

Confiance sociale confiance primordiale en partant de Georg Simmel

André Tiran

▶ **To cite this version:**

André Tiran. Confiance sociale confiance primordiale en partant de Georg Simmel : La construction sociale de la confiance. Philippe Bernoux, Jean-Michel Servet (eds), La construction sociale de la confiance „ AEF / Montchrestien, pp.486, 1997. halshs-00117799

HAL Id: halshs-00117799
https://shs.hal.science/halshs-00117799

Submitted on 3 Dec 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CONFIANCE SOCIALE ET CONFIANCE PRIMORDIALE EN PARTANT DE GEORG SIMMEL

André Tiran
Centre A. et L. Walras

PRÉSENTATION

L'objet de ce texte est de proposer une grille d'analyse du phénomène de la confiance et d'attirer l'attention sur certains de ses facteurs constitutifs qui n'ont pas fait l'objet d'une véritable construction analytique.

Dans un premier temps nous distinguerons confiance primordiale et confiance sociale et nous délimiterons le champ de la confiance sociale en utilisant l'apport de Georg Simmel. Dès la première page de *Économie et société* [1], Max Weber se réfère à Simmel (1858-1918). Simmel qui fût professeur à Strasbourg était très célèbre de son vivant. Il a ensuite été ignoré pendant de très longues années en France. Ceci s'explique principalement par l'hostilité que Durkheim a manifesté à son égard et par le fait que, comme pour Max Weber, les principes de sa sociologie sont incompatibles avec ceux du structuralisme et du "marxisme" des années 50 et 60. Pour Simmel la connaissance des phénomènes sociaux n'est possible qu'à partir du moment où le sociologue organise le réel à l'aide de systèmes de catégories ou de modèles. En utilisant un autre vocabulaire Simmel exprime une idée proche de celle de Max Weber d'idéal-type. Celui-ci est une construction mentale qui permet d'interroger et d'interpréter la "réalité sociale. Simmel considère que l'on peut émettre des propositions qui nous donnent une connaissance du social intemporelle, vérifiable, scientifique bien qu'elle ne se réfère à aucun contexte spatio-temporel déterminé. Pour Simmel la vie sociale implique une mise en forme par les acteurs eux-mêmes de la "'réalité sociale". Cette mise en forme de cette réalité n'est pas seulement le fait de l'observateur mais aussi de l'acteur. L'ouvrage de Simmel que nous utiliserons ici est celui de *Secret et sociétés secrètes*[2] que nous citerons tout au long de cet article. Dans une deuxième temps nous tenterons de délimiter ce qu'est la confiance sociale en précisant ce qu'elle n'est pas en particulier par rapport aux paradigmes classiques en sciences économiques. Dans un troisième temps nous tenterons de donner des éléments pour la construction d'une grille d'analyse de la confiance sociale à travers la définition de critères permettant de conduire à une typologie des relations de confiance sociale.

I LA CONFIANCE PRIMORDIALE[3]

La confiance primordiale est de l'ordre du religieux, du sacré, elle se réfère soit à la théologie ou à la psychanalyse. La foi en Dieu, l'estime de soi procèdent de la même conscience d'être un objet digne d'être aimé. Cette foi, ou cette estime de soi, peut s'incarner dans la référence à des principes supérieurs (valeur de l'acte créateur en art ou en science, conduite morale qui donne un sens à la vie individuelle par rapport à des valeurs qui prennent une sens transcendant). La confiance primordiale est fondatrice, elle institue un rapport fondamental entre l'individu et le monde par rapport auquel celui-ci va pouvoir déployer sa propre subjectivité.

La confiance que Dieu accorde au peuple élu, celui qu'il accorde aux croyant, celle que les parents accordent à l'enfant, génèrent la dette primitive qui ne peut jamais être compensée sauf

---

[1]Max WEBER, *Économie et société,* trad., E.Dampierre, Plon, Paris, 1971.
[2]G.SIMMEL, *Secret et sociétés secrètes,* Strasbourg, Circé, 1991
[3]Voir sur ce point dans cet ouvrage la contribution de Jacques Birouste : *Les ressorts psychologiques de la confiance,* ainsi que Jean-Michel Servet, *Six hypothèses pour définir la confiance,* document de travail N°168, Centre A. et L.Walras, ainsi que *Paroles données, le lien de confiance,* revue du MAUSS N°4, 1994, et toujours dans cet ouvrage : Jean-Marie Thiveaud, *La Foi Publique*.
[4]Voir sur ce point dans cet ouvrage la contribution de Jacques Birouste : *Les ressorts psychologiques de la confiance,* ainsi que Jean-Michel Servet, *Six hypothèses pour définir la confiance,* document de travail N°168, Centre A. et L.Walras, ainsi que *Paroles données, le lien de confiance,* revue du MAUSS N°4, 1994, et toujours dans cet ouvrage : Jean-Marie Thiveaud, *La Foi Publique*.

