêmes sujets à caution.

Sur ce point, Beugelsdijk (2006) met en garde contre la confusion analytique qu'implique le passage du niveau micro au niveau macro. L'auteur note le décalage entre l'argument théorique dérivé des études micro-économiques et les tests empiriques réalisés à partir de l'association statistique entre données de confiance généralisée et performances macro-économiques. Il est très douteux selon lui que les données de confiance généralisée parviennent à saisir l'effet de réduction des coûts de transaction postulé au niveau des organisations et de la gouvernance des entreprises. Et l'auteur de conclure que si les données de confiance généralisée saisissent un sentiment de confiance, il s'agit plutôt de la confiance envers les institutions.

Confiance interpersonnelle et confiance institutionnelle dans le développement économique

Le pari de la confiance dans l'inconnu, dont le risque peut être atténué par le développement d'institutions communes, apparaît comme une nécessité à mesure que se développent des sociétés humaines de plus en plus complexes et anonymes. Banfield (1958) fut l'un des premiers à souligner, à l'inverse, les coûts économiques et sociaux qui résultent de l'incapacité, en l'espèce des habitants d'un village du Sud de l'Italie, d'agir pour le bien commun au-delà du noyau familial (trait culturel qualifié par Banfield de « familialisme amoral »). L'inaptitude à accorder une confiance nécessaire à la coopération en dehors des liens du sang ou de la communauté immédiate serait donc un handicap social et économique au sein des sociétés humaines.

Alain Peyrefitte (1995) convertit ce constat de coûts économiques de la défiance (ou plutôt de coûts économiques de la non-confiance) en postulat de gains économiques tirés de la confiance. C'est, selon lui, le facteur « mental » qui explique les « miracles économiques » dont l'histoire abonde. Ce faisant, il reprend l'intuition exprimée par exemple par Jean-Marcel Jeanneney, à la suite de Max Weber, dans *Forces et faiblesses de l'économie française* (1956) – publié trente ans avant les travaux contemporains sur l'économie de la connaissance, de la culture et de la confiance – de l'importance pour la croissance d'une nation des « structures mentales » (formation professionnelle, culture et recherche scientifique, esprit public), au-delà du capital physique ou même naturel. « Les qualités des hommes importent plus encore que les richesses naturelles à la prospérité d'un pays », écrivait si justement Jeanneney.

Si les travaux contemporains reconnaissent le principe de l'importance du capital social, composante du « capital intangible », pour le développement économique, peu parviennent à isoler au sein de cet ensemble un peu nébuleux la confiance interpersonnelle comme élément décisif pour le développement à long terme d'une économie.

Il existe en revanche une abondante littérature sur le rôle des institutions et de la gouvernance dans le développement des nations, littérature dans laquelle la confiance institutionnelle intervient. Le projet « Worldwide Governance Indicators (WGI) » de la Banque mondiale, qui couvre la période 1996-2010 (voir Kaufmann *et al.*, 2010) a développé six indicateurs principaux de gouvernance qui laissent une grande place à la confiance dans les institutions. L'indicateur « efficacité du gouvernement » s'efforce par exemple, au moyen d'enquêtes auprès des citoyens des différents pays, de saisir leur perception de la qualité des services publics. L'indicateur « État de droit », qui ressort souvent dans les études empiriques comme le plus essentiel au développement économique, prend notamment la mesure du sentiment de confiance des citoyens dans le respect du droit des contrats, des droits de propriété, des forces de l'ordre et du système judiciaire. C'est aussi sous l'angle de la confiance institutionnelle que les travaux de la Banque mondiale sur la corruption mettent en valeur la confiance.

Notons toutefois que même l'idée pourtant intuitive de l'importance de la confiance dans les institutions pour le développement est loin d'être admise : les récentes publications du Programme des Nations unies pour le développement (2010) et de la Commission sur la croissance et le développement (2010) mentionnent à peine la question de la confiance institutionnelle comme facteur de développement économique et humain.

Au plan théorique, c'est l'idée d'un chassé-croisé entre confiance institutionnelle et confiance interpersonnelle qui se fait jour. Cette dernière joue en effet un rôle ambigu dans le développement économique et politique des sociétés : elle est réputée essentielle au développement, mais un des signes de celui-ci consiste dans le passage de relations interpersonnelles à des relations de confiance institutionnelle, réglées par l'État de droit (« le problème de la confiance [interpersonnelle] », note Dasgupta qui tente de mettre au jour les facteurs fondamentaux du développement des nations, « est résolu

par la construction d'une confiance [dans les institutions] », Dasgupta, 2007). Dans la même veine, Alherup *et al.* (2009) montrent que l'influence de la confiance interpersonnelle est d'autant moins grande pour le développement que la confiance institutionnelle est élevée.

