

Peut-on se fier à la confiance ? *

Éloi Laurent

OFCE, Centre de recherche
en économie de Sciences Po

Cet article propose une revue de la littérature d'une partie de la recherche contemporaine sur le thème de la confiance, en tentant de circonscrire cette notion fuyante, notamment les rapports qu'elle entretient avec la théorie économique. Après avoir tenté d'éclairer le lien entre confiance interpersonnelle et intérêts personnels, il commence par passer en revue différentes conceptions de la confiance – limitée, généralisée, confiance dans les institutions – pour s'attarder sur la notion de confiance généralisée. La typologie des approches actuelles de ce concept et les différentes évaluations disponibles pour mesurer son niveau dans les sociétés contemporaines sont présentées et discutées. L'article se clôt par une étude critique de l'ouvrage de Y. Algan et P. Cahuc, La société de défiance (2007), qui tente d'appliquer au cas français une analyse économique de la confiance généralisée.

* Ce titre s'inspire de celui de Diego Gambetta, « Can we trust trust? » in Diego Gambetta, *Trust – Making and Breaking Social Capital*, 1988, Oxford University Press.
eloi.laurent@ofce.sciences-po.fr

Mots clés : Confiance. Confiance généralisée. Enquêtes de valeurs. Société française, *Société de défiance*.

The same shy, murderous ape that had avoided strangers throughout its evolutionary history was now living, working, and moving among complete strangers in their millions.

Paul Seabright,
The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life,
2004.

1. Quand disparaît l'insaisissable

La crise globale, financière et économique, déclenchée au printemps 2007 a placé au centre du débat public mondial le thème de la confiance : confiance dans les relations interbancaires, confiance des ménages et des entreprises dans l'avenir, confiance des marchés dans la signature de la puissance publique. De cette profusion verbale émerge deux problématiques qui guideront cet article : l'importance, qui paraît considérable, de la confiance dans les « démocraties de marché »¹ se manifeste par la disparition de celle-ci ; il semble en outre assez difficile de savoir ce que recouvre exactement cette notion, dont l'usage plastique paraît masquer une grande confusion. La confiance se signale par son absence et demeurerait insaisissable quand elle existe. L'importance accordée par une recherche de plus en plus volumineuse à la notion de confiance est d'ailleurs inversement proportionnelle à la précision, en moyenne, des conceptions théoriques et des instruments empiriques mobilisés.

Comme le note Hardin (2006), c'est parce que l'on craint son déclin que les sciences sociales s'intéressent à la notion de confiance dans les sociétés modernes. On trouvera, comme toujours, des précurseurs lointains (à commencer par Georg Simmel), mais il paraît raisonnable de faire remonter l'actualité scientifique de cette préoccupation à une quinzaine d'années, et à la publication d'un livre et d'un article de Robert Putnam (1993, 1995) et d'un ouvrage de Francis Fukuyama (1995).

Dans le volume qu'il a dirigé en 1993, Putnam se propose avec d'autres de relier les vertus civiques à la qualité des institutions politiques dans l'Italie moderne, ce qui le conduit à distinguer des « régions civiques » et « inciviques » qui se caractérisent par des institutions de qualité variable. Il s'efforce également de montrer qu'une partie importante des écarts de développement entre régions italiennes s'explique par un « capital social » plus ou moins important, lui-même hérité de la culture et de l'histoire. La qualité des politiques publiques, mais aussi le bon fonctionnement des marchés, viendraient de la capacité à la coopération sociale, elle-même assise sur le capital social des populations.

Dans son article de 1995, il applique son raisonnement aux États-Unis et affirme que « la qualité de la vie publique et la performance des institutions sociales (...) sont influencées de manière déterminante par les normes et les réseaux d'engagement civique ». Sa thèse, à partir de l'étude du dépeuplement des ligues de bowling américaines, est celle d'un déclin progressif mais continu du capital social aux États-Unis (capital social qu'il définit comme « les traits de la vie sociale – réseaux, normes et confiance – qui facilitent la

1. L'expression est de Jean-Paul Fitoussi (2004).

coopération et la coordination pour un bénéfice mutuel », ou, plus précisément par la suite, comme « les réseaux qui relient entre eux les membres d'une société et les normes de réciprocité et de confiance qui en découlent », Putnam, 2007). Le déclin du capital social entraînerait dans sa chute la participation démocratique, et donc, finalement, la qualité de la vie publique. « Construire du capital social n'est pas chose aisée, mais c'est la clé pour faire fonctionner la démocratie » affirme Putnam dans son article de 1993.

Il importe donc d'emblée de procéder à une distinction entre la confiance et le capital social², même si ces deux notions sont souvent mélangées. Les indicateurs de capital social mêlent les indicateurs de confiance (sur lesquels on reviendra en détail plus loin) et ceux de l'intensité et de la richesse de la vie sociale et civique. Ainsi, parmi les indicateurs de capital social recensés par Putnam (2007), on trouve la confiance dans le gouvernement local, la confiance dans les responsables politiques locaux et dans la presse locale, la croyance des individus dans leur capacité à influencer sur le cours des choses, la participation aux scrutins politiques, la croyance dans la capacité à agir collectivement pour le bien commun, l'engagement dans les activités de la communauté, la participation financière aux œuvres de charité, le nombre d'amis et de confidents par individu, etc.. À titre d'exemple, la distinction entre capital social et confiance s'avère utile si les réseaux sociaux sont denses, mais paralysés par l'absence de confiance.

Dans son ouvrage de 1995, Fukuyama franchit un pas vers la théorie économique en reliant la notion de confiance à celle de performance macroéconomique : la confiance entre les individus est à ses yeux le facteur essentiel du dynamisme économique d'une nation. La différence avec l'approche de Putnam est double : Fukuyama resserre le propos sur la confiance et porte surtout le regard sur les performances économiques. Mais le ton de Fukuyama n'est pas moins hyperbolique que celui de Putnam : « 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 ». Emphase qui rappelle le jugement de Simmel selon lequel la confiance « est à l'évidence l'une des forces de synthèse les plus importantes au sein de la société ». Pour Fukuyama, la confiance est un trait culturel national (il parle à son sujet de « sociabilité spontanée ») quantifiable³ et bienfaisant.

La confiance serait donc nécessaire à la vitalité démocratique et au dynamisme économique des sociétés modernes : une confiance abondante promet l'équité et la croissance, une confiance défaillante condamne à l'injustice et au sous-développement.

La notion de confiance soulève immédiatement le problème de sa définition : est-ce un trait anthropologique, comme semble le penser Fukuyama, voire une disposition générale de la nature humaine plus ou moins développée selon les cultures nationales ? Est-ce le produit de la constitution par les individus de réseaux sociaux, comme le dit Putnam ? Est-ce un phénomène micro-social ou macro-social ? Est-ce un sentiment, une qualité, une vertu ? Une relation, un choix, une attente ?

C'est chez les auteurs du projet de la Russell Sage Foundation consacré à la notion de confiance, entamé en 1995 et clos en 2005 et que la rigueur dans l'approche théorique rapproche de la démarche de compréhension et de clarification entamée par Gambetta (1988), que l'on trouve les tentatives les plus convaincantes pour circonscrire et définir théoriquement la confiance. Selon ces auteurs, deux théories principales de la confiance

2. Pour une revue de la littérature sur le capital social, dont le titre emprunte lui aussi à Gambetta (1988), voir Sobel (2002).

3. Mais il n'en donne aucune mesure dans son étude.

s'opposent aujourd'hui : pour l'une, la confiance est le produit d'une relation interpersonnelle qui s'appuie sur un calcul stratégique reposant *in fine* sur l'intérêt individuel ; pour l'autre, la confiance est un acte de foi reposant sur une disposition culturelle qui incline à la bienveillance envers un autre anonyme. La confiance est intéressée dans un cas, désintéressée dans l'autre, « particulière » ou « généralisée ». Mais il faut remarquer d'emblée que l'une des deux définitions, celle de la confiance généralisée, pose problème, si, comme l'écrit Quéré (2005) : « on ne peut parler de confiance que là où il y a un engagement personnel en faveur de quelqu'un à qui l'on s'en remet du soin de quelque chose à quoi l'on tient, en lui concédant un pouvoir quasi-discrétionnaire, sans craindre qu'il n'exploite la vulnérabilité ainsi créée en sa faveur. »

Avant de discuter dans le détail de ces conceptions présentées ici de façon schématique et de leurs implications, il peut être intéressant de mieux comprendre de manière générale l'importance de la confiance pour les phénomènes et les relations économiques.

Une question se trouve en effet très directement adressée à la science économique : les relations économiques sont-elles de second ordre par rapport aux relations de confiance ? La confiance n'est-elle pas la condition préalable à toute forme de coopération sociale, dont l'échange économique fait partie ? La relation de confiance non seulement précéderait, mais déterminerait la possibilité de l'échange économique : après tout, la paralysie des marchés interbancaires, englués dans la défiance généralisée, n'a-t-elle pas entravé pendant de longues semaines toute action effective de la politique monétaire sur la sphère réelle de l'économie ?

2. Économie de la confiance : « main invisible » et « bras invisible »

Solow (1995) incarne bien la position de l'économiste à l'égard du concept de confiance : intrigué intellectuellement, mais pas convaincu scientifiquement. L'auteur doute ainsi à haute voix de la robustesse théorique de cette notion : la confiance ne serait-elle qu'une métaphore conceptuelle qui évoque sur un mode vague et prêtant à confusion des théories déjà constituées ? Mais l'hypothèse inverse mérite d'être considérée : et si au contraire les relations de confiance déterminaient les rapports économiques ?

Pour saisir ce point, on peut partir de l'échange décrit par Adam Smith dans la *Richesse des nations* : « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts ». La raillerie de Smith pour la « bienveillance » a pour pendant la consécration des « intérêts » et pourrait faire oublier la condition de cet échange : nous « attendons » qu'ils « apportent » « du soin » « à leurs intérêts ». Si le doute s'installe et que nous nous persuadons que le vendeur n'a pas de considération pour son propre intérêt, alors le fait qu'il le poursuive bel et bien dans la réalité ne pourra empêcher la suspension, voire l'abolition, de l'échange économique. Smith décrit donc une transaction économique qui repose sur la confiance interpersonnelle. Il y aurait alors, guidant en surplomb la « main invisible » agençant les intérêts privés, un « bras invisible » qui ne serait autre que la confiance dans la capacité et la volonté des parties à l'échange de veiller à leurs propres intérêts. Sans celle-ci, point d'échange. Et si cette confiance est trahie, c'est le système économique dans son ensemble qui peut dérailler : Alan Greenspan, le 23 octobre 2008, expliquait ainsi devant le Congrès américain que « ceux d'entre nous qui croyaient, comme moi, que les institutions financières avaient un intérêt propre à protéger la valeur des titres de leurs actionnaires sont dans un état de choc et d'incrédulité ».

