

Dupuy C., Torre A., 1998, Liens de Proximité et Relations de Confiance, in Bellet M., Kirat Th., LARGERON-LETEÑO C. (eds.), *Proximités : approches multiformes*, Paris, éditions Hermès.

**Liens de proximité et relations de confiance :
le cas des regroupements localisés de producteurs
dans le domaine alimentaire**

Claude DUPUY

André TORRE

I. Introduction:

L'intérêt pour les questions de confiance, s'il est maintenant confirmé dans les travaux de nature économique (voir par exemple le numéro spécial de la Revue du Mauss, 1994), se manifeste dans quatre directions au niveau de la prise en compte de l'espace :

- 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, au premier rang desquels 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 trouve enfin une conception assez voisine, quoique plus évolutive, chez les tenants des dynamiques de proximité, (voir Dupuy et Torre, 1996) 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, sans pour autant que se retrouve la méfiance présente chez Williamson (1993) à l'égard de ce concept, réductible pour lui aux seules analyses du risque.

Au delà de leur diversité, ces analyses 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. Cette approche, pour séduisante qu'elle soit, mérite d'être approfondie, 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, certaines études (Letablier et Delfosse, 1995) suggèrent que les relations de confiance peuvent 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. C'est ce lien que nous voulons approfondir dans ce texte, en nous appuyant sur l'exemple (commode mais emblématique) des AOC¹, largement étudié dans la littérature, et qui fournit des éléments factuels et de réflexion pour mener à bien un tel travail préliminaire. On commencera, dans un premier temps, par positionner le problème de la relation entre confiance et proximité sur le thème de la certification, avant de mettre en évidence les repères des acteurs autour de la notion de confiance, puis d'aborder la question des différents ordres de confiance. On terminera par une première tentative de mise en relation des relations de confiance et de proximité dans le cas de regroupements localisés de producteurs locaux.

¹ Appellations d'Origine Contrôlée

II. Positionnement du problème

La division du travail, apanage des sociétés industrielles, a souvent introduit une distance entre le consommateur et le produit qu'il utilise ou qu'il achète. De fait, il est excessivement rare qu'un individu produise et consomme un même bien, si ce n'est dans un univers totalement domestique, relevant de formes modernes de bricolage ou d'autoconsommation rémanente. Cette distance, d'autant plus forte que le marché est étendu, introduit évidemment des interrogations quant aux caractéristiques des biens, interrogations qui portent non seulement sur leurs rapports aux prix (Akerloff, 1970) mais également sur leurs capacités à répondre aux attentes des consommateurs. Les produits alimentaires, qui relèvent souvent maintenant de fabrications de caractère industriel, ne font pas exception à cette évolution générale. Toutefois, une attention particulière est souvent accordée dans ce cas à la provenance des marchandises, à leur traçabilité, ainsi qu'aux aspects de sécurité alimentaire. L'intrusion des biotechnologies dans les processus de production agro-alimentaire, ainsi que la multiplication de la variété et l'importance prise par la production de masse, ont conduit à une suspicion des consommateurs à l'égard des produits et des techniques de production contemporaines (Valceschini, 1993).

Face à l'inquiétude suscitée par cette modernisation et afin de lever une partie de l'asymétrie de la relation d'information qui pèse sur la relation fournisseurs-clients, il est depuis longtemps apparu nécessaire de mettre en place des procédures de signalement, visant à protéger et satisfaire les attentes des consommateurs. Dans le but d'accroître le stock d'information en aval, voire de tenter de lui donner des bases objectives, les producteurs ont eu recours à différentes méthodes, que l'on qualifie parfois de techniques de production de la confiance et qui ont pour but de marquer les produits d'un signe facilement identifiable et porteur d'un certain nombre d'indications quant aux caractéristiques ou à la provenance de la marchandise. On a ainsi vu apparaître en France des signes tels que les labels, les certifications de conformité ou les AOC, ainsi que les AOP² ou les IGP³ au niveau Européen et, plus récemment, suite aux craintes liées à la prolifération des plantes transgéniques ou à l'encéphalite spongiforme, des certifications concernant par exemple la viande bovine.

² Appellation d'Origine Protégée

³ Indication Géographique Protégée

L'activité réglementaire a permis, en France, de mettre en place un certain nombre de systèmes de certification, tels que le label agricole (marque collective qui atteste qu'un produit agricole possède un niveau de qualité supérieure), la certification de conformité (qui garantit qu'une denrée est conforme à des caractéristiques spécifiques ou à des règles préalablement fixées portant sur la fabrication, la transformation ou le conditionnement), la mention "agriculture biologique" (mode de production biologique s'appliquant aux produits agricoles végétaux non transformés), les produits alimentaires de montagne (liés à une aire géographique de production et à l'utilisation de matières premières devant être respectivement située en et originaires d'une zone de montagne) et l'Appellation d'Origine Contrôlée.