dans la mort. A travers cette confiance primordiale s'établit le premier lien fondamental en dehors duquel le rapport au monde ne peut pas être pensé. Dans nos sociétés individualistes l'exercice de la liberté génère une angoisse ; celle-ci ne peut être surmontée de façon positive que lorsque la confiance primordiale[5] a été correctement établie. La confiance en soi ne peut procéder du regard des autres, car celui-ci constitue toujours une menace d'être retiré au cas où les obligations ne seraient pas remplies. Dans la confiance primordiale, il n'y a pas de compensation possible mais reconnaissance de la dette. La dette contractée envers celui, ou ceux, qui ont donné la vie : Dieu, les parents, ou le groupe. Cette confiance primordiale s'exprime dans toutes les sociétés sous la forme de la dette et non de la faute. Cette confiance primordiale se distingue radicalement de la confiance sociale car **elle ne peut pas être refusée, ni méritée,** alors que la confiance sociale implique même si c'est de façon très limitée l'accord des volontés, l'exercice de la liberté.

Pour commencer tout agent doit savoir quelle chose il est dans le monde. Ici se pose une première question extrêmement difficile : quelle est l'articulation entre confiance primordiale et confiance sociale ? Nous prendrons ici l'hypothèse que sans confiance primordiale il ne saurait y avoir de confiance sociale. Ce n'est pas notre objet de répondre ici à la question du pourquoi de la nécessité de cette confiance primordiale, celle-ci sera donc considérée comme une donnée, comme un résultat dont les ressorts, les composantes et les éléments constitutifs sont analysés par les théologiens, les psychanalystes, les historiens des mythes[6].

II LE CHAMP DE LA CONFIANCE SOCIALE : savoir, non-savoir et relations interindividuelles

La confiance sociale dont nous allons parler ici procède des interactions individuelles, elle n'est donc pas de l'ordre du transcendant. Elle est inscrite dans l'histoire de chaque société et une étude complète nécessiterait que l'on distingue comment se définit, et s'exerce, la confiance sociale selon les différentes cultures individualistes qu'il s'agisse de l'individualisme français, allemand, anglais, italien ou américain. Dans la mesure où la confiance est un lien entre des états de pensée, qu'elle s'établit à travers des signes, ceux-ci s'organisent selon une conception du monde qui est immergée dans la société qui habite chaque individu, avec toutes les nuances et les différences que l'on voudra, mais avec des dominantes discernables. Notre tactique fondamentale d'autoprotection, d'autocontrôle, n'est pas de tisser des toiles ou de construire des barrages mais de raconter des histoires et plus particulièrement de concocter et de contrôler l'histoire que nous racontons aux autres —et à nous mêmes— sur ce que nous sommes.

Pour Simmel : "*Toutes les relations entre les hommes reposent cela va de soi, sur le fait qu'ils savent des choses les uns sur les autres*."[7]. On peut, partant de cette constatation banale, l'illustrer avec le fait que, dans la relation du commerçant au client, le premier sait que le deuxième veut acheter la meilleure qualité au prix le plus bas possible, que le professeur peut exiger de son étudiant une certaine quantité et qualité de connaissances, que le chef d'entreprise sait qu'il peut exiger une certaine quantité et qualité de travail de son salarié etc. Chacun de nous, nous savons en gros, pour toutes les couches de la société, quel niveau de savoir, de culture nous pouvons attendre de tous les autres, sans compter ce que nous pouvons attendre de plus par exemple de ceux qui sont réunis dans une salle de conférence. Simmel écrit "*sans ce savoir là, toutes ces interactions humaines seraient absolument impossibles*" [8] Il note ailleurs que

---

[5] Durkheim décrit les effets de cette confiance primordiale dans le cas de la foi religieuse: "*Une foi est, avant tout , chaleur, vie enthousiasme, exaltation de toute l'activité mentale, transport de l'individu au-dessus de lui même. Or comment pourrait-il , sans sortir de soi, ajouter aux énergies qu'il possède ? Le seul foyer de chaleur auquel nous puissions nous réchauffer moralement est celui que forme la société de nos semblables. En fait l'homme qui a une véritable foi éprouve invinciblement le besoin de la répandre ; pour cela il sort de son;isolement il se rapproche des autres il cherche à les convaincre et c'est l'ardeur de ses convictions qu'il suscite qui vient réconforter la sienne", in Les formes élémentaires de la vie religieuse,* P.U.F, 7ème édition, Paris, 1985, pp. 607-608.