Plus fondamentalement, le seul intérêt économique ne peut être le ressort d'une coopération sociale durable, qui doit pouvoir se projeter dans le temps. La plupart des transactions dans une économie de marché se passe en fait hors du marché, c'est-à-dire hors du système de prix, et la confiance interpersonnelle est une des « institutions invisibles » (selon l'expression de Arrow, 1974) qui permet en sous-jacence l'échange. Akerlof (1970) rappelle également que des garanties informelles non-écrites sont des « pré-conditions de l'échange et de la production ».

La nécessité d'une relation durable entre individus, qui outrepasserait l'intérêt, déjà identifiée par Smith dans la *Théorie des sentiments moraux*, est bien expliquée par Durkheim (1893) dans le passage suivant :

Car si l'intérêt rapproche les hommes, ce n'est jamais que pour quelques instants ; il ne peut créer entre eux qu'un lien extérieur. Dans le fait de l'échange, les divers agents restent en dehors les uns des autres, et l'opération terminée, chacun se retrouve et se reprend tout entier. Les consciences ne sont que superficiellement en contact ; ni elles ne se pénètrent, ni elles n'adhèrent fortement les unes aux autres. Si même on regarde au fond des choses, on verra que toute harmonie d'intérêts recèle un conflit latent ou simplement ajourné. Car, là où l'intérêt règne seul, comme rien ne vient refréner les égoïsmes en présence, chaque moi se trouve vis-à-vis de l'autre sur le pied de guerre et toute trêve à cet éternel antagonisme ne saurait être de longue durée. L'intérêt est, en effet, ce qu'il y a de moins constant au monde. Aujourd'hui, il m'est utile de m'unir à vous ; demain, la même raison fera de moi votre ennemi. Une telle cause ne peut donc donner naissance qu'à des rapprochements passagers et à des associations d'un jour.

Et en effet, si l'on songe aux autres moyens que la confiance de faire socialement interagir les êtres humains (l'exercice de la force et le jeu des intérêts), celle-ci apparaît très supérieure : fondée sur le consentement, elle respecte les libertés individuelles et met en jeu des sentiments humains à la fois plus nobles mais surtout moins volatils et plus durables. La confiance repose sur la liberté mais elle l'encadre. Elle apparaît donc meilleure que l'intérêt pour maîtriser les libres passions humaines⁴ parce qu'elle se présente elle-même sous les traits d'une passion nourrie de l'expérience. Comme le dit Durkheim, « C'est donc à tort qu'on oppose la société qui dérive de la communauté des croyances à celle qui a pour base la coopération, en n'accordant qu'à la première un caractère moral, et en ne voyant dans la seconde qu'un groupement économique. En réalité, la coopération a, elle aussi, sa moralité intrinsèque. » Cette moralité intrinsèque pourrait être la confiance.

Pourtant, la théorie contemporaine, sans doute la plus convaincante de la confiance, celle de « l'intérêt incorporé » (*encapsulated interest*), redonne la main à l'économie. Pour Hardin (2006) en effet, je te fais confiance parce que je crois qu'il est dans ton intérêt sur une question donnée de prendre en compte mes intérêts dans ton action : parce que tu attaches du prix à la poursuite de notre relation, tu auras à cœur tes propres intérêts lorsque tu prendras en compte les miens. On passe ici de la confiance (*trust*) à la fiabilité (*trustworthiness*). En effet, comme le souligne Quéré (2005) : « si faire confiance c'est croire que quelqu'un est digne de confiance et agir en conséquence, parce que l'on connaît ses intérêts et que l'on sait ce qui le motivera à se montrer digne de confiance ou à être loyal (...) il faut pouvoir être en mesure d'évaluer la fiabilité (*trustworthiness*) et les chances de loyauté de la personne, de se faire une idée de sa manière habituelle de faire face à ses engagements, et de connaître ses motivations et ses intérêts. ». Cette confiance peut en outre, comme c'est souvent le cas en pratique, être mutuelle ou réciproque. Selon Coleman (1990), une relation de confiance réciproque se renforce mutuellement pour chaque partie, car chaque partie à une incitation propre à être fiable.

4. Voir Hirschman, A. O., 1977, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph*. Princeton, Princeton University Press.

La confiance n'est donc rien d'autre dans la théorie de Hardin que l'intérêt bien compris. Williamson (1993) adopte une ligne de raisonnement proche en parlant de *calculative trust* (de « confiance stratégique »). La confiance stratégique est à la fois rationnelle (elle dépend d'un calcul, qui peut bien entendu s'avérer faux, la confiance étant alors trahie) et relationnelle (elle suppose un autre bien identifié en qui croire ou pas). La confiance dans l'économie devient alors l'économie de la confiance et la théorie de la confiance, loin de dominer le jeu des intérêts privés en présidant à l'échange, procède en fait entièrement de lui. Au passage, le déclin de la confiance ne serait en réalité que le déclin de la fiabilité : c'est parce que les individus observeraient le déclin de la fiabilité qu'ils n'accorderaient plus leur confiance.

Mais les recherches contemporaines sur la confiance, on l'a dit, ont cherché à dépasser l'approche par l'intérêt pour développer une théorie beaucoup plus large, et à vrai dire, beaucoup plus incertaine de la confiance, en partant de la confiance particulière ou particularisée (*particularized trust*) pour l'étendre au général.

3. De la confiance limitée à la confiance généralisée

Comme l'écrit Seabright (2004), le développement d'une coordination sociale aussi sophistiquée que spontanée au cours de l'évolution humaine demande à être éclairée. À ses yeux, ce mystère doit se comprendre par la « présence d'institutions qui conduisent les humains à vouloir traiter les étrangers comme des amis honoraires ». On peut rapprocher cette analyse des travaux contemporains sur la confiance, qui défendent l'idée que la première de ces institutions est informelle et qu'elle prend les traits d'une confiance généralisée ouverte à tous dont les bienfaits sociaux et économiques sont quantifiables.

Dans sa forme la plus réduite, la confiance interpersonnelle est restreinte aux liens du sang, et encore. Mais les nécessités de la coopération sociale s'imposent à l'individu des sociétés modernes, qui doit tisser avec d'autres que les siens, et qu'il ne connaît pas, des liens de confiance en vue d'interactions nécessaires à la satisfaction de ses besoins et de ses intérêts.

Mais la confiance demeure foncièrement relationnelle. Et elle est limitée : A fait confiance à B sur la question Q dans le contexte C. Dans cette perspective, la théorie de Hardin se révèle éclairante. Mais pour Uslaner (2002), la confiance n'est pas « stratégique » : elle est de nature morale, et, qui plus est, elle est héritée et transmise par socialisation et non acquise par expérience.

Ce que l'on pourrait appeler la « confiance-moralité » d'Uslaner (*moralistic trust*) est la variante la plus construite théoriquement de la « confiance généralisée » (*generalized trust*). Pour Uslaner (2003), elle consiste non pas à s'engager dans un calcul stratégique fondé sur la fiabilité et le jeu des intérêts personnels, mais à traiter les autres comme s'ils étaient tous fiables. L'individu qui agit ainsi se persuade qu'une large part de la population partage ses valeurs et fait donc partie de sa « communauté morale ». C'est la confiance en l'inconnu, en l'anonyme. Elle se transmettrait et s'apprendrait, non par l'expérience individuelle mais par la socialisation familiale et scolaire, par l'acculturation au sens large. Elle ne serait pas sujette à des variations brusques liées à des trahisons ou à des déceptions et demeurerait donc stable tout au long de la vie des individus. Cette confiance généralisée ferait, selon Uslaner, advenir la coopération sociale, et notamment l'engagement politique. Il y aurait d'ailleurs en théorie un conflit potentiel entre confiance interpersonnelle limitée aux relations familiales ou communautaires (la confiance dans les siens) et la confiance généralisée à

l'égard d'étrangers (la confiance envers les autres) : plus la première serait forte, plus la seconde pourrait être faible (dans le langage de Putnam, 2007, le *bonding* entrerait en concurrence avec le *bridging*⁵). La confiance généralisée suppose de traiter la société comme une seule et même grande famille.

Que penser de cette notion de confiance généralisée ? À vrai dire, elle paraît enserrée dans un réseau de contradictions difficilement surmontables. Elle se donne pour impersonnelle, mais elle concerne en pratique des personnes. Elle se veut spontanée, mais la notion même de confiance repose sur l'expérience : comment faire spontanément confiance à quelqu'un que l'on ne connaît pas du tout et sur le compte duquel on ne dispose d'aucune information ? Prise littéralement, la confiance généralisée suppose en effet la fiabilité généralisée 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 lui ressemblent et se sont révélés dignes de notre confiance que la confiance est accordée à l'autre, il ne peut s'agir de l'humanité tout entière. La confiance dite « généralisée » est donc dans les faits nécessairement particulière.

Ou bien il faut recourir à l'hypothèse que dans certains contextes, sous l'empire de certaines règles sociales, de certaines institutions, tous les individus sans exception seront fiables. Mais alors la fiabilité est simplement l'obéissance à une norme commune, ce qui lui ôte tout caractère spontané⁶. Et cette norme peut de surcroît n'avoir rien de sympathique : c'est l'exemple de la Mafia, dont les membres sont censés obéir aveuglément à un code qui dispense de s'interroger pour chaque situation sur leur fiabilité. Pour conserver un sens théorique, la notion de confiance doit donc être limitée à une personne et à un contexte donnés. Considérée avec sévérité, l'idée de confiance généralisée apparaît par conséquent, soit comme une contradiction dans les termes, soit comme un reflet trompeur dont la réalité est une obéissance fidèle, voire aveugle à une norme sociale.

Reste un sens positif à la confiance généralisée : l'optimisme forcé sur la nature humaine et la marche du monde. Comme le souligne Uslaner lui-même, la confiance généralisée se rapproche alors de la croyance en « un monde bienveillant peuplé de gens biens dans lequel l'individu contrôle sa vie et les choses vont s'améliorer » (Uslaner, 2003). On pourrait appeler cela de manière moins charitable de la crédulité, voire de la naïveté. Dans un sens vague, la confiance défendue par Uslaner s'apparente à la « confiance en l'avenir », et le concept de confiance perd alors l'essentiel de sa substance théorique.