L'A.O.C. est une dénomination locale servant à désigner un produit dont les qualités et les caractères sont dus essentiellement au milieu géographique, comprenant, il est bon de le préciser, à la fois des facteurs naturels et humains. Pour être reconnu en A.O.C., le produit doit provenir d'une aire de production délimitée, répondre à des conditions de production précises, posséder une notoriété dûment établie et faire l'objet d'une procédure d'agrément ; il doit également être historiquement fondé sur des "usages anciens, loyaux et constants". Dans tous les cas, on s'aperçoit que la nature de la certification ici envisagée est triple. Il s'agit d'une part de veiller au respect d'un certain nombre de caractéristiques ou normes de production. Par ailleurs référence est souvent faite, plutôt qu'au recours à une expertise scientifique, à une tradition ou une typicité, qui seraient garants d'une certaine forme de spécificité. Enfin, l'élaboration des spécifications techniques est généralement transférée vers les secteurs économiques et professionnels, comme on peut en particulier le constater dans le cas des A.O.C., avec la collaboration entre un syndicat interprofessionnel de défense local et l'Institut National des Appellations d'Origine (INAO).

On en déduit que si la suspicion des consommateurs conduit différentes instances à élaborer des techniques de production de la confiance, ces dernières nécessitent également une défense de la part des producteurs, qui doivent y adhérer, le plus souvent au niveau local. Ainsi, à la mise en place, du côté de la demande, des procédures évoquées ci-dessus correspond, du côté de l'offre, une réflexion en termes de construction de la confiance entre différents partenaires ou acteurs économiques, qui concerne directement les modalités de mise en place de ces contrôles. A la conception coercitive de la réglementation ex ante se substitue une approche de nature coopérative, impliquant les acteurs (en particulier locaux) dans un

processus de concertation et de négociation qui conduit à un choix de nature consensuel, même s'il n'est pas toujours apte à satisfaire totalement l'ensemble des participants. On s'accordera ainsi sur le fait qu'existent deux ordres de production de la confiance, selon que l'on se place plutôt, et de manière schématique dans un premier temps, du côté de la production ou de celui des consommateurs. D'une part se trouvent les techniques de production de la confiance, qui ont pour objet de lever une incertitude sur les caractéristiques et sur l'identité des produits, puis d'établir leur réputation, d'autre part se pose la question de la confiance dans les techniques de production, qui fait référence à la construction d'une relation entre les acteurs locaux du processus de certification, soulevant des interrogations quant à l'importance de la répétition ou du caractère donne de la confiance, de sa dimension informelle, ou encore du rôle joué par les liens de proximité dans la genèse des procédures de signalement.

Dans le cas des certifications liées à une typicité ou à un terroir particulier par exemple, on constate l'importance du rôle joué, dans la genèse de la certification, par les processus d'interaction dans les réseaux locaux de production ou encore par la construction sociale de compromis (Letablier et Delfosse, 1995, de Sainte Marie et Casabianca, 1995). C'est bien des acteurs du processus productif dont il est ici question, qu'ils agissent à titre individuel ou apparaissent au travers d'institutions plus larges, censées les représenter, telles que des comités ou des instances de normalisation. On peut en effet se demander comment se réalise la genèse ou la mise en oeuvre d'une procédure de certification, ou plus précisément quelles modalités de coopération, de négociation ou de compromis se trouvent engagés dans une telle opération ? Plus encore, on peut s'interroger sur les liens au territoire et sur la place occupée par les relations de proximité dans un tel contexte. En effet, si l'on désire comprendre la manière dont s'impose, au niveau local, une technique visant à susciter une réaction de confiance chez les utilisateurs du produit, il semble nécessaire d'ajouter, à l'étude de la production de la confiance chez les acheteurs, celle de la confiance préalable qui doit s'établir entre les producteurs (et autres acteurs locaux partie prenante de ce processus) afin de s'accorder sur les signes de certification et leurs modalités de mise en place. On peut s'interroger alors, dans un tel contexte, sur le rôle joué par les relations de proximité, et se demander dans quelle mesure les acteurs s'appuient sur ces liens pour construire leurs actions collectives.

III. Confiance et repères en cours d'action

Comment les acteurs se repèrent-ils dans l'action? Sur quels signes fondent-ils leurs jugements et comment se construit leur comportement " de confiance "? Ou encore, pour être plus précis et comme le relève Orléan (1994), " la confiance procède-t-elle du calcul raisonné des intérêts réciproques ou bien dessine-t-elle une modalité spécifique d'interaction liant directement des personnes entre elles par-delà le calcul des intérêts ? ". Dans le but d'apporter quelques éléments concrets de réflexion quant à la dualité confiance/intérêt, commençons par envisager trois situations particulières, dans lesquelles est mis à l'épreuve le caractère central de la notion de confiance.

