

**Torre A., 2000, Faut-il avoir Confiance dans les Techniques de Production de la Confiance ?, in Laufer R., Orillard M. (eds.), *La Confiance en Question*, L'Harmattan, 2000.**

**Faut-il avoir confiance**

**dans les techniques de production de la confiance?**

**Liens de proximité et Stratégies des Acteurs**

André TORRE (INRA-LRDE, Corte)

**Faut-il avoir confiance  
dans les techniques de production de la confiance?  
Liens de proximité et Stratégies des Acteurs**

André TORRE  
LRDE-INRA  
Quartier Grossetti  
20250 CORTE (F)  
e.mail : torre@corte.inra.fr  
tel. : 04.95.45.15.17.  
fax : 04.95.46.11.81.

**I. Introduction:**

L'émergence des travaux consacrés à la notion de confiance constitue, ces dernières années, l'un des phénomènes intéressants de l'analyse économique. On en veut pour preuve, en France, après la vogue des recherches anglo-saxonnes consacrées à ce sujet et illustrées par les travaux de Gambetta (1988) ou les articles de Lorenz (1993), le numéro spécial de la Revue du Mauss (1994), les Séminaires organisés par l'Université de Lyon II (Séminaire "Nouvel Institutionnalisme. La Confiance", Mars 1994), par celle de Compiègne (Séminaire Interdisciplinaire "Confiance, Apprentissage et Anticipation Economique", Janvier 1995) ou par l'Association de Socio-Economie (Séminaire "Confiance", Ecole des Mines, Juin 1995), puis l'ouvrage de Peyrefitte (1995), ainsi que le présent numéro des Cahiers de Socio-Economie. Ainsi est apparu un nouveau sujet d'intérêt, souvent dépendant d'enjeux liés à l'organisation de la

discipline, tels que le renouveau de la théorie des jeux, l'extension des domaines d'appréhension de la théorie micro-économique ou l'affirmation d'une approche conventionnaliste. En dépit du caractère largement contingent de ces recherches, il semble toutefois que l'analyse de la confiance présente un intérêt certain dans le domaine d'analyse des comportements altruistes ou super-coopératifs des acteurs économiques.

Cet intérêt s'est manifesté dans quatre directions au niveau de l'Economie Spatiale. Tout d'abord dans l'analyse des milieux, puis des milieux innovateurs (Hansen, 1992 ou Camagni, 1995). La confiance est alors assimilée à une denrée permettant de mettre en place et de maintenir un processus de solidarisation des acteurs, processus qui s'apparente davantage à l'apparition d'un comportement collectif qu'à une relation de nature explicitement coopérative. En ce sens, la définition de la confiance ici retenue, même de manière diffuse, s'apparente à celle présente chez Arrow (1974), pour qui elle constitue un nécessaire lubrifiant des relations sociales. C'est dans l'analyse contemporaine des districts industriels (Lorenz, 1993, Dei Ottati, 1994) que l'on trouve une deuxième direction, qui place l'analyse des comportements coopératifs au coeur des déterminants de la confiance, sans pour autant oublier le lien communautaire. Une troisième voie est explorée avec les travaux des auteurs conventionnalistes, (Storper, 1995), pour lesquels le haut niveau de complexité des échanges interindividuels, dû au fort degré d'incertitude des

transactions, conduit à la nécessité d'intermédiations de nature interprétative, les conventions ou la culture locale. On retrouve enfin une conception assez voisine, quoique plus évolutive, chez les tenants des dynamiques de proximité, en particulier chez Dupuy et Kechidi (1995) et Dupuy et Torre (1997) pour lesquels la confiance - assimilée à une institution invisible, d'après une autre distinction effectuée par Arrow (1974) - se distingue toutefois des règles par son caractère non aliénable, qui lui confère toute son importance dans le face à face de proximité. La conception de la confiance ici en jeu est de nature communautaire, et se distingue de la logique de l'intérêt.

En dépit de leur sophistication croissante dans la prise en compte de la notion de confiance, ces analyses spatiales-industrielles reposent toutes sur un présupposé commun; elles considèrent qu'une part importante des modalités de coordination des acteurs locaux s'associe à l'établissement de relations de confiance, qui doivent venir suppléer aux dangers de déconstruction du système local et favoriser la construction de compromis autour de produits ou d'activités reposant sur un support spatialisé. Explicite ou implicite, la liaison ainsi tissée vient alors sous-tendre les modalités de construction et de pérennisation des Systèmes Localisés de Production et d'Innovation (SLPI).

Cette approche, pour séduisante qu'elle soit, mérite d'être examinée avec beaucoup de soin, ne serait-ce que parce que la définition de termes tels que confiance, construction

collective ou proximité est souvent d'un abord difficile. Elle pose en particulier la question de la construction des relations sociales, qui conditionne largement l'établissement de règles de coordination entre les acteurs. Pourtant, et comme le suggèrent des études précises (Letablier et Delfosse, 1995), il semble bien que les relations de confiance puissent jouer un rôle non négligeable dans la mise en place de procédures de coordination au niveau local, comme c'est le cas pour la certification des produits par exemple. Ainsi, dans le cas d'une Appellation d'Origine Contrôlée (A.O.C.), commode par son caractère emblématique et sa (relative) simplicité, le regroupement local des producteurs autour d'un standard commun contribue à la création d'un système localisé, fondé sur des relations de coopération et des stratégies communes de valorisation du produit. La stratégie de construction d'un signalement visant à susciter une réaction de confiance chez les acheteurs, qui caractérise les procédures de certification des produits, s'accompagne dans ce cas de la nécessaire obtention de relations de coopération (ou de confiance?) entre les producteurs et autres acteurs locaux. Quelle est la nature de ce lien? Comment apparaît-il entre les acteurs? Joue-t-il réellement un rôle au niveau local, ou s'agit-il plus prosaïquement de relations de coopération? Voici quelques unes des questions abordées dans ce texte.