Entre les deux pôles de la confiance interpersonnelle et de la confiance généralisée, il importe de distinguer un troisième type de confiance, qui ne va pas non plus de soi. Pour Newton (2001), il faut absolument différencier entre confiance sociale (*social trust*, c'est-à-dire confiance généralisée) et confiance politique (*political trust*), c'est-à-dire confiance dans les institutions publiques (gouvernement, police, justice, système de santé...). Non seulement les deux types de confiance ne se recoupent pas théoriquement, mais ils sont également distincts empiriquement. Comment relier la confiance dans les institutions à la confiance interpersonnelle ? Peut-on dire que la confiance dans les institutions est en fait une confiance interpersonnelle ? Non, car comme le souligne Quéré (2005), « si une telle confiance dans un gouvernement existe, elle est d'une autre nature que la confiance dans

5. Sur ce point, voir Laurent (2007).

6. Comme l'écrit Durkheim : « La similitude des consciences donne naissance à des règles juridiques qui, sous la menace de mesures répressives, imposent à tout le monde des croyances et des pratiques uniformes ; plus elle est prononcée, plus la vie sociale se confond complètement avec la vie religieuse, plus les institutions économiques sont voisines du communisme. »

une personne. Pour Hardin, il s'agit plutôt d'une quasi-confiance, fondée sur 'des raisons de croire que les gouvernants sont dignes de confiance', ces raisons n'étant pas étayées sur une connaissance personnelle de ces gouvernants. ». Ainsi, selon Warren (1993), la confiance dans une institution suppose non pas d'accorder sa confiance aux personnes qui incarnent l'institution, mais bien au contraire au principe abstrait, à « l'idée normative » qui guide l'action de l'institution et aux sanctions appliquées, en cas de déviation de l'institution de cette idée normative à ses représentants. Levi (1998) résume le propos en soulignant que seuls les individus peuvent être confiants, mais que les institutions peuvent être dignes de confiance. Ainsi, on peut observer un déclin dans la fiabilité des institutions, qui entraînera éventuellement une baisse de la confiance dans les institutions : le concept clé est donc ici celui de « fiabilité institutionnelle » et il paraît fondé théoriquement. Mais comment mesurer une telle fiabilité ?

4. Peut-on mesurer la confiance ?

Pour Gambetta (1988), ce qui a changé dans les sciences sociales dans la période récente n'est pas la reconnaissance de l'importance de la confiance dans les processus sociaux et économiques ; c'est le fait que l'on s'attache désormais à démontrer scientifiquement son importance, sans céder devant la difficulté théorique ou empirique. Ainsi, si Arrow (1972) paraît attribuer à la confiance une importance capitale dans le système économique, il ne précise pas comment en prendre la mesure exacte. Or, si les approches théoriques de la confiance sont, pour certaines, insatisfaisantes et contestables, les méthodes empiriques le sont bien davantage encore.

Il existe essentiellement deux manières de mesurer la confiance, qui correspondent souvent en pratique respectivement aux notions de confiance particulière et de confiance généralisée : les expériences et les enquêtes.

Le défaut principal des expériences, qui tentent d'évaluer la confiance des individus, sur lesquelles nous ne ferons que passer ici, semble être d'interpréter soit le fait de prendre un risque dans un jeu répété ou non, soit le fait que des agents coopèrent, comme la marque de la confiance, ce qui revient à confondre l'effet et la cause (sur cette question, on renvoie à Glaeser *et al.*, 2000 et Tazdait, 2008).

La mesure de la confiance généralisée est encore plus problématique. Elle repose pour l'essentiel sur des enquêtes d'opinion, dites « enquêtes de valeurs », et sur une question en particulier de ces enquêtes. Selon Levi, Hardin et Cook (2005), la question en question, particulièrement mal formulée et imprécise, serait à l'origine de la confusion théorique qui imprègne le concept de confiance généralisée.

La question de confiance généralisée originelle, celle que la *General Social Survey* (GSS) du National Opinion Research Center pose aux citoyens américains depuis la fin des années 1950, peut se traduire de la manière suivante : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou que l'on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui ? » (« *Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful dealing with people?* ») ; cette question a été reprise dans la *World Values Survey* (WVS), enquête de valeurs menée dans différents pays du monde depuis les années 1980⁷, sous une forme légèrement différente, en tout cas dans le questionnaire d'enquête de la dernière vague datant de 2000⁸ : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'il faut être très prudent dans ses

rapports avec autrui ? » (« *Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?* »).

Au-delà des différences de formulation entre les deux questions, on mesure immédiatement leur caractère nébuleux : « de manière générale », « diriez-vous », « la plupart des gens », « rapports avec autrui ». Comme le disent Hooghe et Reeskens (2007), « quand on regarde de près cette question, presque tous les mots sont problématiques ». Mais les auteurs vont plus loin dans leur démarche critique : à l'aide des résultats de la *European Social Survey* (autre enquête de valeurs portant sur les pays européens), qui pose la même question, ils montrent que celle-ci n'a pas le même sens dans les différents pays, ce qui prive de pertinence les comparaisons internationales de niveau de confiance généralisée. Glaeser *et al.* (2000) et Alesina et La Ferrara (2002) se montrent également réservés sur les interprétations que l'on peut tirer de ces enquêtes. Pour Uslaner (2003), partisan, il est vrai, de l'approche généralisée de la confiance, cette question est au contraire bien formulée et permet réellement de capter une confiance d'un ordre différent que la confiance réduite au cercle familial, communautaire ou professionnel. Qui plus est, en dépit de limites méthodologiques criantes, les études disponibles montrent que cet indicateur est relativement stable dans le temps, comme le pensait déjà Putnam (cf. *infra*). Il y a donc un débat animé sur la fiabilité de la mesure de la confiance généralisée.

Et de fait, la confiance devant être accordée à cette formulation paraît devoir être très limitée, car, comme l'écrit Nannestad (2008), non seulement, probablement, « personne n'a confiance en tout le monde », mais, au surplus, « personne n'a confiance en tout le monde à propos de tout ». Le problème est donc de déterminer à quelle acception de la confiance les répondants se réfèrent quand ils répondent à la question de confiance généralisée. Hardin (2006) est plus radical encore ; à ses yeux : « il y a peu à apprendre au sujet de la confiance », en consultant les enquêtes de valeurs.

Ce jugement clôt-il le débat quantitatif sur la confiance ? Selon Dasgupta (1988), celui-ci mérite au contraire d'être poursuivi. Car même si aucune unité de mesure fiable n'existe pour la confiance, on peut jauger sa valeur au point que l'auteur propose de considérer la confiance comme une « marchandise », certes d'un type particulier et « fragile », comme le savoir ou l'information, mais une marchandise tout de même. Et précieuse de surcroît.

5. Une bienveillance bienfaisante, une défiance débilante ?

La confiance, dans la définition de Gambetta (1988), permet de faire face à la liberté des autres. Elle est nécessaire dès lors que les liens familiaux ou les normes communautaires ne garantissent plus que la crainte de la sanction éteigne la tentation de biaiser et conduise à la réciprocité et au respect des règles communes. La confiance est ici « négative », au sens où elle est un moyen de transformer un univers incertain en univers risqué par le calcul. Mais faire confiance, c'est prendre un risque : celui d'être trahi. Si ce risque n'existait pas, l'acte de faire confiance ne serait d'ailleurs pas nécessaire. Williamson (1993) formalise cette idée en langage économique : du fait de l'incomplétude des contrats, la confiance entre individus se substitue à l'information manquante. La Porta (1997) justifie cette idée par la dynamique des sociétés modernes : dans les grandes organisations, où les individus interagissent peu fréquemment en moyenne, on ne peut se satisfaire, pour assurer la

7. Projet porté à l'origine, à la fin des années 1970, par les chercheurs du European Value Systems Study Group (EVSSG).

8. Sur cette nuance qui peut avoir son importance, cf. *infra*.

coopération sociale, d'un faible niveau de confiance entre eux comme dans les communautés étroites où les comportements sont encadrés par la règle elle-même assise sur la sanction. Pour Arrow (1972), la confiance entre en jeu quand le système de prix est défaillant, mais l'auteur se montre prudent sur le fait de « substituer la logique éthique à celle de l'intérêt propre ». C'est pourquoi le lecteur est surpris de lire Arrow ajouter sur le même mode grandiloquent que Fukuyama ou Putnam que « l'on peut défendre de manière plausible que le plus gros du retard de développement dans le monde peut être expliqué par un manque de confiance mutuelle ». Sans pour autant donner de preuves de ce qu'il avance.

Arrow franchit ici le pas séparant la conception négative d'une confiance pis-aller dans un monde incertain d'une approche positive d'une confiance « lubrifiant » des relations sociales et que l'on doit chercher à entretenir et développer dans les sociétés modernes pour ses bienfaits politiques et économiques. L'étude de Banfield (1958) avait cherché à souligner le rôle joué par la confiance à la fois dans la croissance économique et dans la stabilité sociale. Les chercheurs plus contemporains évoqués en introduction ont tenté de donner de la substance à cette idée.

C'est ainsi que Fukuyama cherche, on l'a vu, à expliquer les performances macroéconomiques par le niveau de confiance dans les sociétés, même si son étude ne comporte aucun élément empirique précis. Mais Knack et Keefer (1997) et La Porta *et al.* (1997), en utilisant les réponses à la question de la confiance généralisée de la *World Values Survey* comme instrument de mesure, parviennent à établir ce lien entre performances économiques et niveau de confiance. D'autres études ont depuis confirmé cette association. Bjørnskov (2005) passe en revue un certain nombre d'entre elles et conclut qu'une « littérature substantielle indique que la confiance sociale est associée avec un ensemble de résultats macroéconomiques : la croissance, l'Etat de droit et la qualité générale de la gouvernance, la faible corruption, l'éducation, le faible niveau de violence, le bien-être subjectif ». L'étude de Zak et Knack (2001), par exemple, portant sur 41 pays, signale une augmentation moyenne de croissance du PIB de 1 point pour chaque augmentation de 15 points de la confiance généralisée sur la période 1970-1992.

Le problème de toutes ces études, qui ont le mérite indéniable de vouloir pousser à son terme la logique quantitative, est bien entendu, nous y reviendrons plus loin au sujet du cas français, la haute incertitude qui entoure leur qualité scientifique, vu la mesure de la confiance qu'elles utilisent.

Restons pour le moment sur les résultats présentés par les partisans de la confiance généralisée et remarquons, avec Uslaner et Rothstein (2005), que deux séries de corrélations (et non de causalités) s'articulent en fait au niveau micro-social et macro-social : au niveau individuel, les individus qui disent faire preuve de confiance généralisée ont aussi une bonne opinion des institutions de la démocratie, ont plus de chance de participer au débat public et d'être actif dans les organisations civiques. Ils font également preuve de davantage de générosité et se disent plus tolérants à l'égard des minorités et des autres en général. Les « gens confiants » se déclarent aussi plus optimistes sur leur capacité d'influencer leur propre destin et plus heureux. Au niveau macro, les villes, les régions et les nations qui comptent dans leurs rangs plus de « gens confiants » (au sens de la confiance généralisée) sont susceptibles d'avoir de meilleures institutions démocratiques, des économies plus ouvertes aux échanges internationaux, davantage de croissance économique, moins de crime et de corruption.

Tant de bienfaits appellent naturellement trois questions : de quoi dépend la confiance généralisée, comment l'acquérir, comment la faire prospérer ?