AOC et biens clubs

Plusieurs travaux ont montré que, dans le cas des A.O.C., les participants trouvent un avantage plus grand à prendre part au processus et à adhérer à l'accord final plutôt qu'à rester à l'extérieur de cet arrangement, position qui n'est pas sans rappeler l'approche de la théorie des biens semi publics. Dans une telle optique, en effet, l'A.O.C. pourrait être considérée comme un club, dont les membres bénéficient d'avantages interdits aux non membres, avantages largement liés aux caractéristiques des biens dont ils partagent la jouissance. En ce sens, on adhère largement à l'idée selon laquelle ce système se fonde avant tout sur la perception d'une rente (Perrier-Cornet, 1990).

Rappelons qu'un club est un regroupement volontaire d'agents, qui se traduit par une participation commune des membres aux dépenses exigées par la production d'un bien ou d'un service utilisé ou consommé collectivement. Ce bien partagé en commun, on peut considérer ici qu'il s'agit de la réputation retirée de l'existence du signe de qualité. L'A.O.C. peut ainsi correspondre à l'idée (Cornes et Sandler, 1986) d'un groupe volontaire composé d'individus retirant des bénéfices mutuels du partage d'un ou plusieurs des éléments suivants: coûts de production, caractéristiques des membres, ou exploitation d'un bien caractérisé par des bénéfices exclusifs. Elle répond également, et sans exclusive d'autres caractéristiques, aux quatre dimensions présentes dans un club:

- le volontariat, qui exprime une adhésion volontaire au processus engagé;

- le partage entre les membres, qui traduit par exemple les avantages retirés de l'adhésion au club;
- le mécanisme d'exclusion, permettant d'exclure les non membres des bénéfices de l'appartenance, et qui joue un rôle d'incitation à l'adhésion;
- les phénomènes d'encombrement, dus à la présence trop nombreuse de membres sur le même terrain (on pense ici aux problèmes générés par la prolifération des adhérents à certaines A.O.C.).

Cette approche est-elle suffisante à la mise en évidence d'une relation de confiance ? Il faut bien admettre que non, la correspondance entre une A.O.C. et un club, séduisante à bien des titres, rendant difficile l'introduction de la notion de confiance dans une telle analyse. En effet, dans ce cas, " le principe de l'action de chacun se trouve tout entier contenu dans la structure des intérêts sans que le recours à la confiance ajoute quoi que ce soit à la compréhension des décisions. Parler de confiance ne peut servir tout au plus qu'à décrire le sentiment de sécurité psychologique qui accompagne ce choix " (Orléan 1994). En d'autres termes, si le club peut produire de la confiance dans ses outputs, rien n'indique que les producteurs doivent se faire confiance : de simples techniques de contrôle peuvent suffire. Il est donc possible qu'un bien qui inspire confiance au consommateur soit produit grâce à des règles très contraignantes et/ou très éloignées de la confiance.

L'économie de la standardisation

Une autre manière d'aborder le dilemme entre confiance et intérêt peut être cherchée dans les analyses de l'économie de la standardisation. On entend par ce terme non pas la production de masse, si importante dans les industries agro-alimentaires, mais bien la définition de David et Greenstein (1990), selon lesquels un standard correspond à un ensemble de spécifications techniques, auxquelles adhère un producteur, à la suite d'un processus volontaire ou d'une décision de nature réglementaire émanant de l'autorité publique (Bonny, 1994). C'est le premier cas, i.e. celui de la négociation entre producteurs, qui nous intéresse, ou encore, parmi les définitions alors retenues, celle des standards de jure, procédant de l'obtention d'un consensus ou de procédures administratives. Le mouvement de standardisation a alors pour objet d'établir des normes de référence et de réduire une variété génératrice de sous-optimalités, telles qu'on peut les constater dans les phénomènes de guerre

des standards, et encore plus ici, de sur-recherche d'informations. Les relations avec la certification sont fortes, car on retrouve une situation dans lequel les agents voient leur quête d'information facilitée par l'édiction de normes de référence, au point où l'on en vient à parler de standards de référence pour le secteur agro-alimentaire ou agricole (Valceschini et alii, 1995). Le standard de référence fournit ainsi des principes de classification, de certification, ainsi que des déterminations de nature terminologique (Foray, 1995), dans le but de réduire les procédures de recherche d'information sur le Marché.