## II. Engagement, confiance et réputation

Pour décapantes qu'elles soient, les remarques de Arrow du type "la confiance ne peut s'acheter sur un marché" (1971), ne peuvent suffire à exprimer toute la complexité de la relation de confiance. On notera tout d'abord que celle-ci prend son sens en présence d'incertitudes, telles que l'information imparfaite ou incomplète dont disposent les agents (incertitude qui affecte la relation présente) et la difficulté à produire des anticipations parfaites (incertitude qui concerne la difficulté à prédire les actions futures des concurrents ou partenaires). C'est à partir de cette constatation qu'apparaissent les premières difficultés de nature analytique car, si la confiance existe *ex ante* il n'y a plus besoin de la construire, et donc sa justification (et l'analyse de son élaboration) doit être renvoyée à une période antérieure. Seules la pérennisation du lien de confiance ou sa déliquescence peuvent donner lieu à étude. Plus difficile encore, il ressort de cette situation que la construction de la confiance repose sur un calcul économique visant à lever l'incertitude sur les termes de l'échange, mais que ce calcul conduit les acteurs à jeter la suspicion sur la démarche ainsi entreprise, démarche de nature foncièrement méfiante et qui justifie l'expression de "paradoxe de la confiance" appliquée à ce type (Rullière, 1994).

La confiance résulterait ainsi davantage d'un calcul raisonné que d'un sentiment de nature spontanée, un point abondamment souligné par Williamson (1993) dans ses

attaques contre l'emploi abusif de la notion de confiance dans la littérature économique contemporaine. Pour ce dernier, "calculative trust is a contradiction in terms" (p. 463), et parler de confiance dans le cas de calcul serait abusif (Cf. Orléan, 1994), puisque la théorie du risque s'appliquerait parfaitement à toutes les situations alors envisagées. Williamson produit d'ailleurs une série d'exemples convaincants dans lesquels les termes de risque et de confiance peuvent être utilisés de manière indifférente, et l'on ne peut s'empêcher de rapprocher ces remarques de deux points souvent soulignés, 1) la présence d'incertitude sur la nature et les caractéristiques des biens échangés, suivant les travaux d'Akerloff (1970) ou les remarques faites par Stiglitz (1987) concernant les conséquences des variations de qualité des biens sur les prix et quantités échangées, 2) la difficulté à prédire les comportements des acteurs, qui renvoie aux analyses de l'utilité espérée. Se posent alors deux questions convergentes:

- la notion de confiance doit-elle être nécessairement associée au calcul ou peut-on l'en dissocier?

- peut-elle se distinguer d'autres notions proches, ou du moins répondant aux mêmes contraintes? (on pense en particulier à la notion de coopération)

Sans prétendre apporter une réponse complète à ces deux interrogations, on peut cependant avancer quelques éléments, relatifs à l'intérêt de la notion de confiance, en particulier dans le cas des SLPI, de leur élaboration et de leur pérennité. Une manière d'aborder cette question réside dans

l'analyse de l'engagement, qui présente le mérite de limiter, dans un premier temps, l'étude à la relation de face à face, et révèle la manière dont les individus peuvent initier une relation de confiance et se positionner par rapport à leurs vis à vis. En s'engageant, on répond à deux préoccupations (Rullière, 1994): tout d'abord, restreindre sa liberté de conduite en fournissant à l'avance des indications sur la manière dont on va réagir à certaines évolutions de son environnement, ce qui peut s'assimiler, en première analyse, à l'initiation d'une relation de confiance; ensuite, réduire l'incertitude quant au comportement des autres acteurs, en faisant circuler de l'information concernant ses décisions futures. Le caractère public de l'action d'engagement contribue ainsi à simplifier l'anticipation du comportement des autres agents, ce qui apparaît comme particulièrement important dans la constitution des SLPI. En effet, la levée d'une partie de l'incertitude doit participer à l'élaboration commune d'une stratégie de développement, par exemple. Toutefois, on peut ici encore s'interroger sur le rôle joué par la confiance dans ce processus, puisque l'engagement peut être de nature ouvertement coopérative, ou encore représenter une menace crédible. Et pourtant, dans les deux cas, il peut contribuer à l'élaboration d'un processus coopératif, illustré par le fait que la menace constitue une manière d'informer ses partenaires de ses dispositions réelles et de ses préférences qui débouche souvent sur une incitation à la coopération plutôt qu'à la guerre, un cas bien connu dans les analyses de marché par

exemple. La menace peut déboucher sur la coopération, ce qui conduit à bien distinguer stratégie de la confiance et stratégie de la coopération, les deux termes se confondant souvent quand on raisonne au seul niveau des comportements individuels.

Ce dernier point est illustré par le modèle de Kreps (1990), qui présente l'intérêt de mettre en lumière le caractère circulaire de l'établissement d'une réputation correspondant à la mémoire des acteurs: en situation d'information imparfaite sur la structure des gains de l'adversaire ou du partenaire (i.e. d'incertitude sur leurs actions futures), la réputation d'un des joueurs est bonne s'il n'a jamais triché et irrémédiablement souillée dès la première défection. Ainsi, la connaissance commune conduit à une auto-validation du processus (Orléan, 1994), la confiance résultant de l'établissement d'un cercle vertueux qui garantit la coopération. Chaque joueur va engager des ressources dans la coopération sans savoir si son adversaire n'en profitera pas, le processus de coordination s'effectuant par l'observation mutuelle (essentielle ici) des actions du partenaire. La réputation ainsi mise en évidence repose sur une logique circulaire, qui oblige la partie à qui l'on fait confiance de l'honorer dans la seule mesure où si elle en abuse, elle se prive des opportunités futures d'engager des transactions profitables.