6. Les déterminants de la confiance généralisée dans la littérature

Paldam (2007) rappelle les trois résultats essentiels qui peuvent être tirés de l'étude de la confiance généralisée dans la *World Values Survey* : le niveau de confiance varie très fortement entre les pays, de presque 0 % à 70 %⁹ ; sa variation paraît liée à celle d'indicateurs qui peuvent être considérés comme importants pour le développement des nations, comme le revenu et le bien-être ; il contient un élément « culturel », dès lors que des groupes de pays se dégagent pour paraître former des ensembles relativement homogènes en termes de niveau de confiance.

Le niveau de confiance moyen pour les 188 pays de la dernière vague de la *WVS* est de 29,95 %. Les pays nordiques ont le niveau de confiance le plus élevé avec les Pays-Bas. La confiance généralisée est en revanche faible en Amérique du Sud et dans les pays ex-communistes. Elle est particulièrement forte en Chine ou en Iran. Elle est plutôt forte en Amérique du Nord mais faible dans certains pays d'Europe continentale, et notamment en France. D'où l'idée de déterminants culturels ou historiques. D'autant que si, contrairement à l'hypothèse de Putnam ou d'Uslaner, Paldam indique que les niveaux de confiance varient à moyen terme (selon l'auteur, les niveaux de confiance changent en moyenne de 6,9 points de pourcentage par période de cinq ans), pour des périodes plus longues, les changements sont moins importants, ce qui confirme l'idée d'une relative stabilité de long terme qui serait le signe d'un biais culturel. Comment lire la carte mondiale de la confiance généralisée ?

Nannestad (2008), qui propose la revue de littérature la plus complète réalisée jusqu'à présent sur la question de la confiance généralisée, en dégage quatre grands déterminants potentiels tels qu'identifiés dans la littérature : l'explication civique (par la participation dans des activités bénévoles et des activités civiques, par exemple l'intensité de la vie associative), l'explication institutionnelle (la qualité des institutions déterminant les niveaux de confiance, c'est le cas par exemple de l'absence ou de la faiblesse de la corruption dans un Etat), l'explication culturelle (la présence dans la société de certaines valeurs comme l'optimisme, mais aussi l'égalitarisme ou les valeurs religieuses, et la transmission inter-générationnelle de ces valeurs assurant un haut niveau de confiance généralisée) et enfin l'explication par la diversité et l'inégalité (diversité ethnique, religieuse ou linguistique et inégalité de revenu). Notons que ces quatre explications ne sont pas de même nature : certaines sont de niveau macro-social (l'inégalité de revenu par exemple) et d'autres de niveau micro-social (la participation à la vie associative). Dans quelle mesure ces différentes variables influencent-elles respectivement les niveaux de confiance généralisée ?

Il existe d'abord des études empiriques partielles, qui testent certaines hypothèses pour certains pays. On ne prendra ici que l'exemple de la diversité ethnique. Selon Alesina et La Ferrara (2002), l'explication culturelle doit être rejetée pour les États-Unis sur la base de l'analyse empirique au profit de l'explication par la diversité ou l'hétérogénéité, la diversité ethnique jouant un rôle important pour affaiblir la confiance généralisée. Putnam (2007) confirme l'idée du rôle néfaste de cette variable ethnique aux États-Unis, mais sa méthodologie et ses résultats apparaissent fragiles (voir Laurent, 2007). A l'inverse, Hooghe *et al.* (2008) rejettent l'explication des niveaux de confiance par la diversité ethnique dans une étude sur les pays européens. Et Nannestad *et al.* (2008) montrent sur la base d'une

9. Il s'agit du pourcentage de répondants qui déclarent « on peut faire confiance à la plupart des gens » à la question : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou que l'on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui ? ». On appellera par commodité dans la suite de cet article cette réponse, la « réponse positive » à la question de confiance généralisée ou le « niveau de confiance moyen ».

étude portant sur le Danemark que la force de la confiance intra-ethnique ne compromet pas la confiance inter-ethnique.

Les études globales, celles qui tentent de départager toutes les hypothèses en présence, sont à peu près toutes unanimes selon Bjørnskov (2006) pour attribuer le rôle déterminant aux indicateurs de fragmentation (*fractionalization*) et d'inégalité sociales (voir par exemple Knack et Keefer, 1997; Zak et Knack, 2001; Knack et Zak, 2002; Uslaner, 2002; Bjørnskov, 2005, Uslaner et Rothstein, 2005). Les deux variables capitales pour un haut niveau de confiance généralisée seraient la faiblesse des inégalités de revenu (mesurées par l'indice de Gini) et une forte homogénéité ethnique ou ethno-linguistique. L'auteur se livre lui-même à ce qui est à ce jour l'étude empirique globale la plus rigoureuse sur les déterminants de la confiance généralisée (car elle teste systématiquement les corrélations inversées) et conclut que seule une variable peut être considérée comme significative et stable : l'inégalité de revenu¹⁰. Toutes les autres variables présentes dans la littérature empirique sont à ses yeux soit artificiellement reliées à la confiance généralisée, soit plus vraisemblablement des effets de la confiance généralisée et non des causes. Les différences religieuses (dont le rôle est par exemple souligné par La Porta *et al.*, 1997, Zak et Knack, 2001 et Uslaner, 2002) jouent un rôle de second ordre, mais qui ne résiste pas à une analyse empirique plus poussée.

Le débat sur les déterminants empiriques de la confiance généralisée est de grande importance si l'on croit à la théorie qui la soutient : les études paraissent promettre toutes sortes de bienfaits économiques et sociaux aux nations qui sauront trouver et garder ce qui apparaît comme le Saint Graal de la coopération sociale. Les hypothèses culturelle et institutionnelle s'opposent radicalement à ce sujet : soit une amélioration des institutions (y compris l'accroissement du degré d'égalité de revenu) permettra d'augmenter le niveau de confiance généralisée dans la société, soit de telles réformes seront parfaitement inutiles, car la confiance a un ressort culturel sur lequel les politiques publiques ne peuvent jouer. Plus encore, il est tout à fait vain d'agir au niveau micro, si, comme les études empiriques semblent le confirmer, les choses se jouent au niveau macro.

7. Peut-on instituer la confiance ?

La question du rapport entre confiance et institutions est particulièrement retorse. Comme le souligne Levi (1998), la puissance publique réduit la nécessité pour les citoyens de se faire confiance en réduisant les problèmes d'information, de contrôle et d'application des règles. On ne peut donc pas associer simplement niveau de la confiance généralisée et qualité institutionnelle, car si la seconde augmente, la nécessité de la première doit décroître. Parce qu'ils ont davantage de raisons de se faire confiance dans un environnement institutionnel de bonne qualité, les individus n'éprouveront pas le besoin de se faire confiance entre eux. Williamson (1993) qualifie ainsi le contrat de « confiance institutionnelle », qui cristallise la confiance et réduit d'autant sa nécessité.

Elster et Moene (1988) vont plus loin : instituer la confiance dans un système social qui en est dépourvu est pour eux voué à l'échec. Ils écrivent ainsi : « Un certain niveau de confiance doit être présent dans n'importe quel système économique un tant soit peu complexe (...) il serait périlleux cependant de faire d'un haut niveau de confiance la pierre angulaire de la réforme économique. On peut espérer que la confiance soit le produit d'un

10. Sur cette hypothèse appliquée à la Suède, voir Grejbins et Laurent (2008).

bon système économique (et puisse alors le rendre encore meilleur) mais faire de la confiance, de la solidarité et de l'altruisme le pré-requis de la réforme, serait mettre la charrue avant les bœufs ».

Plus encore, selon les résultats présentés par Bjørnskov (2006), les facteurs micro-sociaux jouent un rôle négligeable dans la détermination du niveau de confiance généralisée, qui dépend véritablement d'un seul facteur macro-social : l'inégalité de revenu. Seule l'action sur ce paramètre, dans le sens d'une réduction, serait donc susceptible d'accroître le niveau de confiance généralisée et il serait en revanche vain de tenter par exemple d'accroître au plan individuel le degré de vertu civique ou d'engagement associatif.

Ces différents développements peuvent-ils éclairer le cas français ? Peut-on concevoir une analyse de la société française sous l'angle de la confiance, et plus encore de la confiance généralisée ?

8. La société française, une « société de défiance » ?

La recherche contemporaine sur la confiance en Europe, on l'a vu, s'est surtout, pour diverses raisons, dont la plus importante est sans doute la force des contrastes régionaux, concentrée sur le cas italien. La question de l'état de la confiance dans la société française, même si elle est très brièvement évoquée par Putnam (1993), n'avait pas, jusqu'à l'ouvrage d'Algan et Cahuc (2007), fait l'objet d'un véritable traitement. Cet ouvrage est donc une première tentative pour éclairer cette question et, à ce titre, son ambition mérite d'être saluée, car le sujet est d'importance. Mais l'étude d'Algan et Cahuc souffre d'importants défauts théoriques et empiriques qui rendent sa portée scientifique incertaine. On rappellera rapidement pour commencer l'argument de ce texte concis (et gratuit dans sa version électronique¹¹) avant d'examiner son cadre d'analyse et la méthodologie utilisée par les auteurs. Leur démonstration tient en trois étapes principales :

- La France se distinguerait des autres pays développés par un niveau élevé de « défiance mutuelle » et de « d'incivisme » qui « persistent depuis plusieurs décennies » ; cependant ces deux caractéristiques sociales « ne constituent pas un trait culturel immuable », mais seraient historiquement datées, la situation s'étant dégradée « après la Seconde Guerre mondiale » ;
- La cause de ces deux maux serait institutionnelle : il faudrait la rechercher dans « le mélange de corporatisme et d'étatisme du modèle social français » institué dans l'après-guerre, qui, du fait de sa nature hybride, donnerait lieu à un fort sentiment d'injustice, à un « dialogue social » réduit à la portion congrue et à une intervention constante de l'Etat. Celle-ci, loin d'apaiser la méfiance des Français les uns envers les autres et envers leurs institutions, l'aggraverait au contraire.
- Au total, le modèle social français serait pris dans un cercle vicieux et menacé d'autodestruction, la défiance induisant une peur de la concurrence, favorisant la corruption et entretenant des rentes qui empêcheraient les réformes sociales utiles à la population de voir le jour. Le coût économique et social de cette « défiance mutuelle » s'avèrerait considérable, « le déficit de confiance et de sens civique » réduisant « significativement et durablement l'emploi et le revenu par habitant » ; le modèle social français risquerait à terme « d'éroder inexorablement la capacité des Français à vivre heureux ensemble ».

11. Il faut d'ailleurs rendre hommage à la politique éditoriale du CEPREMAP, qui met en ligne sur son site les fichiers des opuscules de sa nouvelle collection dans le but louable de « rendre accessible à tous » les questions de politique économique.