La question qui se pose alors est celle de la mise en place de procédures de standardisation, du moins quand on écarte l'apparition de standards de facto (issus des relations de Marché). La forme même prise par les standards de référence indique qu'ils sont souvent le résultat d'une procédure de coordination formelle des choix, ou du moins d'une concertation des acteurs. En fait, le processus de négociation peut recouvrir une division selon deux catégories distinctes. Il peut s'agir en premier lieu de la solution de la coopération inter-firmes, évoquée comme substitut aux imperfections de Marché et stratégie d'évitement de la guerre des standards, et reposant sur la recherche d'une entente entre les entreprises dans le but de proposer des standards de référence aux consommateurs. Dans la situation qui nous intéresse, il s'agit plutôt du choix d'un standard par un comité d'experts regroupant des personnes qualifiées, des représentants des administrations, des producteurs, et éventuellement des utilisateurs, à la recherche d'un consensus accepté par les différentes parties en question. Les membres du comité, qui se caractérise par une communication explicite entre les participants et par la définition commune de règles de bonne conduite, se réunissent afin de décider s'il est nécessaire de procéder à un effort de standardisation et à quelles conditions. Si tel est le cas, on tente d'établir des procédures, au détriment des actions de standardisation isolées. Le fait de privilégier une action coordonnée n'exclut pas l'existence de préférences propres, chacun pouvant tenter d'imposer son point de vue sur les modalités à retenir in fine.

Ce cas a été explicitement abordé par Farrell et Saloner (1988), qui montrent que la solution du comité est généralement préférable à celle de la guerre des standards, y compris quand le jeu n'est pas à horizon infini, i.e. si l'on introduit des pénalités pour retard de coordination. Une solution coopérative, même tardive, serait ainsi supérieure à une action de Marché désordonnée... Toutefois, cette approche, même si elle présente des arguments en

faveur de la supériorité du comité, n'apporte pas de véritable explication sur la manière dont se passe la procédure de négociation, sur ses déterminants et sur la substance des compromis qui y sont passés. Ainsi, et tout comme l'analyse en termes de biens clubs, l'économie de la standardisation ne peut aborder de manière frontale la notion de confiance, les comportements des producteurs s'analysant aisément par une simple logique de rapports coûts/avantages. Si les acteurs possèdent des intérêts réciproques et convergents qui les poussent à coopérer, alors l'intervention d'interdépendances non-marchandes (autres que techniques) dans l'analyse est inutile. La division du travail, la complémentarité des activités, construisent la dynamique des acteurs. Dans ce cas les interdépendances non marchandes sont réduites à des interdépendances technologiques qui pourraient à elles seules expliquer les dynamiques observées. La référence à des interdépendances de nature plus sociale est inutile, les notions de confiance ou de réputation, de communautés ou de réseaux n'ont pas besoin d'être mobilisées dans l'analyse.

L'économie des coûts de transaction

Une troisième illustration peut être trouvée dans l'analyse néo institutionnaliste et tout particulièrement dans les travaux de Williamson, qui s'est toujours intéressé à la question de la confiance (voir par exemple, dans " Marché et Hiérarchie ", 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), avant de produire un texte particulièrement important sur cette question.

Chez Williamson la coopération se déduit de l'intérêt (et de la spécificité des actifs), et est rendue plus aisée par la proximité géographique. Prenons un exemple : dans un groupement de producteurs, la proximité géographique permet de faire des économies de coûts de transaction (hypothèse 1), pourtant certains producteurs peuvent jouer les free-riders. La force des intérêts et la proximité ne suffisent donc pas à tout expliquer. Williamson (1993), conscient de ces limites, choisit alors une hypothèse de deuxième rang : ce qui pousse les producteurs à coopérer, c'est l'existence d'un dispositif institutionnel doté d'un système collectif de sanctions (hypothèse 2). Ce dispositif, lié à une communauté, règle les organisations informelles. L'informel comme le formel sont régis par une logique de l'intérêt. Ici aussi, l'introduction d'aménités plus sociales est inutile.

Dans le cas contraire, si la confiance ne préexiste pas à la relation, elle 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", et parler de confiance dans le cas de calcul serait abusif, 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) 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.

Tel n'est pas notre avis, la seule présence d'intérêts mutuels ne peut suffire à expliquer à elle seule la relation de coopération. Cette seule logique économique est difficilement défendable dans le cadre de l'AOC. La prise en considération de l'incomplétude de certains dispositifs institutionnels comme les mécanismes de contrôle met à mal ce raisonnement néo-institutionnaliste : l'incertitude pesant sur l'action demeure, et certains mécanismes sociaux comme la coopération doivent être alors intégrés à l'analyse.

IV. Les ordres de confiance

Comme on vient de le voir à partir du cas emblématique des A.O.C., il est difficile d'analyser les procédures d'agrégation des acteurs en collectif au niveau local sur la base de la seule logique des relations économiques traditionnelles. La question du dépassement de la relation bilatérale (qui elle reste analysable dans le cadre de l'intérêt) reste posée, en même temps que le recours à la notion de confiance, qui pourrait constituer une solution à ce dilemme en raison de la difficulté à la réduire aux seuls rapports de face à face.