[6] Voir les contributions citées de Jean-Marie Thiveaud ainsi que celle de Gérard Freyburger, *Fides, étude sémantique et religieuse sur la confiance.*

[7] (Simmel, 1991, p7)

""*Normalement, le commerce entre les hommes repose sur le fait que leurs univers de représentations ont certains éléments en commun, que des contenus intellectuels objectifs constituent la matière que leurs relations transformeront en vie subjective ; le type et le vecteur principal en est la langue commune à tous*"[9].

Ce savoir réciproque est pour lui la condition de toute relations entre individus, savoir *à qui* l'on a affaire est la première condition pour avoir affaire *à quelqu'un*. Il suit de cela, que selon la nature des relations que les individus établissent entre eux, le degré de connaissance varie. On peut alors facilement découper le champ social en autant d'espaces distincts qui sont définis non seulement par une activité donnée (affaires, famille, école) mais aussi par un degré défini de connaissance. Cette connaissance réciproque n'implique aucune égalité entre les partenaires, les connaissances du client peuvent être inférieures à celles du commerçant, sans que cela pose un problème. On pourrait même poser comme règle que les connaissances réciproques sont inégales car il n'y a aucune nécessité que cette connaissance soit égale des deux côtés.

Il va de soi que la connaissance que nous avons de l'autre ne peut jamais être absolue et qu'elle est d'abord limitée *par le point de vue* avec lequel nous l'abordons. Nous construisons une unité de la personne à partir de fragments, qui sont eux-mêmes sélectionnés à partir de notre point de vue[10]. Simmel écrit que, ce processus par lequel se construit la connaissance réciproque, se fait par une pensée circulaire : un élément en implique un second et le second implique le premier. Ainsi on peut imaginer que le commerçant qui voit un client entrer dans son magasin, s'il a suffisamment d'expérience, va chercher à partir de certains indices à situer le type de client (impulsif, réfléchi etc., en ce domaine la littérature de marketing abonde en exemples), le commerçant va calquer son attitude sur le type de client qu'il a identifié de façon à créer le climat de confiance propre à lever l'inhibition à l'acte d'achat. Ce procédé circulaire qui fait qu'à partir de un ou plusieurs indices le commerçant va classer son client dans tel groupe est un procédé qui, selon Simmel, dans le domaine de la vie de l'esprit, correspond à la vérité alors que c'est une faute logique dans le domaine de la pensée[11].

Si la connaissance réciproque est absolument nécessaire elle est aussi imparfaite et cette imperfection même est nécessaire à l'action pratique des individus. Dans ce sens savoir et non-savoir sont coordonnés en vue de l'action pratique. Pour appuyer son argument Simmel invoque le mensonge vital : "*de l'individu, qui a si souvent besoin d'illusion sur ce qu'il est capable de faire ou même de sentir, ou de superstition sur les dieux aussi bien que sur les hommes, pour se maintenir dans son être et dans ses possibilités d'accomplissement*[12].

Erreur et vérité

Pour dire les choses plus simplement, pour Simmel, l'action pratique de chacun de nous exige, à la fois, une part de savoir et de non-savoir mais de façon très grossière. Cela met en évidence que, notre savoir sur l'existence, impliquant ce que nous sommes nous mêmes et nos propres capacités, est caractérisé par des distorsions et des limitations importantes. Savoir et non-savoir sont, à ce point du raisonnement, assimilés par Simmel à la vérité et à l'erreur. La particularité de l'homme est de pouvoir dissimuler consciemment certaines informations sur ce qu'il est et tromper l'autre par le mensonge et la dissimulation. Ce procédé du mensonge doit être distingué de la sélection que nous opérons dans nos processus mentaux et qui fait que ce que nous communiquons à l'autre n'est jamais qu'une sélection dans une totalité mentale dont Simmel dit que "*si on l'exprimait avec une fidélité absolue du contenu et dans l'ordre chronologique, on irait tout droit dans un asile de fous*"[13].