Partons du premier constat posé par les auteurs. La société française se caractériserait par un niveau de « confiance mutuelle » et « d'incivisme » exceptionnellement faible, la confiance étant mesurée principalement par les taux de réponses positives à la question de confiance généralisée dans la *World Values Survey*. « La France se trouve en queue de peloton » écrivent les auteurs, « elle se classe au 58^e rang sur 82 pays, dépassée uniquement par des pays beaucoup plus pauvres ou ayant connu des conflits armés. ». Cette réalité indéniable est cependant décrite de manière incomplète : certes, la France se situe à un niveau moyen faible de confiance généralisée, mais elle se trouve en réalité proche, en 2000, année retenue par les auteurs, de la moyenne mondiale, dont elle n'est séparée que par un écart de 25 % (28,4 % en moyenne pour les 70 pays de la quatrième vague de la WVS, contre 21,4 % pour la France).

Mais le problème central de l'étude, qui apparaît dès ses premières pages, n'est pas là. Parce que leurs analyses, hypothèses et recommandations en dépendent de manière critique, on aurait souhaité que les auteurs procèdent, en ouverture de leur démonstration, à deux démarches préliminaires : la première visant à prévenir le lecteur de la fragilité théorique du concept de confiance généralisée ; la seconde, le mettant en garde quant à des interprétations trop généreuses de résultats lourdement dépendants de la subjectivité, variable dans l'espace et le temps, d'individus dont on ne recueille que l'opinion au sujet d'une question dont la précision et la signification mêmes sont contestables et contestées.

Or le traitement que font les auteurs de la question de confiance généralisée est bien plus problématique qu'une absence de *caveat*. Tout au long de l'étude est en effet reproduite une traduction erronée de la question de la WVS : « En règle générale, pensez-vous qu'il est possible de faire confiance aux autres ou que l'on n'est jamais assez méfiant ? ». La question posée par la WVS¹² est en anglais la suivante : « *Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful dealing with people?* ». La traduction proposée plus haut est « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou que l'on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui ? ». La traduction des auteurs est donc tronquée. Mais elle est de plus fautive.

La clé de l'erreur est la traduction en français du terme « careful », qui ne peut raisonnablement pas être traduit par « méfiant ». « Prudent », « avisé », « réfléchi », voire « réservé » sont des possibilités acceptables. Mais « méfiant » est à l'évidence une erreur de traduction¹³. La traduction française officielle que propose le questionnaire de la WVS, c'est-à-dire dans les faits la question à laquelle ont répondu les Français interrogés, est donc logiquement la suivante : « 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 ? »

Or, cette méprise, entre « prudent » et « méfiant », imprègne toute l'étude. On la retrouve ainsi sous la forme du constat selon lequel « les Français sont plus méfiants, en moyenne, que la plupart des habitants des autres pays développés. » Parce que cette affirmation s'appuie sur une erreur de traduction, elle est elle-même entachée d'erreur, comme l'est chaque usage que les auteurs croient pouvoir faire des mots « méfiant », « défiant », « méfiance » ou « défiance ». Sauf à interpréter les opinions exprimées au-delà du sens des mots utilisés par les répondants.

12. Au demeurant seulement avant 2000 (cf. *infra*, note 17).

13. Erreur de traduction d'ailleurs reprise de l'étude d'Algan et Cahuc par l'auteur de cet article dans Laurent (2007).

Mais il semble qu'il est question là de plus que d'une simple erreur de traduction : il s'agit d'une erreur conceptuelle. Comme le soulignent de nombreux auteurs, et notamment ceux qui ont été engagés dans le projet de la Russell Sage Foundation, le contraire de la confiance n'est pas la défiance ou la méfiance : c'est l'absence de confiance. Et à supposer que la confiance généralisée soit un concept robuste et que la *WVS* puisse vraiment la mesurer (deux conditions, on l'a vu, discutables), l'interprétation correspondant à l'observation d'un faible taux de réponse positive à la question de confiance généralisée de la *WVS* est que la société étudiée se caractérise par une absence de confiance déclarée, ou une plus grande prudence. La France serait ainsi, éventuellement, à la lumière des réponses des Français, une « société de prudence », mais pas une « société de défiance », ce qui est sensiblement différent. Rien en tout cas dans les données portant sur la confiance des Français présentées par les auteurs ne soutient le constat de la « défiance ».

En outre, et toujours sur le thème du cadre analytique et de la rigueur conceptuelle, la confiance généralisée ne se confond pas avec la confiance dans les institutions. Or, les auteurs rapprochent constamment les deux pour former le bloc de la « défiance mutuelle », auquel ils agrègent aussi à la fin de l'étude la défiance envers le marché ou la concurrence. « Il s'agit d'un phénomène global » écrivent-ils, mais ce phénomène de défiance sociale généralisée n'a jamais été repéré dans la littérature jusqu'à présent et il existe justement, en pratique, des nuances qu'il serait intéressant de décrire et d'analyser dans les réponses que font les Français aux questions des enquêtes de valeurs qui mettent en jeu la confiance. De plus, si la confiance dans les institutions, dans le Parlement, dans la justice et les syndicats est bien convoquée en introduction, elle s'efface ensuite au profit de corrélations bi-variées qui ne mettent en jeu pour la plupart que la confiance généralisée. La confiance généralisée est donc convoquée pour représenter tous les autres types de confiance, et notamment la confiance dans les institutions, alors même qu'elle s'en distingue théoriquement et empiriquement.

Supposons néanmoins, pour bien comprendre les auteurs, que le faible taux de réponse positive à la question de confiance généralisée de la *WVS* en France, qui est un fait, soit le signe d'une « défiance mutuelle » entre Français, d'où viendrait-elle ? La relation posée entre confiance (généralisée) et civisme paraît claire aux yeux d'Algan et Cahuc : « En toute logique, les informations disponibles indiquent donc que les Français se défient plus les uns des autres parce qu'ils respectent moins les règles de vie en société que les habitants des autres pays riches. »

L'explication retenue pour justifier la faiblesse de la confiance généralisée en France est donc ici « l'incivisme » : les Français seraient moins civiques, donc moins confiants, au sens de la confiance généralisée. Cette relation est cependant d'emblée rendue floue par des formulations pour le coup prudentes : « la défiance constatée en France serait bien la contrepartie de comportements réellement moins civiques que dans les autres pays ». « Contrepartie » doit-il être compris au sens de « variable explicative » ?

Admettons cette imprécision pour en venir au fond : le cadre théorique retenu par l'étude. On l'a vu, dans la littérature qui porte sur la confiance généralisée, l'explication civique est la plus ancienne et la plus proche des travaux de Putnam (1993). Mais c'est aussi la moins assurée empiriquement, sans parler des critiques théoriques qui lui sont adressées, et d'abord par les partisans de la théorie de la confiance généralisée (voir Uslaner, 2002, Delhey et Newton, 2005 et Rothstein et Uslaner, 2005). Un examen rapide des corrélations multivariées des réponses faites dans la *European Social Survey*¹⁴ en matière de

14. Dont l'édition 2004 permet de tester des variables civiques proches de celles utilisées par Algan et Cahuc.

confiance généralisée et de civisme indique que le civisme, en tout cas dans l'esprit des répondants, joue un rôle insignifiant par rapport à leur niveau de confiance (Fitoussi et Laurent, 2008). Mais surtout, il n'existe pas aujourd'hui d'étude empirique globale, c'est-à-dire testant toutes les hypothèses en présence, de la confiance généralisée qui donne de l'importance ou de la significativité aux variables civiques (voir partie 6). Pourtant, les auteurs affirment, à l'aide d'une seule corrélation bi-variée (figure 8) que « les personnes sont d'autant plus méfiantes envers les autres qu'elles vivent dans un pays où leurs concitoyens affichent un moindre sens civique » (on retrouve ici comme ailleurs l'erreur sur le terme *careful*) et que « la confiance est très fortement corrélée au sens civique ». Ce constat, qui repose sur des données très partielles, ne peut pas être compris comme impliquant que le civisme (ou l'incivisme) joue un rôle significatif dans le niveau de la confiance généralisée, en France ou ailleurs.

Il se peut que les Français soient moins civiques que d'autres, et les auteurs en rapportent des indices anecdotiques, mais, compte tenu des données présentées et en l'état actuel de la littérature, rien ne permet de dire qu'ils seront de ce fait moins confiants. Et pourtant, « défiance » et « incivisme » mêlés se voient rendus responsables de très graves maux : « La défiance et l'incivisme en France ne constituent pas une nouvelle donne. Ils persistent depuis au moins deux décennies. À ce titre, les déficits de confiance et de civisme accompagnent bien les médiocres performances de l'économie française depuis cette période. ». Les auteurs laissent ici entendre qu'il y aurait un lien entre les « performances médiocres » de l'économie française « depuis deux décennies » et les « déficits de confiance et de civisme » qu'ils croient avoir identifié, mais, contrairement à la démarche des études citées plus haut, ils ne proposent aucun dispositif empirique pour tester leur hypothèse et la confronter à des explications alternatives, hypothèse qui demeure du coup au stade de la pure spéculation. Le constat même de « performances médiocres » de l'économie française « depuis deux décennies » ne va pas du tout de soi.

Venons-en à présent à ce qui constitue sans doute l'innovation la plus grande de l'étude : l'analyse historique de la confiance française au long du XX^e siècle. « L'exploration de l'évolution des attitudes sociales sur la longue période suggère que les attitudes sociales des Français se sont dégradées au cours du XX^e siècle, et en particulier depuis la Seconde Guerre mondiale. » annoncent les auteurs.

Leur thèse est présentée sans conditionnel : « La confiance semblait beaucoup plus forte avant la Seconde Guerre mondiale ; elle s'est vraisemblablement dégradée depuis. La défaite française et le schisme de la collaboration ont sans doute favorisé cette évolution. Mais c'est surtout l'instauration d'un modèle social corporatiste et étatiste qui a sapé la confiance : en instaurant des inégalités statutaires, l'État français a œuvré à l'effritement de la solidarité et de la confiance mutuelle. ».

Sur le plan historiographique, comme le note Delalande (2008), la thèse d'Algan et Cahuc s'oppose à la mémoire de la Libération comme « moment de reconstruction de la société » en le dépeignant au contraire comme d'un « épisode de destruction des relations sociales supposées 'harmonieuses' de l'entre-deux-guerres. » (Delalande). Il est en effet tout à fait étonnant d'être invité à se représenter l'instauration des lois sur la Sécurité sociale, davantage inspirées d'ailleurs, contrairement à ce que soutiennent les auteurs, par le programme du CNR que par le régime de Vichy, comme plus néfastes pour la confiance mutuelle entre Français que, d'un côté, le marasme économique et politique des années 1930, et de l'autre, la défaite militaire et l'occupation allemande, marquée, faut-il le rappeler, par l'exclusion, la persécution et la déportation d'une partie de la population et des divisions civiles violentes et profondes. Et pourtant les auteurs soutiennent que la

Libération et l'instauration des lois sur la Sécurité sociale auraient « surtout » sapé la confiance entre Français, là où « la défaite » et « la collaboration » auraient seulement « favorisé cette évolution ». Le retournement historique est sidérant. Ne faut-il pas plutôt abonder dans le sens de Delalande lorsqu'il écrit que « par le caractère consensuel qu'elles ont revêtu, les réformes de la Libération (nationalisations, Sécurité sociale, comités d'entreprises...) ont permis à la France de 'refaire société' » ?