On s'accordera sur le fait que la confiance 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). Toutefois, cette simple constatation conduit d'emblée aux premières difficultés de nature analytique car si la confiance existe ex ante, comme rempart contre ces incertitudes, 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, ou encore à une dimension différente. Dans ce cas, la confiance constitue l'un des repères dont dispose l'acteur en cours d'action, seules la pérennisation du lien de confiance ou sa déliquescence pouvant 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 aussi 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 de relations (Rullière, 1994).

Considérer que la confiance préexiste à la relation nous obligerait donc :

- soit à centrer notre analyse sur des complémentarités industrielles ou technologiques et rejeter "à la Arrow" certaines interdépendances "plus sociales" hors du champ d'analyse en les considérant comme des "toiles de fond" préexistantes ;

-soit à prendre en compte ces interdépendances, sans être réellement en mesure de trancher entre ce qui relève d'un calcul raisonné d'intérêts réciproques (pouvant être de l'ordre de la division du travail) ou dépend des aménités sociales.

C'est ici qu'intervient la notion de confiance domestique (ou absolue) qui permet un dépassement de ce dilemme et qui dépasse le seul cadre du calculatoire. J'ai confiance en cette personne parce que je sais " socialement " qu'elle respectera un certain nombre de règles , je ne chercherais donc pas à lui imposer d'autres contraintes.

La confiance domestique

La confiance domestique, qualifiée par d'autres (Jaisson, 1993) de confiance absolue (le destin), est résumée par Livet (1994) en quelques conditions :

- X et Y présupposent qu'il y a une incertitude quant au fait que Y réalise l'action A. Ce point est présupposé mais non explicité ;

- X met entre parenthèse cette incertitude sans chercher à la mesurer ou à la limiter par l'imposition de contraintes supplémentaires.

- ni X ni Y ne tentent de rechercher des garanties.

Paradoxalement, cette confiance construit le lien social mais ne peut totalement le caractériser. En effet, dès que la relation dépasse le caractère domestique (ou communautaire), dès qu'un certain anonymat des relations s'installe, les acteurs ne peuvent faire appel à des règles communautaires. En ce sens la confiance domestique est un bien non aliénable (en dehors du référentiel de la communauté) qui ne permet pas de réduire l'incertitude de la relation en construction. Il s'agit d'une confiance 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...".

L'analyse de la confiance domestique met en évidence 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 par exemple Doz, Hamel et Prahalad, 1989 ou la masse de travaux de type confucianiste), ou encore, dans un registre voisin, l'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.

La confiance inter-personnelle

La confiance inter-personnelle, en revanche, s'appuie sur un apprentissage fait d'engagements mutuels, de signes que l'on donne à l'autre pour justifier sa confiance. Il s'agit dans ce cas d'une grandeur attachée à la personne. De ce fait, la confiance interpersonnelle n'est pas une donnée qui préexiste à la relation sociale, une information stockée ni une ressource dans laquelle les acteurs peuvent puiser. Comme le montre Servet (1994) , cette confiance, du moins quand elle est saisie dans les aspects tacites ou informels de la relation, possède une dimension spatiale, elle entretient une relation dialectique avec la proximité et la réciprocité .

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. 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, 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 systèmes locaux. 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 s'interroger sur le rôle joué par la confiance dans ce processus.

Ce dernier point est bien illustré par le modèle de Kreps (1990), qui présente l'intérêt de mettre en lumière le caractère circulaire de l'établissement d'une réputation. Dans ce modèle, le premier joueur décide de faire confiance alors qu'il subit une forte incitation à trahir, le joueur 2 devant, s'il ne veut pas trahir la confiance ainsi accordée, coopérer à son tour alors que le gain immédiat de la trahison est très important. Mais le mécanisme de punition ici mis en place n'est pas suffisant dans un jeu répété pour garantir la coopération, puisque contredit par le théorème du mille-pattes. En fait, le garant en est ce que Kreps appelle la réputation, et qui correspond 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, 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. En effet, l'engagement à coopérer (et donc à faire confiance et anticiper qu'elle soit honorée) doit s'évaluer à l'aune des coopérations antérieures et donc de la réputation déjà acquise. Ceci est vrai dans le cas de deux acteurs ayant déjà collaboré antérieurement et qui se trouvent en situation de réviser (ou non) leurs engagements en fonction des événements passés. Cette règle s'étend également aux nouvelles opportunités de coopération, quand l'un des acteurs (voire les deux) s'est déjà engagé auparavant dans des relations de coopération, mais avec d'autres partenaires. Dans ce cas, les résultats passés prennent toute leur importance et déterminent fortement la réalisation de l'engagement présent. Nous pouvons aussi noter que la réputation 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 .