Ce modèle, qui présente l'avantage d'appréhender le fonctionnement du raisonnement individuel, n'est pas pour autant exempt d'ambiguïtés. En effet, d'irréversible,

l'engagement est devenu maintenant quasi irréversible, le comportement des agents étant avant tout fondé sur l'observation des actions passées des autres joueurs et la quasi-certitude que ce comportement sera répété dans le futur. Cette caractéristique souligne une nouvelle fois toute la difficulté de fonder une relation de confiance sur un calcul stratégique, puisque la réputation s'assimile ici largement à une simple croyance. Part ailleurs, on peut également trouver dans ce modèle les prémices d'un comportement de groupe, ainsi que le traduit par exemple le terme de "corporate culture". Enfin, l'analyse traduit un glissement progressif de la confiance à la coopération, la première, assimilée ensuite à la réputation, devenant un garant de la seconde.

On retrouve cette ambiguïté dans des approches qui proposent un dépassement de l'analyse de Kreps. Ainsi, une des manières de remonter au mécanisme même de l'établissement de relations de confiance entre deux acteurs dans un cadre artificiellement dépouillé de ses attributs culturels consiste à partir de la stratégie du "Tit for Tat" (Axelrod, 1984), la répétition infinie du dilemme du prisonnier reposant sur des anticipations réciproques qui conduisent à une issue coopérative dépendant de la stratégie dominante, de nature bienveillante. Cette approche est toutefois sujette à critiques (Cf. par exemple Le Cardinal et Guyonnet, 1994, ou encore Delahaye, 1992), qu'il s'agisse de l'absence de prise en compte de la nature des revenus dans l'expérience proposée par Axelrod ou encore de la stabilité de

la coopération, voire de l'absence de toute possibilité d'apprentissage pendant la durée du jeu. Ainsi, la procédure de "Tit for Tat" est-elle incapable de rendre compte de la stratégie de l'"arnaqueur", qui cache son jeu jusqu'au dernier coup pour trahir ensuite brutalement, stratégie qui se fonde sur un accroissement de la confiance dégagé par l'effet de réputation et l'expérience positive issue des répétitions. Ici encore, cependant, la frontière entre confiance et coopération est assez ténue pour laisser planer une nouvelle fois le doute quant à l'autonomie des termes.

### **III. Confiance et coopération**

L'assimilation entre les notions de coopération et de confiance est bien compréhensible s'agissant de concepts qui font tous deux appel 1) à des stratégies coopératives, 2) à une réciprocité des bons procédés, et qui s'opposent bien évidemment aux stratégies de guerre ou d'engagement par la menace. Pourtant, des différences importantes apparaissent, que l'on peut illustrer par une comparaison entre les stratégies de "Tit for Tat" et de confiance généralisée par exemple. La première est de nature essentiellement méfiante, puisqu'il s'agit d'une action de coopération suivie d'une observation des actions du partenaire. En cas de défection de ce dernier les représailles sont immédiates et donnent lieu à punition. Toute différente est la confiance absolue, puisqu'il s'agit de la confiance aveugle, justifiée par l'atmosphère régnant sur un territoire par exemple, l'idée même d'une punition étant

complètement étrangère à ce type d'organisation. Si l'on compare maintenant le jeu de la confiance de Kreps et le jeu répété d'Axelrod, on constate également des divergences majeures (cet exercice est cependant limité par le fait que les deux jeux se produisent dans le cas d'un dilemme du prisonnier, dans lequel la matrice des payoffs punit sévèrement la non-coopération). Chez Kreps, la confiance est irrémédiablement souillée dès la première défaillance, alors que chez Tit for Tat ou Gentle TFT (punition après deux défaillances) non. On peut reconquérir la confiance de ses partenaires, après une défaillance, en se remettant en situation de coopération et entrer ainsi dans de nouvelles phases du jeu.

Il ressort de ces éléments que l'on n'a pas obligatoirement besoin de la confiance pour coopérer et que la méfiance (à distinguer de la défiance car, alors que cette dernière conduit à la défection systématique, la méfiance est une manière de tester les réactions de l'adversaire) est souvent plus utile et peut conduire à des résultats supérieurs. La confiance est donc un ingrédient qui peut venir s'ajouter à la stratégie de coopération, sans être obligatoirement nécessaire. En revanche, bien sûr, la stratégie de la confiance implique une coopération totale. De même, la coopération constitue, comme la confiance, un garant contre l'incertitude, sur le marché ou dans les relations hors marché.

Mais alors, dans quelle situation la confiance est-elle utile et, plus particulièrement, utile au maintien d'une stratégie de coopération? Si l'on en croit la théorie des transactions

informelles (Charreaux, 1990), la confiance constituerait justement un substitut aux droits de propriétés, sur les marchés ou dans des situations dans lesquels il est impossible de les faire jouer. Ce serait ainsi le cas à l'intérieur des firmes, au sein desquelles il est souvent impossible de rédiger des contrats explicites (Cf. Wintrobe et Breton, 1986, ou encore plus tôt, Leibenstein, 1982, qui introduisent une différence fondamentale avec la première approche néo-institutionnaliste de la confiance, pour laquelle la firme constituait un substitut à la confiance, ainsi que le fait remarquer Baudry, 1995), mais cet exemple pourrait s'étendre à la relation inter-firme de nature informelle, dans un SLPI par exemple. Dans cette optique, la confiance constituerait le garant du fonctionnement du système et jouerait le rôle d'un actif collectif, partageable par l'ensemble des participants. Cependant, outre le fait que cette approche n'apporte pas de véritable réponse à la question du calcul de gestion du risque, en la déplaçant vers les seules relations informelles, elle conduit rapidement à un renversement des positions. En effet, les auteurs sont amenés à associer l'existence de relations informelles dans le groupe à l'existence préalable de la confiance, ce qui interdit toute compréhension du mécanisme présidant à sa construction ou à sa pérennisation. On se retrouve alors dans une situation de préexistence de la confiance qui peut, au mieux, renvoyer à la confiance absolue, au destin. Dans le cas de la relation interpersonnelle, l'explication devient tautologique. Pourtant, cette approche nous apporte un certain nombre d'éléments de