Mais admettons encore. Comment les auteurs justifient-ils leur audace historiographique ? Ils utilisent pour ce faire une propriété déjà identifiée par Putnam, et dont nous avons vu qu'elle paraît assurée à long terme : la relative stabilité des niveaux de confiance dans le temps qui serait due à leurs déterminants culturels et à leurs profondes racines historiques. Sans cette hypothèse, en effet, l'étude des niveaux de confiance généralisée dans le temps s'arrêterait pour la France là où commence la première vague de la *WVS*, c'est-à-dire au début des années 1980. Mais la *General Social Survey* américaine permet de remonter plus loin, à la fin des années 1950. Ce qui permet aux auteurs d'avancer une interprétation des résultats de cette dernière étude, qui, à leurs yeux, les autorisent à formuler des conjectures sur le niveau de confiance généralisée des Français depuis les années 1930.

Précisons donc bien d'emblée qu'en deçà des années 1980, on ne dispose d'aucune donnée d'enquête sur la confiance généralisée des Français, pas plus que sur la confiance généralisée des Américains en deçà des années 1950. Précisons également que les auteurs utilisent les données de la *General Social Survey* (*GSS*) seulement sur la période 1977-2004. Mais que, selon eux, « il est possible de retracer l'évolution des attitudes sociales en France grâce à celles des descendants d'immigrés aux États-Unis originaires de différents pays. ». Il s'agit de « comparer les attitudes de descendants d'immigrés français avec celles d'immigrés originaires d'autres pays pour différentes vagues d'immigration. ». « Si l'on trouve que les Français descendants d'immigrés arrivés au début du XX^e siècle ont un niveau de confiance mutuelle plus élevé que les descendants d'immigrés provenant de pays différents à la même époque, » poursuivent-ils, « c'est vraisemblablement parce que les Français arrivés au début du XX^e siècle étaient plus confiants que ceux d'autres pays. » Le procédé, baptisé « approche épidémiologique » de la confiance généralisée, paraît à première vue très improbable : il consiste à inférer du niveau de confiance généralisée d'Américains de la fin des années 1970 le niveau de confiance généralisée de Français des années 1930 pour en tirer des conclusions historiques sur l'évolution de la confiance en France au cours du XX^e siècle. Le double brouillage du temps et de l'espace s'agissant de données aussi incertaines ne semble pas décourager les auteurs, bien au contraire.

Ils précisent d'ailleurs au sujet de la *GSS* que « cette enquête présente l'avantage de poser exactement les mêmes questions sur le civisme et la confiance mutuelle que celles que nous avons utilisées jusqu'à présent » [les données de la *WVS*]. Or cela n'est pas le cas pour ce qui concerne la confiance généralisée, la question de la *GSS*, comme nous l'avons vu, étant formulée différemment de la question posée lors de la dernière vague de la *WVS*¹⁵ (la même approximation est d'ailleurs répétée dans les autres papiers des auteurs développant leur « approche épidémiologique » de la confiance généralisée ou du civisme, comme par exemple dans Algan et Cahuc, 2009). La nuance peut paraître mineure voire négligeable, mais, dès lors que les données dont il s'agit ici sont des opinions empreintes de la subjectivité de la personne interrogée, « il faut être très prudent dans ses rapports avec autrui » et « on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui » n'ont

15. Voir partie 4.

objectivement ni le même sens en français, ni en anglais, ni, on peut le supposer, dans les différentes langues¹⁶ des pays où la *WVS* est conduite¹⁷. Ce qui veut dire que s'ajoute à tous les bruits déjà identifiés une différence de formulation dans la question posée.

Au moyen de leur dispositif empirique, les auteurs entreprennent de mesurer « la transmission intergénérationnelle des attitudes sociales » en examinant « l'influence du pays d'origine sur les réponses aux questions : 'En règle générale, pensez-vous qu'il est possible de faire confiance aux autres ou que l'on est jamais assez méfiant ?' » (on retrouve ici encore le problème de traduction). Ils se focalisent alors sur les « personnes qui sont nées aux États-Unis mais dont les parents ont émigré du pays d'origine » et tiennent compte pour ce faire des « caractéristiques individuelles observables » pour « comparer le rôle du pays d'origine ». « Les attitudes sociales des immigrés » sont alors par eux « comparées avec celles en cours dans les pays d'origine, en exploitant les enquêtes du *World Values Survey* de 1980 à 2000. » (avec entre autres le problème de comparabilité des questions posées). Les résultats présentés montrent selon les auteurs « que les attitudes des personnes nées aux États-Unis sont influencées par leur pays d'origine. » : ils relèvent ainsi une « corrélation systématique entre les attitudes des personnes nées aux États-Unis et celles des personnes vivant dans leur pays d'origine » qui « tend à démontrer qu'il existe bien une transmission intergénérationnelle des attitudes sociales et que les émigrés ont transplanté aux États-Unis une partie des attitudes en cours dans leur pays d'origine. ». Ce constat, on le verra, a déjà été établi par d'autres études de manière plus rigoureuse. Mais l'innovation des auteurs n'est pas là.

Algan et Cahuc comparent ensuite les réponses des « Américains de la deuxième et de la quatrième génération » pour éclairer « l'évolution historique de la confiance mutuelle » et montrent que « la confiance héritée a significativement changé entre les vagues d'immigration. ». Les résultats indiqueraient en effet que « Les Américains de la quatrième génération d'origine française ou allemande font beaucoup plus confiance à leurs concitoyens que les Américains de la quatrième génération d'origine suédoise. ». Et les auteurs de conclure : « De telles évolutions suggèrent que la confiance mutuelle était plus développée en France au début du XX^e siècle. » Ces résultats suggèrent peut-être quelque chose comme le disent les auteurs, mais il est très difficile de penser qu'ils démontrent quoi que ce soit : ils reposent sur une comparaison entre des réponses données par des Américains à la fin des années 1970 à une question de confiance généralisée à d'autres réponses données par des Français dans les années 1980 à une question différente de confiance généralisée, le tout étant censé nous renseigner sur le niveau de confiance entre Français dans les années 1930.

Pourtant, au paragraphe suivant, la prudence n'est plus de mise : « À quand remonte précisément ce renversement des attitudes sociales ? » s'interrogent les auteurs.

16. On peut ainsi imaginer qu'un répondant pense que l'on doit être « très prudent » sans pour autant aller jusqu'à penser « qu'on est jamais assez prudent » dans ses rapports aux autres.

17. Il y a là une subtilité supplémentaire, car si la *World Values Survey* utilise la forme « very careful » dans son questionnaire officiel de 2000, la *European Values Study* utilise elle la forme « can't be too careful » comme la *General Social Survey* et la *WVS* reprenait également cette formulation avant 2000 comme les autres questions de l'enquête européenne. Ceci implique que pour les pays européens de l'étude, en 2000, il pourrait y avoir correspondance entre les deux questions mais pas pour les autres pays (pour être tout à fait exact, l'enquêteur a semble-t-il le droit de traduire « can't be too careful » en « very careful » pour être sûr d'être bien compris du répondant). À l'inverse, le questionnaire de la première et de la deuxième vague de la *WVS* utilisent la forme « can't be too careful ». Autre complexité : les données disponibles en ligne de la dernière vague des deux enquêtes ne semblent pas correspondre parfaitement. Ainsi, la France obtient 21,3 % de réponses positives à la question de confiance généralisée dans la *EVS*, mais 22,2 % dans la *WVS* (il pourrait s'agir d'un problème de pondération). La figure 5 de l'étude d'Algan et Cahuc laisse entendre que les auteurs utilisent en fait les données de l'*EVS*.

Or, l'affaire se corse un peu plus sur le plan méthodologique, car « l'enquête du *General Social Survey* n'indique pas l'année d'arrivée des parents des Américains de la deuxième génération ». Qu'à cela ne tienne, « il est possible d'identifier des périodes de rupture dans l'évolution des attitudes sociales en les mettant en relation avec des événements historiques. », par exemple la Seconde Guerre mondiale. Mais rien ne précise sur quels travaux historiques s'appuient les choix des auteurs, qui à ce stade sont purement arbitraires. « Pour corroborer cette hypothèse », les auteurs comparent « les attitudes sociales des Américains de la deuxième génération nés avant la Seconde Guerre mondiale ou nés après la guerre » et affirment être ainsi en mesure de « reconstituer une grande partie de la confiance mutuelle qui prévalait dans le pays d'origine avant et après la guerre, et qui a été transmise par les parents en fonction de leur vague d'immigration. » Le moment charnière dans l'analyse est donc la « Seconde Guerre mondiale », sans autre forme de précision.

Le résultat fondamental des auteurs est alors dévoilé : « Une telle étude comparative fait apparaître une différence saisissante entre les deux vagues d'immigration d'avant et d'après la guerre. » En effet, « Toute chose égale par ailleurs, les Américains dont les parents ont émigré avant la guerre ont une probabilité supérieure de 8 % de faire confiance à autrui lorsqu'ils sont originaires de France plutôt que de Suède. L'image s'inverse complètement pour les Américains dont les parents ont émigré après la guerre, le niveau de confiance mutuelle des Américains d'origine française étant de 13 % inférieur à celui des Américains d'origine suédoise. »

« Le manque de confiance et de civisme des Français n'est donc pas immuable. », concluent Algan et Cahuc qui entreprennent dans la suite de l'ouvrage d'étayer leur théorie par l'analyse de « certaines caractéristiques des institutions françaises mises en place après la guerre » qui « ont vraisemblablement contribué à l'émergence et à la perpétuation de cet état de fait. ». Ici les auteurs ont opté pour une interprétation qui ne doit rien à leur analyse économique ou à leur appareillage statistique, mais tout à leur intuition ou à leurs croyances, aucun des travaux historiques abondants sur la période des années 1930 et de la Seconde guerre mondiale n'étant mobilisé pour faire de la Libération et des lois sur la Sécurité sociale le moment de la rupture dans la confiance des Français de préférence à un autre.

La résultat présenté comme celui sur lequel repose tout l'édifice construit par les auteurs dans leur tentative de reconstituer l'évolution historique de la confiance généralisée en France au cours du XX^e siècle se formule donc de la manière suivante : un différentiel de 21 %¹⁸ entre deux groupes différents d'Américains de la fin des années 1970, dont les parents sont arrivés respectivement de France et de Suède avant et après-guerre, dans la probabilité de réponse positive à la question : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou que l'on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui ? ». Tout le reste de l'argumentation des auteurs découle de ce résultat, puisque c'est en son nom qu'ils entreprennent dans la suite de l'étude de comprendre la « rupture » de confiance qui date, selon eux, de la Libération (le choix de cette date, qu'ils s'efforcent de justifier a posteriori, étant purement discrétionnaire au moment de l'étude où il est formulé, sauf à inverser l'ordre logique de la démonstration). Dire que la solidité de leur hypothèse n'est guère assurée est en-dessous de la vérité.