Les liens complexes entre confiance domestique et confiance inter-individuelle

Confiance domestique et confiance inter-personnelle correspondent à deux pôles de l'ordre de la confiance :

-un pôle “ sur socialisé ” d'ordre communautaire au sein duquel l'action est “ encadrée ” dans un jeu de règles souvent informelles,

-un pôle “ sous-socialisé ” dans lequel la relation est uniquement inter-individuelle.

Les liens entre ces deux pôles sont très complexes. Il n'existe pas de frontière entre ces deux formes de la confiance tout comme il n'existe pas de frontière entre les représentations collectives d'une communauté et les représentations individuelles. A certains moments de l'histoire et dans certains lieux, la confiance domestique peut-être un élément majeur dans la coordination des individus. A d'autres moments, dans un cadre moins communautaire donc plus anonyme, la confiance peut-être analysée d'un point de vue plus inter-personnel. Si je crois à l'efficacité de mon jugement “ de confiance ” soit c'est largement parce que je suis né dans un monde où cette efficacité est tenue pour acquise soit que je ne crois pas à l'efficacité de ces règles transmises (ou lorsqu'elles ne m'ont pas été transmises) et que je me fie à mon jugement personnel. En ce sens ma représentation de l'individu peut soit différer de la représentation “ publique ” de cet individu qui est véhiculée par les réseaux sociaux soit je ne peux pas faire appel à la “ tradition ” et à ses règles pour me représenter cet individu. On voit bien ici la tension constante qui existe entre jugement individuel et tradition.

V. Confiance et proximité dans les organisations localisées de producteurs

L'introduction de la confiance dans les organisations est rendue difficile par l'existence de règles internes plus ou moins interprétables, qui fondent un système de pouvoir.

Le lien pouvoir/confiance dans une organisation

Une organisation est d'abord un système de pouvoir, qui se fonde sur des conditions différentes de celles de la confiance et prend la forme suivante :

- X et Y présupposent qu'il y a une incertitude quant au fait que Y fasse A. Ce point est présupposé et explicite ;

- X ne met pas entre parenthèse cette incertitude, il cherche à la limiter par l'émission de règles ;

- ces règles laissent, selon leur nature, plus ou moins cours à l'interprétation.

Ce système de pouvoir relève du compromis entre des règles de nature institutionnelle (droit du travail par exemple), des règles "plus" sociales et des règles davantage liées à l'organisation elle-même, qui toutes laissent latitude à l'interprétation (Kechidi 1995, Kechidi Dupuy 1996). La pluralité des compromis possibles entre les différents types de règles qui caractérisent les organisations rend difficile la mise en évidence de "modèles" purs d'organisation. Dans tous les cas, cependant, plus les règles laissent une large part à l'interprétabilité et au jeu des acteurs, plus la confiance constitue un élément de dynamique de l'organisation. A l'inverse, une organisation qui repose totalement sur des règles non interprétables réserve peu de place à la confiance.

Comme la confiance domestique, la règle est un réducteur d'incertitude, elle est aussi transférable d'un individu à l'autre sans que cette propriété n'altère sa performance par des erreurs ou des interprétations individuelles. Toutes deux permettent l'action au sens où elles fournissent des repères tangibles pour la coordination, mais l'avantage de la règle est essentiel. Elle possède en effet un caractère général la rendant opératoire dans le cadre de relations anonymes ou multiples. La règle est donc un processus qui peut canaliser l'action ex-ante dans le cadre de relations de pouvoir. Règle et confiance stabilisent l'univers d'action des acteurs mais leurs liens peuvent être ambigus dans le cadre de relations de pouvoir car dès qu'un individu "légitime" émet une règle au sein de l'organisation, il définit et simplifie le travail des anticipations en restreignant la gamme des comportements possibles. Là encore il n'est plus besoin, pour agir, de consulter l'autre ou de posséder une représentation exhaustive du contexte de l'action, ce qui réduit le rôle de la confiance. En limitant les domaines d'actions possibles, la règle réduit les champs d'action des participants, ou plus précisément oriente leurs actions vers la réalisation d'une finalité singulière, ce qui a pour effet d'économiser les "coûts" de mise en place d'une relation forte de confiance. La procédure (règle non interprétable) dépossède les acteurs de leurs pouvoirs d'interprétation et nie la construction sociale de la confiance (elle en fait des opérateurs). Cette dépossession porte tant

sur l'interprétation de la situation que sur la forme d'action correspondante. La procédure repose sur la prévisibilité du comportement, l'incertitude étant nulle, voire fortement réduite. D'autre part, pour constituer une règle, une disposition d'action intègre toujours une idée de sanction. Plus une règle se présente sous la forme d'une prescription formelle, plus la charge associée à la sanction est forte, moins la confiance a de raison d'être.