Le mensonge

Simmel ajoute maintenant que toute communication entre les êtres, et donc toute société, repose sur ce non-savoir téléologique des uns sur les autres. Cette condition préalable, ce non-savoir, englobe à la fois la révélation sincère de soi (qui n'est qu'une sélection de faits stylisés n'indiquant pas le processus réel) et la dissimulation. Ayant posé cette limitation du savoir, des

---

[8] Simmel, p7.
[9](Simmel, p19)
[10] voir la contribution de J.Birouste
[11](Simmel p 11)
[12]Simmel, p. 12.
[13]Simmel, p. 14.

uns sur les autres, Simmel aborde la véritable nature du mensonge "*La nature profonde de tout mensonge, aussi concret que soit son objet, est de faire naître l'erreur sur "le sujet "qui ment": car il consiste, pour le menteur, à cacher à l'autre la représentation vraie qu'il possède*"[14]. Mais le mensonge est aussi autre chose qu'une simple représentation fausse que l'on retrouve dans l'erreur. La spécificité du mensonge est de maintenir dans l'erreur sur ce que la personne qui ment pense dans son for intérieur. Simmel écrit ensuite que l'on peut distinguer les structures sociologiques de la manière la plus caractéristique selon la part de mensonge qui y est à l'oeuvre.

La préoccupation de Simmel n'est évidemment pas d'ordre moral, quoiqu'elle puisse étayer des préceptes moraux dans un sens raffiné. Le mensonge, s'il est nécessaire aux relations interindividuelles, est aussi une menace pour la société. Il pose que "*Tout d'abord, le mensonge menace beaucoup moins l'existence du groupe dans les sociétés simples que dans des sociétés très complexes*"[15]. Pour lui, la vie dans les sociétés primitives est orientée vers un tout petit nombre de faits et de relations, l'étroitesse du champ de vision permet à chaque individu d'avoir une vue juste immédiatement sans recourir à d'autres. La part de savoir nécessaire à l'action est limitée et ce savoir est immédiatement disponible pour tous. Il n'y a pratiquement pas de conditions préalables à l'action et de ce fait la confiance n'occupe dans ce type de société qu'un place limitée.

Le degré de sincérité et de mensonge représente une échelle sur laquelle on peut lire l'intensité des relations entre les individus et les groupes. La proximité rend le mensonge insupportable, alors qu'au contraire, l'éloignement rend le mensonge tolérable et toléré. Mais Simmel fait aussi du mensonge un instrument de finalité positive. Il évoque le cas où le groupe doit se centraliser, se hiérarchiser. Dans ce cas la soumission des plus faibles peut se faire non seulement par des moyens physiques mais aussi par des moyens intellectuels. Le mensonge qui n'est pas découvert est alors le moyen de diriger et d'opprimer les moins malins. On peut tout aussi bien prendre l'exemple de Simmel à l'inverse et dire que, pour les opprimés, le mensonge est un moyen de défense contre la force physique. Dans la mise en place d'une nouvelle organisation on dira que le degré de mensonge nécessaire est d'autant plus faible que les effets secondaires sont plus réduits. Ces effets pourraient être d'autant plus réduits qu'à l'intérieur du groupe ce sont les intérêts de la majorité qui sont poursuivis et non ceux d'une minorité.

La confiance attribut majeur des sociétés complexes

Mais dans les sociétés plus larges, plus complexes et plus développées : "*la vie repose sur mille conditions préalables que l'individu ne peut absolument pas étudier ni vérifier jusque dans leur fondement, mais qu'il doit accepter de confiance*"[16]. Simmel fait donc de la confiance un attribut majeur de nos sociétés, il lui accorde même la première place et définit nos sociétés comme des sociétés de crédit dans l'acception la plus large, de sociétés de confiance. Notre existence repose très largement sur la foi et l'honnêteté des autres. Simmel conclu ce passage en indiquant que "*Nous fondons nos décisions les plus importantes sur un système complexe de représentations dont la plupart suppose la certitude de ne pas être trompés*"[17]. Si les règles et les normes, qui matérialisent la loi morale, n'étaient pas aussi dissuasives la vie moderne serait impossible. Dès lors la violation des règles représente une menace, lorsqu'elle dépasse un certain seuil, qui va bien au-delà de la délinquance. Elle pose le problème des fondements mêmes du lien social.