Ceci ne signifie pas pour autant que l'idée de transmission inter-générationnelle du capital social, et plus précisément de la confiance, et plus précisément encore de la confiance

18. Précisons, à titre d'illustration, que l'écart de réponses positives à la question de confiance généralisée entre Islandais et Suédois, également nordiques, est en 2000 dans la *WVS* de 39 %.

généralisée, n'ait pas de fondement, pour peu que l'on adhère à l'approche culturelle de la théorie de la confiance généralisée. L'idée centrale de cette approche est que la confiance généralisée est une valeur stable dans le temps, qui varie peu. Uslaner (2008) soutient, dans la lignée de Putnam, que lorsque des « immigrants d'un pays où la confiance est forte arrivent dans leur nouveau pays, ils transportent avec eux leurs traditions culturelles et notamment leur rapport à la confiance plutôt que de s'adapter simplement aux nouvelles réalités de l'environnement qu'ils ont choisi ». Mais l'ambition d'Uslaner est beaucoup plus modeste que celle des auteurs, même si, comme eux, il cherche à déterminer « ce qui compte le plus [dans la détermination du niveau de confiance généralisée des individus] : le fait que vos ancêtres venaient d'une société confiante ou le fait que vous viviez parmi des individus confiants ».

Il s'arrête en effet net devant l'obstacle de la disponibilité des données : « il serait agréable de pouvoir rapprocher les niveaux de confiance dans les pays d'origine lorsque les grands-parents ont immigré aux États-Unis avec les estimations contemporaines de la confiance (...) mais nous ne pouvons pas le faire car il n'y a pas d'enquêtes d'opinion dans les années 1890 ou 1920, il n'y a donc pas de moyen d'établir un lien direct entre l'expérience des grands-parents et les croyances de leurs successeurs aux États-Unis ». Et c'est le plus ardent partisan et le meilleur représentant de l'approche culturelle de la confiance généralisée qui s'exprime ainsi. Ce que Uslaner compare, et ce qui paraît en effet à première vue comparable, est l'influence de l'origine ethnique et celle du milieu social dans lequel les immigrants sont plongés à leur arrivée. En aucun cas, il ne s'essaye à en inférer des conclusions socio-historiques sur un siècle d'histoire des pays d'origine des nouveaux Américains.

Un des résultats d'Uslaner nous intéresse cependant ici : selon lui, l'examen des données de la GSS montre qu'il n'y a, contrairement à d'autres origines ethniques, pas d'effet significatif attaché à l'origine russe, italienne ou française. Autrement dit, selon son examen économétrique, les données de la GSS ne permettent pas de repérer le moindre effet sur le niveau de confiance généralisée de l'origine ethnique pour les Américains d'origine française. Ce qui affaiblirait un peu plus encore la thèse d'Algan et Cahuc.

Outre la grande incertitude qui entoure le dispositif empirique des auteurs pour estimer l'évolution de la confiance généralisée déclarée par les Français au cours du temps, leurs développements recèlent une contradiction interne : pourquoi, si la confiance entre Français est foncièrement stable, aurait-elle brusquement chuté pour ensuite se stabiliser à nouveau pendant cinq décennies à un niveau faible ? Deux approches de la confiance généralisée sont ici mélangées : l'approche culturelle (la transmission de la confiance se fait par la famille et les institutions ne jouent qu'un rôle limité, voire inexistant) et l'approche institutionnelle (la puissance publique au sens large a les moyens de faire varier le niveau de confiance généralisée dans la société, soit en l'augmentant, soit en la diminuant). Ce mélange théorique paraît *ad hoc*.

Il existe bien un parallèle historique dans la littérature qui a peut-être servi de référence aux auteurs : celui de l'Union soviétique. On ne sait rien du niveau de confiance généralisée antérieur à l'annexion par l'URSS dans certains pays d'Europe centrale et orientale, mais on sait que le niveau de confiance généralisée est particulièrement faible dans ces pays aujourd'hui encore et certains auteurs rapprochent cette situation des effets socialement destructeurs et persistants dans le temps du régime communiste. Mais, justement, ce rapprochement souligne l'in vraisemblance de la thèse d'Algan et Cahuc : comment mettre sur un même plan quarante années de totalitarisme et les Trente glorieuses françaises, période qui devrait être le point haut de la « société de défiance » si l'on suit la

thèse des auteurs, le modèle social s'étant hybridé, en intégrant notamment des éléments universalistes ou en tout cas « beveridgiens », dans les années 1980, 1990 et 2000 ?

Comment surtout expliquer les performances économiques et sociales de la France par exemple par rapport aux pays du modèle nordique au cours de cette période, alors que le modèle français était alors encore plus corporatiste et étatiste qu'il ne l'est aujourd'hui ? Ici, l'explication donnée par les auteurs s'altère : les « Trente glorieuses » auraient « occulté » le coût social et économique de la défiance française, coût qui ne serait apparu qu'à partir du milieu des années 1970. Le recours bien tardif à l'idée convenue de la fin du « modèle fordiste » paraît très peu convaincant et surtout très loin du schéma d'analyse des auteurs.

De même, la description du modèle conservateur-corporatiste comme créateur de segmentations sociales et moins inégalitaire que le modèle universel beveridgien des pays nordiques et celle de l'État-providence français comme produit d'une logique hybride, où l'État et les partenaires sociaux sont dans une relation mal définie et à géométrie variable qui nuit à la qualité du dialogue social, est en conformité avec les travaux existants sur le sujet, mais le rôle joué par la confiance généralisée, à la fois en amont et en aval de ce processus, est tout à fait incertain.

Autrement dit, entre le début et la fin de l'étude, le modèle théorique des auteurs paraît avoir changé : si « l'incivisme » des Français était rendu responsable de leur « défiance » au début de l'ouvrage, c'est à son terme le modèle social français mis en place dans l'après-guerre qui explique cette défiance (« ce déficit de confiance est intimement lié au fonctionnement de l'État et du modèle social »). Sauf à considérer que le fonctionnement de l'État et du modèle social engendre l'incivisme des Français (ce que ne permet pas de déterminer les données présentées dans l'étude), il semble qu'il s'agisse d'une nouvelle contradiction interne. D'autant plus que ces deux explications empruntent à deux modèles qui ne se recoupent pas dans la typologie de la littérature existante sur la confiance généralisée : l'explication par le civisme et l'explication institutionnelle. Si on ajoute le fait que le passage, entre les années 1930 et la Libération, à une « société de défiance » en France semble également mobiliser une explication culturelle, c'est le cadre de l'étude dans son ensemble qui devient douteux.

La partie de l'ouvrage qui porte sur la difficulté des relations sociales françaises est sans doute la plus convaincante, mais on est tenté de la relier à des travaux existants, comme ceux de Thomas Philippon (2007). Il s'agit là d'un sujet distinct, théoriquement et empiriquement, de celui de la confiance généralisée dans la société française. Mais un point au moins dans l'argumentation mérite discussion : celui de la nécessaire évolution du modèle social français vers le « modèle nordique », qui ici, comme dans nombre d'études, est affirmée. Indiquons simplement que celle-ci n'a rien d'évident et suppose notamment que soient prises en considération la taille des pays en question et la stratégie de croissance correspondantes (cf. Fitoussi et Laurent, 2008 et Laurent, 2008). En outre, Rothstein (2008) montre qu'à l'origine du « mystère » de l'adoption par les sociétés nordiques d'un modèle universel de protection sociale se trouve peut-être un modèle « néo-corporatiste », mélange d'étatisme et de corporatisme, le mélange même rendu responsable par Algan et Cahuc de tous les maux sociaux et économiques français.

Le passage consacré à la « peur du marché » et de « la concurrence » tombe dans les travers déjà identifiés d'affirmations fortes étayées par des éléments empiriques faibles et une grande indétermination théorique. Ainsi, l'idée que « L'efficacité du marché repose largement sur la confiance mutuelle. Pour que ces opportunités puissent se réaliser, un minimum de confiance doit unir les partenaires de l'échange. » procède de la conception limitée ou particulière de la confiance, mais les auteurs tentent de la soutenir à l'aide de

données sur la confiance généralisée. Les raccourcis théoriques des auteurs confinent parfois au sophisme, notamment lorsqu'ils écrivent : « La confiance mutuelle et sa contrepartie, la capacité à respecter ses engagements, semblent jouer un rôle décisif dans l'efficacité du marché. Il est donc logique que la défiance envers le marché soit plus forte dans les pays où la confiance mutuelle est peu développée. De ce point de vue, la défiance des Français envers le marché et la concurrence peut être reliée à la faible confiance des Français envers autrui. » En réalité, la logique du raisonnement est spéieuse et aucun des enchaînements de cette phrase n'est assuré, car confiance limitée et généralisée sont mélangées, et la défiance est interprétée comme le contraire de la confiance. Les auteurs semblent en effet dire que parce que le niveau mesuré de la confiance généralisée est faible en France, la défiance à l'égard du marché y serait forte, ce qui expliquerait que les transactions économiques interpersonnelles, qui justement reposent sur une confiance limitée, soient rendues plus difficiles. L'interprétation des réponses des Français au sujet du caractère bénéfique ou néfaste de la concurrence comme dénotant une « peur du marché » est également contestable.

Compte tenu des réserves exprimées jusqu'ici, les affirmations qui viennent clore l'étude, elles aussi fondées sur « l'approche épidémiologique » de la confiance généralisée à laquelle s'ajoute pour la circonstance l'incertitude d'une approche contre-factuelle du développement économique (de « l'économie-fiction » en quelque sorte) paraissent hyperboliques : « Ainsi, notre déficit de confiance explique 66 % de notre écart de revenu par habitant par rapport à la Suède. Le PIB français se serait accru de 5 % en France, soit une hausse de près de 1 500 euros par personne si les Français avaient la même confiance envers leurs concitoyens que les Suédois. ». Il n'existe pas, à la connaissance de l'auteur, une seule étude empirique fondée sur un modèle de croissance attribuant les deux tiers d'un écart de développement à une seule variable identifiée (et non résiduelle), *a fortiori* pas à un écart du niveau de la confiance généralisée.

Le thème de l'étude d'Algan et Cahuc est sans aucun doute intéressant, mais l'application qu'ils font de méthodes empiriques partielles à des données incertaines dans un cadre théorique indéterminé pour en tirer des conclusions radicales amoindrit considérablement sa portée scientifique. Le sentiment tenace que les auteurs parlent en fait d'autres choses – au demeurant disparates – que de la confiance en France ne quitte pas le lecteur.

Quoi qu'il en soit, au terme de cet examen, l'idée d'une société française rongée par la défiance généralisée, de Français méfiants de tout et de tous, ne semble avoir ni de sens théorique précis, ni de fondement empirique solide. Elle recèle en revanche un arrière-plan moralisateur paradoxal : la morale dont il s'agit ici de suivre le commandement a pour *ultima ratio* l'efficacité économique¹⁹. Il y a sans doute un mystère de la confiance française²⁰, mais il demeure largement entier une fois l'ouvrage d'Algan et Cahuc refermé.