réponse quant aux interrogations posées plus haut, en introduisant la relation entre la confiance et le cadre légal des relations économiques. Elle révèle que, si ce dernier est correctement spécifié, l'introduction de la relation de confiance ne comporte que peu d'intérêt et se présente au mieux comme une redondance. C'est également le cas, au delà des seuls contrats complets et comme le montre la théorie des contrats implicites, des contrats auto-exécutoires, qui garantissent que les obligations des parties seront honorées par le seul fait de la menace de mettre fin à la relation (ceci est vrai seulement si les gains actuels se révèlent inférieurs à la valeur des gains actualisés, ce qui implique un faible taux d'actualisation et surtout l'impossibilité de renégociation des parties).

Ainsi donc, l'intérêt majeur de la confiance, dans la relation de face à face, réside dans les insuffisances de la relation contractuelle (y compris implicite). Nous rejoignons ici Rivaud-Danset (1995), pour considérer que la confiance a alors pour objet, chez les acteurs impliqués dans ce type de relation, de renforcer le poids du futur et de diminuer la préférence pour le présent, à partir du moment où les gains d'une relation inter temporelle ne sont pas toujours connus. On voit que l'on apporte ici une solution au problème de la lutte contre l'incertitude, qui ne s'assimile pas pour autant à la confiance, mais peut être de nature calculatoire. Ceci doit être bien évidemment lié à la rationalité limitée des agents, ou encore mieux, à leurs limites cognitives (Bazzoli et Dutraive,

1994), puisque ces derniers doivent essayer d'envisager leur relation dans la durée. En ce sens, la confiance se distingue de la coopération parce qu'elle ne se remet pas en question et se construit pas à pas. Elle constitue bien une denrée que l'on peut accumuler, ce qui n'est pas le cas de la coopération. En revanche, la confiance, une fois accumulée, peut aider une relation de coopération à perdurer. A titre d'exemple, l'existence de la confiance dans une relation de coopération conduit à munir les agents d'une préférence pour l'avenir qui les incite davantage à ne pas faire défection. L'important est pourtant bien qu'il faut avoir envie de continuer de fonctionner ensemble pour initier une relation de confiance, ce qui lève le problème posé plus haut par le paradoxe de la confiance. Il n'y a plus de suspicion dans la démarche, contrairement à l'approche Williamsonienne par exemple, mais on retrouve un processus visant à protéger l'avenir et donc résultant d'un calcul raisonné en vue d'un bénéfice mutuel. Comme le fait remarquer Sako (1995) la confiance peut alors se définir comme l'attente mutuelle que les partenaires n'exploiteront pas les espaces de vulnérabilité ouverts par la relation de coopération.

#### **IV. La confiance interpersonnelle dans les SLPI**

On vu que la confiance est liée aux situations d'incertitude et qu'elle se distingue de la relation de coopération, parfois de nature foncièrement méfiante, même si la confiance implique la coopération. Elle apparaît dans le cas

de relations informelles et ne présente pas d'intérêt si le cadre légal est correctement spécifié ou dans une situation de contrat implicite. En revanche, elle renforce le poids du futur et s'inscrit, en dépit de son caractère non renégociable, dans un processus dynamique par le biais des anticipations communes des agents. On peut la concevoir, dans une optique de rationalité limitée, comme une manière d'initier la recherche de bénéfices mutuels. L'ensemble de ces éléments laisse à penser que la relation de confiance, si elle ne possède pas le degré d'étendue qui lui est souvent prêté à tort dans la littérature, existe pourtant et qu'elle présente un intérêt, en tous cas dans un cadre dynamique. En effet, son association avec des coordinations de nature informelle, dans lesquelles les contrats ne sont, pour le moins, pas totalement spécifiés, laisse à penser quelle peut tout particulièrement prendre un caractère domestique, qui la situe de manière forte dans les liens de proximité, dans les solidarités locales ou intra atelier. Ce résultat rejoint les intuitions déjà présentes chez Dupuy et Gilly (1994), Torre (1995) ou Servet (1994), pour lesquels la confiance entretient des relations dialectiques avec la proximité, sans épuiser pour autant le contenu du concept, que l'on continuera à développer plus loin avec le lien communautaire. On comprend également qu'elle se nourrisse de solidarités de nature spatiale, que l'on retrouve dans les cas du district ou même du milieu, et qu'elle puisse constituer parfois le ciment des relations spatialisées. Pour être plus concret, la relation sociale telle qu'elle s'envisage, au sein d'un

SLPI, entre deux entreprises, peut être fondée sur un rapport de coopération de nature foncièrement méfiante (Tit for Tat par exemple). Pourtant, la présence d'un lien de confiance entre les deux acteurs va leur permettre d'envisager de manière plus efficace leur avenir commun, en renforçant la préférence pour le futur et en facilitant leur quête de relations porteuses de bénéfice mutuel. De ce point de vue, la confiance constitue certainement l'un des éléments de compréhension des dynamiques locales, telles qu'elles se présentent au niveau domestique. Ceci n'est plus vrai dans un cadre de type plus industriel, i.e. dans la relation inter-firme débarrassée de ses caractéristiques spatiales