Confiance et dynamique des organisations de producteurs

Dans les organisations, la proximité dynamique n'existe qu'incarnée dans des repères de coordination en cours d'action, ce qui introduit deux aspects fondateurs de l'identification de ce type de relations, le premier relatif aux supports de coordination et le second à la participation directe ou indirecte à l'interaction. Cependant, ces repères diffèrent selon le mode d'action collective engagée :

- tantôt ils supposent des intentions d'action implicites et sont portés par des supports personnalisés propres aux participants à l'interaction (comme dans le cas de la confiance domestique). La confiance repose alors sur un certain nombre de repères, qui relèvent de la communauté ou de la relation interpersonnelle, et la proximité constitue un élément important dans ce jugement de confiance ;

- tantôt ils engagent des intentions explicitement énoncées, portées par des structures d'actions elles aussi explicitement formulées (comme les règles issues des structures de pouvoir).

Si les organisations de producteurs reposent sur des relations de type confiance domestique, alors elles sont fortement ancrées dans l'espace. Dans ce cas, confiance rime avec proximité. On comprend que ce type d'organisation se nourrisse de solidarités de nature spatiale, que l'on retrouve dans les cas du district industriel ou même du milieu innovateur. La présence d'un lien de confiance entre les 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. Il importe toutefois de ne pas oublier que l'existence d'une relation de confiance de type domestique 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 acteurs 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).

A l'inverse, une organisation de producteurs peut-être régulée par des règles peu interprétables et très contraignantes. La seule dimension spatiale présente dans ce type d'AOC est une dimension purement géographique liée à l'origine contrôlée du produit. On ne peut pas alors parler de proximité au sens ou nous l'entendons. Les producteurs sont réunis par les règles formelles de leur organisation et leur origine géographique. Il est alors difficile de parler de confiance. On peut parler ici de méfiance à l'engagement. Le système de règles peu interprétables et leur système de pouvoir suffisent à coordonner l'ensemble. Ce type d'organisation présente l'avantage de ne pas impliquer 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. 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. Malgré tout une rationalité parfaite et une information complète et parfaite sont à exclure, d'autant plus que l'approche procédurale s'appuie sur une recombinaison permanente, à la fois de la stratégie de l'agent et des liens qu'il entretient avec les autres acteurs. Ce type d'organisation permet de coordonner "à distance" les individus sans que ceux-ci soient obligés de participer à une action directement commune. Les acteurs ne peuvent plus utiliser les repères de l'action commune pour se coordonner (notamment la confiance domestique).

La confiance domestique ne peut plus jouer son rôle de ciment du lien social, la coordination est donc dans ce cas une coordination par les règles. Tout dépendra alors de la place laissée à l'interprétation de ces règles. Moins celles-ci seront interprétables, moins la construction " organisée " de la confiance pourra s'établir.

VI. Conclusion

Bien que considéré comme important dans la littérature consacrée aux questions de coordination spatiale, le lien entre confiance et proximité n'est pas souvent traité, en raison de sa complexité, voire de la difficulté à produire une définition précise des deux termes en question. Nous avons essayé de montrer, dans cet article, qu'un tel traitement était possible sur la base d'un cas d'espèce commode, celui des Appellations d'Origine Contrôlées. Après avoir présenté le problème dans sa complexité, et tout particulièrement insisté sur la suspicion d'existence d'une relation de confiance conduisant à solidariser les producteurs locaux autour de processus d'action collective, nous avons présenté les différentes composantes de la notion de confiance . Il nous semble toutefois que pour comprendre la relation avec les liens de proximité, il faut aller encore plus loin et introduire les caractéristiques des règles en vigueur à l'intérieur du systèmes de producteurs. Si ces organisations de producteurs reposent sur des relations de type confiance domestique, alors confiance rime avec proximité. La présence d'un lien de confiance entre les 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 ou de préjudices mutuels. Quand les organisation de producteurs sont régulées par des règles peu interprétables et contraignantes, de type AOC, on ne peut alors parler de dynamiques de proximité. La dimension spatiale est purement géographique et liée à l'origine du produit.

Résumé :

Cet article a pour but de produire des premiers éléments d'identification de la relation entre confiance et proximité dans la situation de regroupements d'acteurs situés, à partir d'un cas d'espèce commode, celui des Appellations d'Origines Contrôlées. On commence par positionner le problème de la relation entre confiance et proximité sur le thème de la certification, en insistant sur la suspicion d'existence d'une relation de confiance conduisant à solidariser les producteurs locaux autour de processus d'action collective. On présente ensuite les différentes notions de confiance et leur relation avec le local, avant d'aborder la nécessaire connexion avec la notion de règles. On en déduit que si les organisations de producteurs

reposent sur des relations de type confiance domestique, la présence de ce lien va leur permettre d'envisager de manière plus efficace leur avenir commun, en renforçant la préférence pour le futur. Quand les organisation de producteurs sont régulées par des règles peu interprétables et contraignantes, de type AOC, on ne peut alors parler de dynamiques de proximité. La dimension spatiale est purement géographique et liée à l'origine du produit.