Cette importance économique équivoque de la confiance, entre confiance dans les personnes et confiance dans les institutions, se décline dans divers champs, et notamment dans les travaux qui tentent de relier accumulation du capital social et préservation du capital naturel.

L'influence
de la confiance
interpersonnelle
est d'autant moins
grande pour le
développement
que la confiance
institutionnelle
est élevée

Capital social et capital naturel : confiance et gouvernance environnementale

Il existe une relation fondamentale mais souvent négligée entre capital naturel et capital social, entre préservation des ressources naturelles et relations de confiance,

qui fut rappelée en conclusion de sa conférence de réception du prix Nobel d'économie par Elinor Ostrom en décembre 2009. Prenant appui sur la vaste littérature théorique et empirique à laquelle elle a abondamment contribué, elle souligna alors l'importance pour la gouvernance environnementale de ce « mot de cinq lettres » (*trust*).

Elinor Ostrom fut une des premières à militer pour que le capital social (dont les relations de confiance constituent à ses yeux la pièce maîtresse) soit « pris

C'est dans l'articulation entre les différents niveaux sociaux et de gouvernance que réside la complexité de la gouvernance environnementale

aux sérieux et non pas considéré comme une mode passagère » (Ostrom, 2000). Elle s'est aussi efforcée de cerner la spécificité du capital social par rapport au capital physique : « Les similitudes entre les diverses formes

de capital social conduisent à des différences clés entre le capital social et le capital physique. » Elle en repère quatre principales : « le capital social ne s'use pas quand on l'utilise mais plutôt quand on ne s'en sert pas ; il est malaisé de le voir et de le mesurer ; il est difficile de construire du capital social au moyen d'une intervention extérieure ; les institutions nationales et locales ont une influence décisive sur le type de capital auquel les individus ont accès pour poursuivre leur coopération de long terme. »

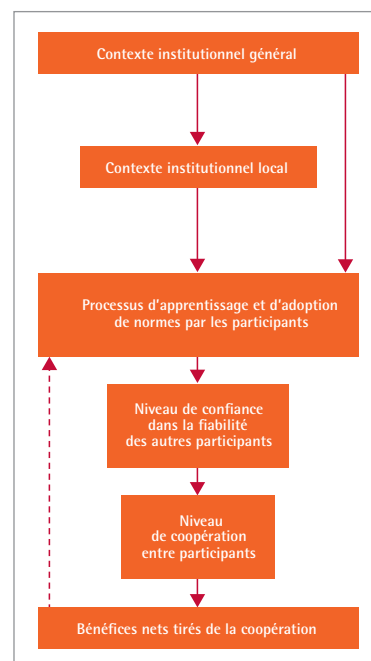
Dans ce cadre conceptuel, ses travaux empiriques conduisent à constater qu'« à des ressources [naturelles] en bon état », correspondent « des utilisateurs dont les intérêts sont de long terme et qui investissent dans la construction et la supervision de relations de confiance » (Ostrom, 2009), cette thématique se trouvant déjà au cœur de son ouvrage majeur, *Gouvernance des biens communs* (1990).

Dans un article récent (Brondizio et al., 2009), elle revient avec ses coauteurs sur l'importance pratique de la confiance placée par les individus dans les principes de gouvernance environnementale locale, elle-même encadrée dans des réseaux sociaux qui la dépassent et l'influencent. C'est dans l'articulation entre ces différents niveaux sociaux et de gouvernance que réside la complexité de la gouvernance environnementale (cette complexité pouvant être appréhendée selon une « approche polycentrique » [Ostrom, 2011] qui tente de saisir les conséquences de cette superposition institutionnelle, figure ci-dessous).