Il importe toutefois de ne pas oublier que l'existence d'une relation de confiance n'est en aucun cas le garant de l'absence de tout problème dans l'avenir. Tout d'abord parce que l'on peut établir des rapports harmonieux et pour autant s'engager sur des sentiers inférieurs, voire faire des erreurs d'anticipations quant aux développements futurs. Les anticipations des agents ne sont que rarement du type rationnel, i.e. impliquant une connaissance du modèle. Il leur est difficile de prévoir les évolutions futures du système, au premier rang desquelles les mutations provenant de l'extérieur, telles que l'introduction de nouveaux acteurs ou de nouveaux comportements. De même, les SLPI peuvent se trouver engagés dans des processus irréversibles de nature sous-optimale, sur lesquels il est impossible de revenir en raison des caractéristiques techniques du système (path dependency)

et des phénomènes d'apprentissage organisationnel (inertie organisationnelle). Enfin, la confiance peut favoriser l'apparition d'inerties telles des rentes de monopole ou des routines sous optimales, reproduites par les acteurs (Rivaud-Danset, 1995).

Dans le cas des SLPI, et en particulier dans l'approche des A.O.C. développée plus haut, si la coopération est importante, la défiance est à éviter. En revanche, la méfiance à l'engagement, même si elle vient troubler la vision idyllique souvent présente dans les analyses spatiales, semble constituer une bonne stratégie, porteuse de possibilités de coopération solides. Elle présente l'avantage de ne pas nécessiter de convergence *ex ante* des anticipations et de pouvoir faire reposer la pérennité ou la stabilité du système sur une construction de nature procédurale. Toutefois, elle se heurte à la question de la stabilité des comportements des acteurs. Tout d'abord, parce que l'opportunisme des comportements ou la mauvaise foi peuvent conduire à des engagements non suivis de réciprocité par le partenaire, ce dont la procédure d'induction rétroactive du dilemme du prisonnier est incapable de rendre compte car elle postule la possibilité de probabilisation des abus de confiance. Ensuite, parce que les liens d'interdépendance sont souvent déséquilibrés dans leur nature même (Friedberg, 1993). Les relations entretenues par les acteurs viennent alors s'insérer dans ce cadre préexistant, qui exerce une contrainte par l'application de rapports de pouvoir ou encore par le durcissement des règles ou

conventions. Enfin, parce que les préférences des décideurs sont multiples et floues, et soumises à des modifications endogènes produites par la procédure de choix elle-même (Elster, 1983). Rationalité parfaite, information complète et parfaite sont à exclure, d'autant plus que l'approche procédurale s'appuie sur une recomposition permanente, à la fois de la stratégie de l'agent et des liens qu'il entretient avec les autres acteurs locaux.

#### **V. L'Histoire Commune et la confiance absolue**

L'analyse de la confiance interpersonnelle, si elle apporte des éclaircissements quant au statut même de la notion de confiance et de son intérêt dans le cadre d'analyse des SLPI, ne permet pas d'approfondir la manière dont s'élabore la confiance. Cette faiblesse, qui pose la question de la construction par la répétition, ne se retrouve pourtant pas dans toutes les formes de confiance, en particulier dans le cas de la confiance absolue (le destin), que l'on peut qualifier comme le produit de l'histoire commune, et que l'on va examiner maintenant (voir aussi Jaisson, 1993, sur ce sujet). En effet, il est difficile de réduire la notion de confiance à une relation interindividuelle, en tous cas dans les situations qui nous intéressent. L'organisation de la production des biens et des objets techniques caractéristique du S.L.P.I. apparaît comme la construction d'un ordre local (au sens de Friedberg, 1993), en d'autres termes comme le résultat d'une construction sociale impliquant les acteurs, qui se trouvent engagés dans des

processus collectifs, au premier rang desquels la convergence des rationalités individuelles. Dans le cas de l'A.O.C., cette dimension est particulièrement bien établie (Letablier et Delfosse, 1995, de Sainte Marie et alii, 1995). L'étude de la genèse d'une appellation d'origine révèle ainsi l'action coordonnée des acteurs locaux au sein des syndicats de défense, qui se manifeste au travers des différentes phases d'élaboration, qu'il s'agisse de la négociation sur les signes de spécificité, ou encore du cahier de charge, mise en forme de l'accord passé entre les participants, et pas seulement entre les producteurs. La reconnaissance de l'existence d'un SLPI entièrement tourné vers la production d'un produit spécifique et spécifiquement lié au lieu dans le but d'accroître ses capacités de différenciation sur le marché, doit être également entérinée par d'autres institutions locales, telles les représentants des administrations (Ministères, répression des fraudes), les professionnels ou l'INAO. On pourrait dire de ces acteurs locaux, pour reprendre les termes de Granovetter (1985), qu'ils sont encastrés dans un réseau de relations, évitant toute sur ou sous socialisation. Mais comment dépasser le réductionnisme du face à face présent dans la seule relation de coopération inter firmes par exemple, pour déboucher sur une conception de la mise en réseau(x) des intérêts individuels. Quelle explication à ce processus collectif?