Limitation de la connaissance et secret

La limitation de la connaissance réciproque peut l'être par d'autres voies que le mensonge, ainsi en est-il du secret et d'autres moyens encore. On pourrait distinguer ici deux types de limitations dans la connaissance réciproque que les individus ont les uns sur les autres. Les limitations que l'on pourrait qualifier d'objectives, au sens où elles ne procèdent pas d'actes intentionnels visant à limiter la connaissance que les autres ont sur nous. L'état général des connaissances et de leur mode de diffusion constitue une limitation objective du même type. Par exemple, celui qui dispose d'une petite somme et qui veut faire un placement en Bourse ne dispose pas des connaissances nécessaires qui lui permettraient de lire la presse spécialisée, lui

---

[14]Simmel, p. 15.
[15]Simmel, p. 15
[16]Simmel, p. 16
[17]Simmel, p. 16

donnant les éléments nécessaires à son action. Notre spécialisation relative, dans les différents domaines de la connaissance, ne nous permet pas d'utiliser toute la masse de l'information disponible, sans aborder directement celui du coût en temps et en énergie.

Connaissance personnelle et connaissance impersonnelle

On peut distinguer la connaissance de type personnel et la connaissance de type impersonnel (Simmel parle de connaissance concrète). Dans le cas où l'association formée implique une interaction entre les membres relevant de la confiance et porte sur une opération marchande comme le paiement, la connaissance ne porte pas du tout sur le fait que les individus se connaissent psychologiquement. Les motivations personnelles qui ont amenées une opération d'achat et de vente importent peu, seul compte pour le vendeur le fait de savoir que le client est solvable. Chaque individu n'est dans cette affaire que le vecteur d'un acte précis, et les motivations qui fondent l'acte d'achat et de vente sont tout a fait indifférentes, il faut et il suffit que le client sache que le commerçant est prêt à vendre et que le commerçant sache que son client peut payer. Ce type d'association est qualifiée de discrète par Simmel qui ajoute, que la seule chose que les membres de l'association ont besoin de savoir, c'est justement qu'ils constituent cette association. La forme que prend l'association, par exemple un club d'investissement formé entre des membres de l'Université, naît de ce que Simmel qualifie d'énergies impersonnelles[18], dans lesquelles la totalité subjective de l'individu est absente. Le savoir qu'implique l'association constituée ne dépasse pas le contenu immédiat et concret de la relation, alors que la relation qui pouvait autrefois lier un particulier à son notaire, au XVIII° par exemple, engageait l'individu dans sa totalité. Le contenu de la relation (faire des placements) a été soigneusement isolé et n'implique plus qu'un savoir limité aux opérations qu'elle implique.

III L'ÉMERGENCE DE LA CONFIANCE SOCIALE

Le savoir commun

On peut dire que la relation qui consiste "*à faire connaissance*", n'implique aucune connaissance au sens de l'être psychologique que l'on a en face de soi. Ce "*faire connaissance*" renvoie à "*être présenté à*" qui fait partie de tout ce que l'on appelle dans les entreprises "le relationnel". Le " *faire connaissance*" renvoie ici à prendre note de l'existence de X ou Y, et parmi tous les possibles, de trouver la bonne porte. Simmel note que : "*En disant qu'on connaît une certaine personne, ou même qu'on la connaît bien, on n'en désigne pas moins très clairement l'absence de relations vraiment intimes; sous cette rubrique, on ne connaît de l'autre que ce qu'il est pour l'extérieur: soit dans un sens de pure représentation sociale*"[19].

Les relations entre les hommes reposent sur le fait que leurs contenus de représentations ont certains éléments en commun. Ces contenus intellectuels objectifs (parce que généraux) constituent la matière que leurs relations transforment en vie subjective, en réalisation de la personnalité. Le vecteur principal de ces relations est le langage commun à tous. Si nous acceptons de considérer que, dans les sociétés individualistes, chacun poursuit cet objectif de la pleine réalisation de sa personnalité, alors les conduites que nous décrivons doivent être considérées comme raisonnables et rationnelles en ce sens. Sens qui n'a rien à voir avec le sens que revêt la rationalité comme logique de l'intérêt chez les économistes, ou comme rationalité fonctionnelle, comme adaptation à des situations. La pleine réalisation de la personnalité implique le temps et l'action. C'est par rapport à cette question de l'action que la confiance émerge. Les individus, les uns par rapport aux autres, du point de vue de leurs contenus de pensée, se caractérisent par un état intermédiaire entre le savoir et le non-savoir.