Notes de présentation personnelles

André TORRE est Directeur de recherches à l'INRA de Corte (laboratoire LRDE). Il travaille sur les questions d'Economie Industrielle et Spatiale, ainsi que d'innovation.

Adresse :

INRA, LRDE

Quartier Grossetti

BP 8

20 250 CORTE (F)

Tel. :04.95.45.15.17.

Fax : 04.95.46.11.81.

Mail : torre@corte.inra.fr

Claude Dupuy est Maître de Conférences à l'Université des Sciences Sociales de Toulouse. Il co-dirige le LEREP. Il travaille sur les questions d'Economie Industrielle et Spatiale, ainsi que sur des modèles d'Intelligence Artificielle appliqués à l'économie.

Adresse :

LEREP

Université des Sciences Sociales de Toulouse

Manufacture des Tabacs

21 Allées de Brienne

31046 Toulouse cedex

Tel. :05.61.12.87.07.

Fax 05.61.12.87.08

Mail : cdupuy@univ-tlse1.fr

Bibliographie

Akerloff G.A. (1970), The market for "lemons"; quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 34, 3, 488-500.

K. Arrow (1974); *The Limits of Organization*, W.W. Norton & Company, N. York.

B. Asanuma (1989), Manufacturer-Supplier relationships in Japan and the concept of relations-specific skill, *Journal of the Japanese and International Economics*, 3, 1-30.

Bonny S. (1994), La standardisation technologique en agriculture: formes, origines et perspectives à partir du cas français, *Economie Appliquée*, 46, 1, 75-100.

- 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.
- 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.
- David P.A. (1994); Les standards des technologies de l'information, leurs normes de communication et l'Etat: un problème de biens publics; in A. ORLEAN; *Analyse Economique des Conventions*; P.U.F., Paris.
- David P.A. et Greenstein S. (1990), The economics of compatibility standard: an introduction to recent research, *Economics of Innovation and New Technology*, 1, 1-2.
- Dei Ottati G. (1994), Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district, *Cambridge Journal of Economics*, 18, 529-546.
- 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. et Kechidi M. (1996), Interprétabilité des règles et confiance dans la dynamique des organisations, *Sciences de la société*, 39, octobre
- Dupuy C. et Torre A. (1997), Coopération and trust in spatially clustered firms, in E. Lorenz, N. Lazzaric *Trust and Learning in Economy*, Ed. Edgar, London.
- Farrell J. et Saloner G. (1988), Coordination through Committees and Markets, *Rand Journal of Economics*, 19, 2, 235-252.
- Foray D. (1995), Standard de référence, coûts de transaction et économie de la qualité: un cadre d'analyse, in Nicolas F. et Valceschini E. (eds), *Agroalimentaire: une Economie de la Qualité*, INRA-Economica, Paris.
- Hansen N.M. (1992); Competition, trust and reciprocity in the development of innovative regional milieux; *Papers in Regional Science*, 71.
- Jaisson P. (1993), *La fourmi et le sociobiologiste*, Odile Jacob, Paris.
- Kechidi M. (1995), *L'organisation comme système d'action et de cognition: Eléments théoriques et référence à l'activité aéronautique*, thèse, Université des Sciences Sociales de Toulouse.
- Kreps D.M. (1990): Corporate culture and economic theory; in ALT J. et SHEPHERD K. (eds): *Perspective on positive political economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- 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-Economica, Paris.
- Livet (1994), *La communauté virtuelle*, L'Eclat, 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.
- Perrier-Cornet F. (1990), Les filières régionales de qualité dans l'agro-alimentaire. Etude comparative dans le secteur laitier en Franche Comté, Emilie Romagne, Auvergne, *Economie Rurale*, 195, 27-33.
- 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.
- Rullière J.L. (1994), *Modéliser la confiance: usage et limite du calcul économique*, Communication au Séminaire "Nouvel Institutionnalisme. La Confiance", MRASH Lyon, Mars.

- Sabel C. (1992): Elaborer la Confiance: de nouvelles formes de coopération dans une économie volatile, in D. Foray et Ch. Freeman(eds); *Technologie et Richesse des Nations*; Economica, Paris.
De Sainte Marie et Casabianca
- Sako M. (1992): The Role of "Trust" in Japanese Buyer-Supplier Relationships, *Ricerche Economica*, 45, 2, 375-399.
- Servet J.M. (1994): Paroles données: le lien de confiance, *Revue du Mauss*, 4, 37-56.
- 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.
- 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., Mazé 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.