Une partie de la réponse réside dans l'analyse de la confiance donnée, ou absolue, qui préexiste à la mise en place des procédures de négociation et les facilite grandement. Il ne

s'agit plus de la confiance interpersonnelle, mais d'une confiance plus largement partagée, et qui se diffuse au sein des réseaux socio-économiques, position qui rappelle celle prise par David (1994) dans la diffusion interne au système d'une norme culturelle. Cette conception de différentes dimensions de la confiance est à rapprocher de celle de Sabel (1992), pour lequel l'analyse de l'émergence de la coopération liée à la notion de confiance correspond généralement à deux cas polaires:

"- premièrement, lorsque les échanges sont nombreux (...);

- deuxièmement, pour des raisons provenant d'une histoire commune - la même religion, les mêmes convictions politiques ou un héritage ethnique ou culturel commun..."

On reconnaît les deux aspects précédemment évoqués de la confiance, à savoir le lien interpersonnel et une conception plus diffuse, liée au fait que les acteurs se trouvent impliqués par des règles et des normes communes, qui ne ressortent pas de la répétition dans la relation de face à face, voire par une culture commune. Ainsi qu'on l'a vu plus haut, cette approche est abordée de manière ambiguë par Kreps (1990) dans son analyse de la culture d'entreprise, qui introduit les prémices d'un comportement de groupe mais revient vite à la seule réputation.

Or, la réputation trouve sa limite quand sont pris en compte les deux facteurs suivants:

- elle n'est efficace que si sa diffusion est assurée et donc si la communication entre les acteurs est suffisamment développée. Ce point de vue est illustré par le modèle du district industriel (Beccatini, 1990), dans lequel les firmes se connaissent et se reconnaissent, la proximité géographique permettant à la fois la répétition des engagements, leur vérification quotidienne et la diffusion (voire l'infirmité) de la variable réputation ;

- plus important ici, ce raisonnement néglige l'importance de la diffusion de normes culturelles à l'intérieur des systèmes de production. On a souvent évoqué à ce propos la teneur des relations de coopération inter-firmes entre le Japon d'une part et les U.S.A. et les pays de la C.E.E. de l'autre (voir Doz, Hamel et Prahalad, 1989 ou les travaux de type confucianiste), ou encore, dans un registre voisin, fait allusion à la relation de confiance dans les rapports de coopération verticale au Japon, conduisant même à la définition de différentes catégories de confiance, liées ou non à l'existence de relations contractuelles (Cf. Sako, 1992 ou Asanuma, 1989). Dans le cadre régional, Baudry (1992) a analysé la place occupée par les liens d'autorité et de confiance dans la relation de sous-traitance et souligné le caractère fortement localisé de cette dernière.

Pour dépasser l'affirmation selon laquelle la confiance jouerait un rôle plus important dans certains pays ou certaines régions que dans d'autres (Etzioni, 1985), il faut se pencher sur la dimension spatiale du phénomène ainsi envisagé. La

première piste, dans le cas qui nous intéresse, est celle liée à un contexte d'échanges "domestiques" (Boltanski et Thévenot, 1991), qui laisse une grande place aux relations interpersonnelles par rapport aux échanges de nature industrielle. On retrouve cette dimension dans les S.L.P.I. se caractérisant par des phases de transition ou de survivance des relations de nature tacite, dans lesquelles le rapport marchand n'est pas mis au premier plan, au profit de liaisons plus informelles. Pour aller plus loin et chercher un cadre plus grand de généralité, il faut probablement envisager la question de la culture présente dans un groupe national ou ethnique, (nommée par Karpik (1989) la confiance dans une communauté) qui implique un haut degré de corrélation entre les membres qui le constituent, en mesure d'apprendre et de transmettre en interne certaines conventions ou certains standards de comportement (David, 1994). L'homogénéité culturelle, produite par un système d'information efficace, est alors le garant du suivi des relations de confiance, marquées par le sentiment d'une identité collective commune; ceci est d'autant plus vrai dans les réseaux de petit nombre, ou qui ne se chevauchent pas (Granovetter, 1994). La confiance, quand elle occupe une place aussi importante et particulière, peut par ailleurs constituer un frein à l'expansion économique, en raison de son caractère par trop localisé et limité à un faible nombre de participants; une fois de plus, le processus dynamique de verrouillage peut aboutir à l'obtention de standards inférieurs.

Liée à la diffusion et à l'acception au sein d'un système de normes culturelles communes, cette notion de confiance s'apparente à la réponse de Hobbes à la question de la coordination d'individus devant coopérer en dépit de leurs intérêts divergents : la solution passe par un renoncement à leur liberté pour la référence à une autorité extérieure. Ici, le cas est voisin et conduit à renoncer à toute explication de type procédurale de la construction de la confiance, au profit d'une norme culturelle commune. La confiance au sens fort, produit d'une histoire commune au sein de groupes culturels ou sociaux, peut connaître un écho au niveau productif.. Elle est donnée d'emblée et ne repose pas sur la succession d'actions visant à établir une réputation. Par ailleurs, elle dépend d'une instance supérieure, avec une probabilité forte de fondements culturels. En revanche, elle se révèle fortement dépendante, dans sa manifestation, de la taille du groupe incriminé. Ainsi, elle ne va pas s'exprimer entre les chinois de Chine, mais plutôt entre les chinois des USA, ainsi que le montre Granovetter (1994). De ce point de vue, la congruence avec le territoire est complexe et peut s'analyser en trois temps, si l'on suit l'exemple précédent: 1) le fondement de cette confiance est de nature territoriale, mais encodé dans une histoire commune parfois d'origine lointaine, 2) son expression fait appel avant tout à un réseau d'acteurs liés par cette norme culturelle, la petite taille pouvant venir entraver la référence à l'espace, 3) elle réclame la proximité géographique dans sa manifestation.