Elle note ainsi avec ses coauteurs : « Quand les humains font face à des dilemmes sociaux ou des situations d'action collective tels que ceux qu'induit la régulation des écosystèmes [...], les participants doivent trouver des façons de créer des attentes qui se renforcent mutuellement et qui engendrent de la confiance, ils pourront alors vaincre les tentations perverses auxquels ils font face à court terme. Ces accords peuvent être fondés sur l'apprentissage mutuel de la

meilleure façon de travailler ensemble [...] ou sur l'évolution d'un ensemble de normes et/ou la construction d'un ensemble de règles permettant que l'action collective perdure, les engagements étant respectés et des sanctions imposées en cas de non-exécution. » C'est dans la confiance qu'accordent les participants qui exploitent ensemble une ressource naturelle aux institutions communes qu'ils ont eux-mêmes créées et dont ils assurent le respect et la pérennité, mais dont l'intégrité est garantie par une autorité publique extérieure qui pour autant ne se substitue pas aux institutions locales, que réside le ressort d'une gouvernance environnementale efficace. Cette analyse est prolongée par exemple par Folke (2006), pour qui les relations de confiance sont indispensables pour permettre aux systèmes socio-écologiques de s'adapter aux nouvelles conditions environnementales (sur le rapport entre confiance et transition énergétique, voir Rayner, 2010).

Partha Dasgupta revient lui aussi dans plusieurs textes sur l'importance de la confiance institutionnelle dans la gestion des ressources exploitées en commun (ou *common property resources*), dont on ne peut pas facilement exclure les usagers mais qui sont rivales et ne se confondent donc pas avec les ressources en accès libre (*open access*). L'important dans ces systèmes de gouvernance environnementale est bien la valeur accordée par les participants aux bénéfices futurs tirés de la coopération sociale, qui permet que les individus adoptent un faible taux d'actualisation qui, du coup, confère de la valeur à la préservation de la ressource gérée en commun (voir par exemple Dasgupta, 2005). Les mécanismes de confiance et de défiance se trouvent aussi au cœur de la formation des coalitions dans les négociations internationales sur les biens publics globaux environnementaux, à commencer par le climat (voir sur ce point Finus, 2008).



Gouvernance environnementale locale et relations de confiance selon Elinor Ostrom. Source : Ostrom, 2011.

Prudence avec la confiance

La confiance apparaît trompeusement à trop de chercheurs pressés comme un saint graal des sciences sociales. Or, elle n'est ni bonne en soi,

ni bonne à tout faire. La confiance ne permet ni de tout comprendre, ni de tout régler dans les sociétés humaines, dont elle n'est pas l'*ultima ratio* cachée ou le code secret. La confiance n'a qu'une utilité conditionnelle à la compréhension des

sociétés et des économies : elle suppose des définitions précises, des cadres théoriques clairs et des méthodes empiriques rigoureuses. C'est à la condition d'une véritable déontologie de la confiance que celle-ci peut se révéler fiable. ●



Retrouvez

cet article sur le site
d'Économie et Management
[www.cndp.fr/
revueEcoManagement](http://www.cndp.fr/revueEcoManagement)

> bibliographie

- AKERLOF G. A., « The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, 1970, p. 488-500.
- ARGYRIS C., *Integrating the Individual and the Organization*, Wiley, 1964.
- ARROW K. J., *The Limits of Organization*, W. W Norton & Company, 1974.
- BANFIELD E. C., *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, 1958.
- BARNEY J. B. ET HANSEN M. H., « Trustworthiness as a Source of Comparative Advantage », *Strategic Management Journal*, n° 15, 1994, p. 175-190.
- BEUGELSDIJK S., « A Note on the Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth », *Cambridge Journal of Economics*, n° 30, 2006, p. 371-87.
- BJØRNSKOV C., « The Determinants of Trust », document de travail, 2006, p. 6-86. Contribution au projet « Markets, Morality, Trust and Growth » au Ratio Institute de Stockholm.
- BJØRNSKOV C., « Determinants of Generalized Trust: a Cross-Country. Comparison », *Public Choice*, n° 130, 2007, p. 1-21.
- BOURDIEU P., « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, 1980, p. 2-3.
- BOURDIEU P., « The Forms of Capital », in J. G. Richardson (eds), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, 1986, p. 241-258.
- BRADACH J. L. ET ECCLES R. E., « Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms », *Annual Review of Sociology*, vol. 15, 1989, p. 97-118.
- BRONZIO E. S., OSTROM E. ET YOUNG O. R., « Connectivity and the Governance of Multilevel Social-Ecological Systems: The Role of Social Capital », *Annual Review of Environmental Resources*, n° 34, 2009, p. 253-278.
- COASE R. H., « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, 1937, p. 386-405.
- COLEMAN J., « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, n° 94, 1988, p. 95-120.
- COLEMAN J., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, 1990.
- COMMISSION SUR LA CROISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT, *Rapport sur la croissance : stratégies à l'appui d'une croissance durable et d'un développement solidaire*, Éditions Eska, 2010.
- DASGUPTA P., « Common Property Resources: Economic Analytics », *Economic and Political Weekly*, n° 40, 2005, p. 1610-1622. Reproduit in R. Ghate, N. Jodha et P. Mukhopadhyay (eds), *Promise, Trust and Evolution: Managing the Commons of South Asia*, Oxford University Press, 2008.
- DASGUPTA P., *Economics: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, 2007.
- DELHEY J., NEWTON K. ET WELZEL C., « How General Is Trust in "Most People"? Solving the Radius of Trust Problem », *American Sociological Review*, 2011.
- FINUS M., « Game Theoretic Research on the Design of International Environmental Agreements: Insights, Critical Remarks and Future Challenges », *International Review of Environmental and Resource Economics*, 2008, p. 29-67.
- FOLKE C., « Resilience – The Emergence of a Perspective for Social-Ecological Systems Analysis », *Global Environmental Change*, n° 16, 2006, p. 253-267.
- FUKUYAMA F., *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, 1995.
- GRANOVETTER M., « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *The American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, 1985, p. 481-510.