■ Éloge de la défiance

L'intérêt des sciences sociales pour l'apparent déclin de la confiance dans la période contemporaine relevé en ouverture de cet article a probablement des causes historiques. Le

19. L'économie des attitudes culturelles a d'ailleurs souvent tendance à déboucher sur un curieux « moralisme économique ».

20. On pense notamment ici aux indicateurs ambigus tels que le pessimisme des Français à l'égard de l'avenir (à nouveau, voir Fitoussi et Laurent, 2008).

destin des sociétés modernes intégrées, par opposition aux communautés fermées juxtaposées qui les ont précédé, est en effet de mettre aux prises en nombre croissant des individus qui ne se connaissent pas du tout et doivent pourtant interagir au quotidien. Cette incertitude sociale s'est, on peut en faire la conjecture, encore renforcée dans la période la plus récente avec la montée en puissance des nouvelles technologies de l'information et l'économie de l'immatériel, du fait desquelles les contacts directs entre humains sont moins fréquents et les produits désirés moins tangibles, mais le rythme des transactions est accéléré. L'« âge de la défiance » identifié par Hardin (2006) est-il en fait inéluctable, la défiance elle-même devant être reconsidérée plutôt que dénoncée ?

Hardin définit clairement les termes du problème : « Nous vivons dans un âge de la défiance au sens où nous avons davantage d'interactions avec des gens dans lesquels nous n'avons pas confiance (et peut-être même à l'égard desquels nous éprouvons de la défiance) qu'avec des gens dans lesquels nous avons confiance ».

La marche des sociétés vers la modernité supposerait donc un double mouvement : une confiance interpersonnelle de moins en moins nécessaire du fait de l'édification d'institutions qui permettent justement de s'en passer (on pourrait parler à ce sujet de « confiance institutionnelle ») ; une absence de confiance voire une défiance banalisée, car justifiée par la nécessité du fonctionnement social et le progrès technique. Il n'y aurait dans cette perspective aucune raison de vouloir accroître le degré de confiance parmi les individus. Mieux : plus les sociétés seraient avancées, et moins les individus déclareraient faire confiance aux autres, en particulier les autres lointains, car ils n'en éprouveraient plus le besoin. Il s'agirait donc selon Dunn (1988) : « d'économiser sur la confiance dans les personnes et de se fier plutôt à des institutions politiques, sociales et économiques bien construites »

Dans un retournement complet par rapport à Putnam, l'importance accordée aux relations de confiance deviendrait la marque des sociétés archaïques, l'absence de confiance étant en fait le signe de la modernité. La véritable question posée aux sociétés contemporaines serait alors celle de la qualité démocratique des institutions substituées aux rapports de confiance.

Allons plus loin. L'absence de confiance ou la défiance quotidiennes et triviales qui paraissent si modernes ne sont-elles pas en fait au fondement même du libéralisme politique et du régime démocratique ? Tocqueville fustige ainsi dans la *Démocratie en Amérique* les « croyances dogmatiques » et les « opinions que les hommes reçoivent de confiance et sans les discuter. ». Plus loin, il ajoute que « les faibles ont rarement confiance dans la justice et la raison des forts. »

Une défense de la défiance serait dès lors envisageable, et elle est par exemple soutenue par Levi (1998). Selon elle, la défiance à l'égard des gouvernants sert à former des structures sociales qui protègent ceux qui ne peuvent pas se protéger eux-mêmes et à améliorer les institutions existantes. Dans le rapport à la démocratie, la dialectique entre confiance et défiance est d'ailleurs subtile et paradoxale : « La défiance peut conduire à des institutions meilleures et donc favoriser la coopération et non la freiner. Au contraire, les réseaux de confiance fermés peuvent (...) réduire les différentes formes d'échanges sociaux » (Levi, Hardin et Cook, 2005).

C'est peut-être que, comme l'écrit Gambetta (1988), à qui le titre de cet article est emprunté, « pour que la notion de confiance ait un sens, il faut qu'existe la possibilité de sortie, de défection, de trahison ». Peut-on dès lors se fier à la confiance en sciences sociales ? Oui, mais à condition d'accepter de pouvoir être par elle trahi.

Références bibliographiques

- Akerlof G. A., 1970, « The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, n° 3, Août, pp. 488-500.
- Alesina A et E. La Ferrara, 2002, « Who trusts others? », *Journal of Public Economics*, n° 85, pp. 207-234.
- Algan Y. et P. Cahuc, 2007, *La société de défiance: comment le modèle social s'autodétruit*, Paris, Editions de la Rue d'Ulm, collection CEPREMAP.
- Algan Y. et P. Cahuc, 2009, « Civic Virtue and Labor Market Institutions », *American Economic Journal: Microeconomics*, à paraître.
- Arrow K. J., 1972, « Gifts and Exchanges Author(s) », *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 1, n° 4, été, pp. 343-362.
- Arrow K. J., 1974, *The Limits of Organization*, New York et Londres, W.W Norton & Company.
- Banfield E. C., 1958, *The moral basis of a backward society*, Free Press, Research Center in Economic Development and Cultural Change, University of Chicago.
- Bjørnskov C., 2005, « The Determinants of Trust », mimeo, available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=900183>.
- Bjørnskov C., 2006, « Determinants of generalized trust: A cross-country. Comparison », *Public Choice*, 130 (1-2), 1-21.
- Coleman J., 1990, *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Harvard University Press.
- Cook K.S., R. Hardin et M. Levi, 2005, *Cooperation Without Trust?*, New York, Russell Sage Foundation.
- Dasgupta P., 1988, « Trust as a commodity » in D. Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Londres, Basil Blackwell.
- Delhey J. et K. Newton, 2005, « Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? », *European Sociological Review*, 21 (4), pp. 311-327.
- Dunn J., 1988, « Trust and Political Agency », in D. Gambetta (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Londres, Basil Blackwell.
- Durkheim É., 1893, *De la division du travail social*, disponible sur le site « Les Classiques des sciences sociales » de l'Université du Québec. <http://classiques.uqac.ca/>
- Elster J. et K. Moene (eds.), 1988, *Alternatives to Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fitoussi J.-P., 2004, *La démocratie et le marché*, Paris, Grasset.
- Fitoussi J.-P. et E. Laurent, 2008, « Hawk and Handsaws: What Can France Learn from the Nordic Model? », *CES Working Papers*, Harvard University.
- Fukuyama F., 1995, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.
- Gambetta D. (ed.), 1988, *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell.
- Glaeser E. et al., 2000, « Measuring Trust », *Quarterly Journal of Economics*, 115, pp. 811-41.
- Granovetter M., 1985, « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, n° 3, novembre, pp. 481-510.
- Grejbine A. et E. Laurent, 2008, « La méthode suédoise : la cohésion sociale au défi de l'adaptation », *Etudes du CERI*, septembre.
- Hardin R., 2006, *Trust*, Cambridge, Polity Press.

- Hooghe M. *et al.*, 2008, « Ethnic Diversity and Generalized Trust in Europe. A Cross-National Multi-level Study », *Comparative Political Studies*, 41.
- Hooghe, M. et T. Reeskens, 2007, « Cross Cultural Measurement Equivalence of Generalized Trust. Evidence from the European Social Survey (2002 and 2004) », *Social Indicators Research*, 81.
- Knack S. et P. Keefer, 1997, « Does social capital have an economic payoff? », *Quarterly Journal of Economics* 112, pp. 1251–1273.
- Knack S. et P. J. ZAK, 2002, « Building trust: public policy, interpersonal trust, and economic development », *Supreme Court Economic Review*, 10, pp. 91–107.
- La Porta R. *et al.*, 1997, « Trust in Large Organizations », *The American Economic Review*, Vol. 87, n° 2, actes du 104^e congrès annuel de l'American Economic Association, Mai, pp. 333-338.
- Laurent E., 2007, « Robert Putnam et la nouvelle indifférence américaine », *La Vie des idées*, 24 octobre.
- Levi M., 1998, « A State of Trust », in Valerie Braithwaite et M. Levi, (eds.) *Trust and Governance*, New York: Russell Sage Foundation.
- Nannestad P. *et al.*, 2008, « Bridge over Troubled Water? Migration and Social Capital », *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 34, n° 4, pp. 607-631.
- Nannestad P., 2008, « What Have We Learned About Generalized Trust, If Anything? », *Annual Review of Political Science*, juin, Vol. 11.
- Newton K., 2001, « Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy », *International Political Science Review*, 22, p. 201.
- Paldam M., 2008, « Generalized Trust The macro perspective », *Handbook of social capital*, à paraître.
- Putnam R. D., 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Putnam R. D., 1995, « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », *The Journal of Democracy*, 6,1, pp. 65-78.
- Putnam R. D., 1997, « Democracy in America at Century's End », in Axel Hadenius (ed.), *Democracy's Victory and Crisis*, New York, Cambridge University Press, pp. 27–70.
- Putnam R. D., 2007, « E Pluribus Unum : Diversity and Community in the Twenty-first Century », The 2006 Johan Skytte Prize Lecture. *Scandinavian Political Studies* 30 (2), pp. 137–174.
- Quéré L., 2005, « Les 'dispositifs de confiance' dans l'espace public », *Réseaux*, 2005/4, n° 132, pp. 185-217.
- Rothstein B., 2008, « Is the Universal Welfare State a Cause or an Effect of Social Capital? », *QoG Working Paper Series*, 16.
- Rothstein B. et E. M. Uslaner, 2005, « All for all: Equality, corruption, and social trust », *World Politics*, 58, pp. 41-72.
- Seabright P., 2004, *The Company of Strangers*, Princeton, Princeton University Press.
- Sobel J., 2002, « Can We Trust Social Capital? », *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, mars, pp. 139–154.
- Solow R. M., 1995, « But Verify », *The New Republic*, 11 September, pp. 36-39.
- Uslaner E. M., 2002, *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Uslaner, E.M., 2003, « The Moral Foundations of Trust », paper prepared for presentation at Nuffield College, Oxford University, February 14, 2003.
- Uslaner E. M., 2004, « Trust, Democracy, and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust? », in Dietlind Stolle et Marc Hooghe (eds.), *Generating Social Capital*, Londres, Palgrave.

■ **Éloi Laurent**

Uslaner, E. M., 2009, « Where You Stand Depends Upon Where Your Grandparents Sat: The Inheritability of Generalized Trust », à paraître dans *Public Opinion Quarterly*.

Williamson O. E., 1993, « Calculativeness, Trust, and Economic Organization », *Journal of Law and Economics*, Vol. 36, n° 1, Part 2, John M. Olin Centennial Conference in Law and Economics à l'Université de Chicago, avril, pp. 453-486.

Zak P. J., et S. Knack, 2001, « Trust and growth », *The Economic Journal*, 111, 295–321.