L'interprétation ici donnée de la confiance s'éloigne de celle de Williamson (1993), qui considère que ce type de mécanisme repose sur un système de sanctions au sein d'une communauté ethnique, au sens où elle consiste en une confiance donnée, et qu'un mauvais résultat ne remet pas en cause l'ensemble du système, du moins tant qu'il n'est pas répété de manière systématique. Elle se rapproche davantage, en lui donnant une acception plus étendue, du "personal trust", réservé par ce dernier aux relations familiales ou de voisinage, et se caractérise par le fait qu'elle ne peut que difficilement être créée de manière intentionnelle. Pour autant, et comme toutes les situations de confiance, elle peut entraîner des effets négatifs, dus à l'irréversibilité et à des routines sous-optimales soulignées plus haut, mais également à l'octroi de privilèges exorbitants à des membres de la même communauté. On voit ici toute la difficulté d'incorporation d'éléments extérieurs dans un SLPI, s'ils ne sont pas porteurs de la règle commune.

Pour expliquer que les membres d'une communauté se réclament de la même culture, il faut avancer l'idée que la spécificité d'un groupe repose sur l'existence d'un degré de corrélation, suffisant entre les individus pour dépasser, du moins dans certains domaines, leur diversité. Ceci se manifeste dans différents aspects de leur organisation sociale ou de leur mode de production, de sorte que les membres du groupe sont en mesure d'apprendre, puis de transmettre, certaines conventions sociales et certains standards de comportement, facilement reconnaissables, à l'extérieur, et en

interne par eux-mêmes. Il n'est pas nécessaire que la corrélation soit parfaite mais qu'elle s'appuie sur des points d'ancrage, véhiculés par la communication sociale. En circulant, les informations fournissent la base d'une reconnaissance générale des individus. Ainsi, la culture circule sous la forme d'informations entre les membres d'un groupe, ce qui peut mener à l'existence de conflits. En effet, l'acceptation de l'ouverture du système, qu'il s'agisse de nouveaux comportements ou de nouvelles entreprises, par exemple, et donc de l'entrée d'autres schémas culturels, conduit à une contradiction entre le maintien de l'identité et le nécessaire renouvellement du tissu productif.

## **VI. Conclusion**

Dans les systèmes locaux fondés sur des relations faiblement formalisées, l'homogénéité culturelle, produite par un système d'information efficace, constitue le garant du suivi des relations, marquées par le sentiment d'une identité collective commune. Pour autant, la présence de cet actif ne conduit pas nécessairement à l'établissement de bonnes relations économiques ou de production. En d'autres termes, le partage d'une identité commune ne suffit pas à instaurer des rapports de confiance dans la relation économique. Seuls les réseaux comportant un petit nombre d'individus permettent ceci, sinon la confiance se perd et se dilue. Pour autant, de tels systèmes ne se trouvent pas à l'abri d'une déstabilisation brutale, consécutive à l'irruption d'agents porteurs d'autres

normes de conduite (ceci est confirmé par les analyses des jeux évolutionnistes, menées en particulier par Dupuy et Torre, 1997). On voit ici tout l'intérêt de constituer une structure de club, que l'on retrouve par exemple dans le cas des AOC, dans laquelle l'entrée est sévèrement réglementée et limitée, ce qui éloigne les dangers de déséquilibre et de non pérennisation du système, même si les règles internes en vigueur sont alors bien éloignées de la relation de confiance.

## Bibliographie

- AKRELOFF G.A. (1970), The market for "lemons"; quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 34, 3, 488-500.
- ARROW K. (1971); Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities, in M. INTRILLIGATOR (ed); *Frontiers of Quantitative Economics*, North Holland.
- ARROW K. (1974); *The Limits of Organization*, W.W. Norton & Company, N. York.
- ASANUMA B. (1989), Manufacturer-Supplier relationships in Japan and the concept of relations-specific skill, *Journal of the Japanese and International Economics*, 3, 1-30.
- AXELROD R.. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, traduit en 1992, *Donnant Donnant, Théorie du comportement coopératif*, Odile Jacob.
- BAUDRY B. (1995), *Trust in inter-firm relationships: a plurality of forms of coordination*, Communication au Séminaire interdisciplinaire "Confiance, apprentissage et anticipation économique", Université Technologique de Compiègne, Janvier.
- BAZZOLI L. et DUTRAIVE V. (1994), *Approches de la notion de confiance dans les théories économiques des institutions: du calcul au compromis*, Communication au Séminaire "Nouvel Institutionnalisme. La Confiance", MRASH Lyon, Mars.
- BOLTANSKI L. et THEVENOT L. (1991); *De la Justification. Les Economies de la Grandeur*; Gallimard, Paris.
- CAMAGNI R. (1995): Espace et temps dans le concept de milieu innovateur, in RALLET A. et TORRE A. (eds): *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- CHARREAUX G. (1990), La théorie des transactions informelles, *Economies et Sociétés*, Série Sciences de gestion, 15, 137-161.

COMBRIS P. (1991), La consommation alimentaire depuis 40 ans: les préférences ont-elles changé, *Recherche en Economie et Sociologie Rurales*, 5, INRA, Paris.

DAVID P.A. (1994); Les standards des technologies de l'information, leurs normes de communication et l'Etat: un problème de biens publics; in ORLEAN A. ; *Analyse Economique des Conventions*; P.U.F., Paris.

DEI OTTATI G. (1994), Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district, *Cambridge Journal of Economics*, 18, 529-546.

DELAHAYE J.P. (1992); L'altruisme récompensé?, *Pour la Science*, 181.

DOZ Y.L., HAMEL G. et PRAHALAD C.K. (1989), Collaborate with Your Competitors - and Win, *Harvard Business Review*, 67, 1, 133-139.

DUPUY C. (1994); Anticipations de comportements, conventions et dynamiques collectives de proximité, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*.

C. DUPUY et J.P. GILLY (1994); *Apprentissage collectif et dynamique des organisations*, Mimeo LEREP-Université des Sciences Sociales de Toulouse.