De ce point de vue deux situations extrême s'excluent. L'action de celui qui sait tout et qui n'a donc pas besoin de faire confiance, et celle de celui qui ne sait rien et qui ne peut pas raisonnablement faire confiance. Celui qui sait tout est Dieu, il n'a aucun besoin de la confiance primordiale, il en est le dispensateur. Celui qui ne sait rien est privé de cette confiance primordiale, et quoiqu'il fasse il est condamné à l'échec. Les individus dont il est question ici ne sont pas nécessairement des personnes mais peuvent être des institutions, le groupe familial, la banque.

Ce que nous cherchons à appréhender ici ce sont des réactions individuelles simples, ce qui implique une réduction considérable des faits et peut produire des schémas interprétatifs qui collent trop bien aux faits invoqués. La seule façon de procéder sera de produire des

---

[18]Simmel, p. 22

[19]Simmel, p. 24

explications concurrentes, à partir de points de vue différents. Nous considérons qu'il existe des situations où, les motivations (contenus de pensées) peuvent être facilement reconstruites, et où les effets d'agrégation, produits par ces motivations, peuvent être généralisés en idéal-types. Il s'agit donc d'aborder la confiance sociale, en général, sans référence à un type particulier de confiance. Cette phase préalable de la reconstruction du comportement des acteurs implique une psychologie de convention, la réalité psychologique de la constitution de ces contenus de pensée étant hors de notre portée. La décision individuelle, qui implique la confiance, combine donc toujours une quantité de savoir et de non-savoir. Simmel fait même des quantités relatives de savoir et de non-savoir "*ce qui distingue les époques, les domaines d'intérêts, les individus*"[20].

Connaissance et liberté

Simmel aborde ensuite le problème de liberté individuelle en rapport avec la connaissance réciproque. Quel est le degré de connaissance réciproque qui est permis ? A cela il répond : "*tout ce qui n'est pas dissimulé peut être connu, et tout ce qui n'est pas révélé ne doit pas non plus être connu*"[21]. Le ce *qui n'est pas révélé ne doit pas être connu* concerne pour Simmel le domaine de la *discrétion* . Tout être humain est entouré d'une sphère invisible qui varie selon les différentes directions et les personnes auquel il s'adresse. Nul ne peut entrer dans cette sphère s'il n'y est pas invité. Il y a aussi la sphère qui est celle de l'importance d'une personnalité qui fait que l'on garde ses distances. Bien sûr, celui qui ne perçoit pas cette importance ne garde pas les distances. Il existe en fait une propriété privée de l'esprit dont la violation blesse le moi, et Simmel conclut que : "*La discrétion n'est autre que le sentiment du droit appliqué à la sphère des contenus existentiels incommunicables*"[22]. Cette propriété privée subit, selon Simmel, une restriction. La justification de cette restriction réside, en ce que la propriété pour se maintenir, a besoin des forces et des institutions du milieu social et que les seules forces de l'individu ne peuvent seules la maintenir. Simmel va encore plus loin dans le fondement de cette restriction, car pour lui le droit à cette restriction repose sur le fait que "*la partie doit supporter que son être pour-soi et son avoir-pour-soi subissent autant de restrictions que l'exigent la conservation et la finalité du tout. Et ceci vaut aussi pour la sphère intérieure de l'être humain. Car il est nécessaire, dans l'intérêt du commerce entre les hommes et de la cohésion sociale, que l'un sache certaines choses sur l'autre, et l'autre n'a pas le droit de s'y opposer d'un point de vue moral, ni d'exiger la discrétion, c'est-à-dire la possession pleine et entière de son être et de sa conscience au risque même de léser les intérêts de la société*"[23].

De la façon la plus claire Simmel revendique le droit pour la société de connaître des éléments relevant de la sphère privée des individus, dans la mesure où ces éléments affectent la cohésion sociale, à travers le développement de la confiance ou de la défiance que leur présence ou absence entraîne. Ainsi les bilans et les comptes de résultats des entreprises sont accessibles à tous ceux qui souhaitent en prendre connaissance. C'est une obligation légale, pour les entreprises en SA, de communiquer leurs comptes annuels. De la même façon, celui qui demande un crédit, se voit demander la fourniture de documents (feuille de salaires, déclarations de revenus) avant de se voir attribuer le crédit, la confiance. Tout ceux qui doivent agir en faveur de quelqu'un ont le droit d'obtenir, directement ou indirectement, les éléments qui leur permettent de prendre une décision.