> bibliographie (suite)

- HELLIWELL J. F., « *Economic Growth and Social Capital in Asia* », document de travail, National Bureau of Economic Research, Cambridge, n° 5470, 1996.
- HOOGHE M. ET REESKENS T., « *Cross Cultural Measurement Equivalence of Generalized Trust. Evidence from the European Social Survey (2002 and 2004)* », *Social Indicators Research*, n° 81, 2007.
- JEANNENEY J.-M., *Forces et faiblesses de l'économie française : 1945-1956*, Armand Colin, 1956.
- KAUFMANN D., KRAAY A. ET MASTRUZZI M., « *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues* », document de travail, World Bank Policy Research, Washington, n° 5430, 2010.
- KNACK S. ET KEEFER P., « *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation* », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, 1997, p. 1251-1288.
- KNACK S. ET ZACK P. J., « *Trust and Growth* », *Economic Journal*, vol. 111, n° 470, 2001, p. 295-321.
- LA PORTA R. *et al.*, « *Trust in Large Organizations* », *The American Economic Review*, vol. 87, n° 2, actes du 104^e congrès annuel de l'American Economic Association, 1997, p. 333-338.
- LORENZ E., « *Trust, Contract and Economic Cooperation* », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, n° 3, 1999.
- MAYER R. C., DAVIS J. H. ET SCHOORMAN F. D., « *An Integrative Model of Organizational Trust* », *Academy of Management Review*, n° 20, 1995, p. 709-734.
- MILLER A. S. ET MITAMURA T., « *Are Surveys on Trust Trustworthy?* », *Social Psychology Quarterly*, 2003, p. 62-70.
- OSTROM E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Actions*, Cambridge University Press, 1990. Traduction française : *Gouvernance des biens communs*, De Boeck, 2010.
- OSTROM E., « *Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept* », in *Social capital: A Multifaceted Perspective*, 2000, p. 172-214.
- OSTROM E., « *Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems* », *Nobel Prize Lecture*, 2009.
- OSTROM E., « Par-delà les marchés et les États : la gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes, conférence Nobel » (trad. É. Laurent), in É. Laurent (dir.), « Économie du développement soutenable », *Revue de l'OFCE – Débats et Politiques*, n° 120, 2011.
- PEYREFITTE A., *La Société de confiance*, Odile Jacob, 1995.
- PONTHIEUX S., *Le Capital social*, La Découverte, 2006.
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT, *La Vraie Richesse des nations : les chemins du développement humain*, rapport sur le développement humain, 2010.
- PUTNAM R. D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, 1993.
- PUTNAM R. D., *Bowling Alone – The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, 2000.
- RAYNER S., « *Trust and the Transformation of Energy Systems* », *Energy Policy*, n° 38, 2010, p. 2617-2623.
- THUDEROZ C., « Introduction générale », in C. Thuderoz, V. Mangematin et D. Harrison (dir.), *La Confiance : approches économiques et sociologiques*, Gaëtan Morin Éditeur, 1999.
- WILLIAMSON O. E., *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, 1985.
- ZACK P. J., « *Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development* », *Supreme Court Economic Review*, vol. 10, 2003, p. 91-107.
- ZUCKER L. G., « *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, (1840-1920)* », in B. M. Staw et L. L. Cummings (eds), *Research in Organizational Behavior*, vol. 8, JAI Press, 1986, p. 53-111.