DUPUY C. et KECHIDI M. (1995), *Interprétabilité des règles et confiance dans les dynamiques territoriales*; Miméo IERT, Toulouse.

ELSTER J. (1983), *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*, C.U.P., Cambridge Mass.

ETZIONI A. (1985); Encapsuled Competition, *Journal of Postkeynesian Economics*, 7, 3, 287-302.

FRIEDBERG E. (1993): *Le Pouvoir et la Règle*; Seuil, Paris.

GAMBETTA N. (1988): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford.

GRANOVETTER M. (1985) : "Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness"; *American Journal of Sociology*, 91, 3, 481-510.

GRANOVETTER M. (1994); Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse; in ORLEAN A. (ed); *Analyse Economique des Conventions*; P.U.F., Paris.

HANSEN N.M. (1992); Competition, trust and reciprocity in the development of innovative regional milieu; *Papers in Regional Science*, 71.

JAISSON P. (1993), *La fourmi et le sociobiologiste*, Odile Jacob, Paris.

KARPIK L. (1989), L'économie de la qualité, *Revue française de Sociologie*, XXX, 187-210.

KREPS D.M. (1990): Corporate culture and economic theory; in ALT J. et SHEPSLE K. (eds): *Perspective on positive political economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

LE CARDINAL G. et GUYONNET J.F. (1994); Comparaison de trois approches stratégiques de la coopération; *Revue Internationale de Systémique*, 8, 1, 105-121.

LETABLIER M.T. et DELFOSSE C. (1995), Genèse d'une convention de qualité. Cas des appellations d'origine fromagère, in ALLAIRE G. et BOYER R. (eds), *La Grande Transformation de l'Agriculture*, INRA-Econopica, Paris.

LIVET P. et THEVENOT L. (1994): Les catégories de l'action collective; in ORLEAN A. (ed); *Analyse Economique des Conventions*; P.U.F., Paris.

LORENZ E. (1992), Trust, Community and Cooperation. Toward a theory of industrial districts, in STORPER M. et SCOTT A. J. (eds), *Pathways to industrialization and regional development*, Routledge, Londres et N. York.

NONAKA I. (1994), A dynamic theory of Organization Knowledge Creation, *Organization Science*, 5, 1.

ORLEAN A. (1994), Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la construction de l'ordre marchand, *Revue du Mauss*, 4, 17-36.

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

Revue du Mauss, n° Spécial sur la Confiance, 2ème trimestre..

RIVAUD-DANSET D. (1995), *La confiance, l'action collective et les mondes possibles: le cas du contrat de crédit*, Communication au Séminaire interdisciplinaire "Confiance, apprentissage et anticipation économique", Université Technologique de Compiègne, Janvier.

- RULLIERE J.L. (1994), *Modéliser la confiance: usage et limite du calcul économique*, , Communication au Séminaire "Nouvel Institutionnalisme. La Confiance", MRASH Lyon, Mars.
- RULLIERE J.L. et TORRE A. (1995); Les formes de la coopération inter-entreprises; *Revue d'Economie Industrielle*, n° exceptionnel "Développements théoriques récents en Economie Industrielle"..
- SABEL C. (1992): Elaborer la Confiance: de nouvelles formes de coopération dans une économie volatile, in FORAY D. et FREEMAN Ch. (eds); *Technologie et Richesse des Nations*; Economica, Paris.
- de SAINTE MARIE, PROST J.A., CASABIANCA F. et CASALTA E. (1995), La construction sociale de la qualité. Enjeux autour de l'appellation d'origine contrôlée "brocciu corse", in NICOLAS F. et VALCESCHINI E. (eds), *Agroalimentaire: une Economie de la Qualité*, INRA-Economica, Paris.
- SAKO M. (1992) : The Role of "Trust" in Japanese Buyer-Supplier Relationships, *Ricerche Economica*, 45, 2, 375-399.
- SAKO M. (1995), *The informational requirement of trust in supplier relations: evidence from Japan, the UK and the USA*, Communication au Séminaire interdisciplinaire "Confiance, apprentissage et anticipation économique", Université Technologique de Compiègne, Janvier.
- SERVET J.M. (1994): Paroles données: le lien de confiance, *Revue du Mauss*, 4, 37-56.
- STIGLITZ J. (1987): the Causes and Consequences of Quality on Prices, *Journal of Economic Literature*.
- STORPER M. (1995): La géographie des conventions: proximité territoriale, interdépendances non marchandes et développement économique; in RALLET A. et TORRE A. (eds): *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- SYLVANDER B. (1995), Conventions de qualité, marchés et institutions: le cas des produits de qualité spécifique, in NICOLAS F. et VALCESCHINI E. (eds), *Agroalimentaire: une Economie de la Qualité*, INRA-Economica, Paris.

- TORRE A. (1993) : Proximité Géographique et Dynamiques Industrielles; *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 431-448.
- VALCESCHINI E. (1993), La qualité des produits agricoles et alimentaires dans le marché unique européen. L'épreuve de la concurrence et de la confiance, in *Déméter 93, Economie et Stratégies Agricoles*, Armand Colin, Paris.
- VALCESCHINI E., MAZE A. et TORRE A. (1995), Le géant, l'aveugle et l'expert. Le rôle des rapports dans la définition de standards de référence pour le secteur agro-alimentaire, *Revue d'Economie Industrielle*, 73, 97-110.
- WILLIAMSON O.E. (1993), Calculativeness, Trust, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics*, XXXVI, 453-486.
- WINTROBE R. et BRETON A. (1986); Organisational Structure and productivity, *American Economic Review*, 76, 3, 530-538.