Ce que la confiance n'est pas

La structure d'émergence de la confiance sociale exclue les diverses approches exclusives de l'économie. La logique de l'intérêt, de l'homo oeconomicus, ne permet pas de comprendre ce qu'est la confiance sociale car dans le modèle le plus élaboré de la théorie économique, celui de l'équilibre général Walrasien, une des hypothèses cruciales du modèle est précisément celle d'une parfaite connaissance des agents à tout instant du temps. Dans un tel modèle la confiance n'a aucune place. Nous somme dans une situation de savoir absolu. La confiance ne peut pas plus être appréhendée par la perspective fonctionnaliste car celle-ci implique, elle aussi, la connaissance de ce que sont les besoins de l'homme et de ce qui convient, ou pas, pour s'adapter à la situation. La confiance intègre une part, subordonnée, de calcul sur la base de la logique de l'intérêt.

---

[20]Simmel, p. 23.
[21]Simmel, p. 26
[22]Simmel, p. 28
[23]Simmel, p. 29.

La confiance est beaucoup plus qu'un comportement coopératif, tel qu'il est analysé par la théorie des jeux, et beaucoup plus qu'un calcul dans lequel la confiance serait le résultat d'une recherche des avantages et des inconvénients d'une relation de confiance[24]. Mari Sako définit la confiance comme des attentes mutuelles qui impliquent que le partenaire n'exploitera pas la vulnérabilité créée par la coopération. Dans ce sens la décision de faire ou de ne pas faire confiance va dépendre de l'interprétation que chacun va faire des intentions de l'autre.

D'autres auteurs abordent la confiance comme une ressource, comme une dotation des agents avant d'engager l'action. Ainsi Arrow[25] déduit la confiance d'une hypothèse de moralité généralisée. Il s'agit d'une externalité qui diminue les coûts de coordination et accroît l'efficacité du système économique. Dans la suite de cette optique la confiance va être considérée comme une ressource rare, sous-produit de normes sociales. La confiance construite dans une relation bilatérale entre deux personnes, puis entre deux groupes sociaux, est une ressource indépendante d'une médiation institutionnelle, même si ces deux principes peuvent se combiner et se conforter dans la pratique. Si l'on suit Sabel[26], la confiance telle qu'elle s'établit entre les différents acteurs d'un système économique, s'assortit à un partage des anticipations, alors que la méfiance correspond à des divergences quant à l'interprétation des normes et des règles communes. La confiance ne s'achète pas mais elle se mérite. La confiance va se distinguer du contrat[27] par la capacité de faire face à tous les changements qui vont se produire dans la vie du projet (moyens, objectifs, techniques, organisation, environnement).

Si la confiance sociale échappe à la rationalisation de la théorie économique standard cela tient au fait que, dans toute relation de confiance, chacun fait au préalable (mais d'une façon presque instantanée) un pari. Ce pari n'est pas de l'ordre du jeu de dés, car chacun sait certaines choses et ne peut pas mesurer ce qu'il ne sait pas. En outre ce que nous savons sur nous mêmes et sur les autres comporte nécessairement une part de vérité et d'erreur. Il n'y a donc pas de savoir vrai. Dans la mesure où l'erreur coexiste avec la vérité il ne peut y avoir de calcul rationnel, au sens où les économistes l'entendent, ce qui ne signifie pas qu'il ne peut y avoir une conduite raisonnable.

Plus encore, dans l'émergence de la confiance, la connaissance réciproque n'a pas besoin d'être égale des deux côtés et nous avons vu que cette connaissance n'a pas besoin non plus d'être exempte d'erreur. Elle varie selon le point de vue à partir duquel elle se forme. Dans le cas où nous confions les clés de notre maison à notre voisin, pour les donner à un ami qui doit loger chez nous par exemple, nous établissons un lien de confiance dans son honnêteté. Nous lui faisons crédit. Nous avons construit une unité de la personne à partir de fragments qui nous permettent d'avoir accès à l'autre. Pour autant, cet acte de confiance que nous faisons sur ce point précis : donner virtuellement accès à une partie de notre intimité, qui est notre maison, n'implique pas que d'un autre point de vue nous lui fassions confiance, par exemple, pour garder un secret. Il découle de cela, qu'il y a autant de types de confiance que de points de vues. Ceux-ci ne sont pas illimités car ils concernent toujours l'action pratique et celle-ci ne présente de façon courante que des situations simples et limitées.

IV DÉFINITION DE LA CONFIANCE SOCIALE

Simmel va nous donner, à partir de toutes ces considérations sur savoir et non-savoir, une double définition de la confiance : "*elle est une hypothèse sur une conduite future, assez sûre pour qu'on fonde sur elle l'action pratique*"[28], il ajoute ensuite que : "la *confiance est aussi un état intermédiaire entre le savoir et le non-savoir*"[29]. En appliquant la distinction faite par

---

[24]Voir la communication de Mari Sako, *Trust and supplier relations : comparaisons between Japan, the United States and The United Kingdom,* Actes du séminaire interdisciplinaire Université de technologie de Compiègne, 23-26 janvier 1995.
[25]K.ARROW, *The limis of organisation,* New-York, Norton, 1974.
[26]C.SABEL, *Studied trust : building new forms of cooperation in a volatile economy, in* Foray and Freeman (eds) Technology and the Wealth of nations, Pinter, 1992.
[27]Voir Gilles Le Cardinal (IUTC), *Critique du modèle d'Axelrod et élaboration d'un outil d'évaluation de la confiance, in* Actes du séminaire interdisciplinaire Université de technologie de Compiègne, 23-26 janvier 1995.
[28]Simmel, p. 22.
[29]Simmel, p. 22.

Simmel à notre époque, nous pourrions dire, qu'elle se caractérise par l'obsolescence du savoir que possède les individus les uns sur les autres, en particulier dans le domaine de l'économie. La combinaison relative, de savoir et de non-savoir, qui fondait la confiance a été modifiée par une augmentation du non-savoir, d'où découle l'absence de confiance. Pour que la confiance se rétablisse, comme force de synthèse puissante de l'action collective, il faudra que la société produise, comme culture, la quantité de savoir nouveau que requiert le nouveau contexte.

Deux chercheurs, deux chefs d'entreprise, deux responsables d'administration savent, sur leur partenaire, à peu près tout ce qu'ils ont besoin de savoir pour établir entre eux une relation. Ce savoir leur est donné par les traditions, les institutions, les organisations, l'opinion publique. Les positions, des uns et des autres, sont tout à fait circonscrites, de sorte que, l'ensemble préjuge inéluctablement de l'individu auquel on a affaire. Il suffit de quelques données supplémentaires extérieures pour que, la confiance requise à l'action en commun, puisse avoir lieu. La motivation et la régulation du comportement sont devenues à ce point générales que la confiance n'exige plus la connaissance véritable de la personne.

Dans le cas d'une association de longue durée, selon Simmel, il faut beaucoup plus de savoir de type personnel pour produire la confiance. Tant que la relation, entre les membres du groupe dans la société complexe, porte sur un aspect discret de celle-ci le savoir général est suffisant et les individualités singulières gardent leur secret. Tant que la relation n'englobe pas toute l'existence de l'individu, le savoir général qu'il dérive de la culture, des institutions, des aspects extérieurs, de la morale conventionnelle ou de la loi, est suffisant pour *faire confiance*.

Dès que la constitution d'une association prend une signification essentielle pour l'existence globale des ses membres c'est-à-dire qu'elle engage beaucoup plus qu'un aspect isolé de l'existence et qu'elle couvre des caractéristiques morales de la personne, des traits de caractères, en bref l'ensemble de sa personnalité, un savoir de type particulier est nécessaire. Cette connaissance globale, par exemple lors du choix d'un associé dans la création d'une entreprise, va conditionner la durée de la relation, la répartition des tâches, etc.

La confiance sociale est le lien qui permet à chacun de s'engager dans l'action. L'action elle même naît des combinaisons diverses de savoir et de non savoir qui seules rendent possibles l'action. La confiance est une hypothèse sur une conduite future, conduite de l'autre ou des autres, mais aussi conduite de soi. Le savoir et le non-savoir concernent tout aussi bien soi que le ou les autres. Lorsqu'il y a confiance l'hypothèse est assez sûre pour que l'on fonde sur elle l'action pratique. La confiance sociale est alors le support et la manifestation du lien social.

La confiance comme relation circulaire

La confiance est une relation circulaire car toute relation entre les hommes fait naître dans l'un l'image de l'autre. Il y a entre celle-ci et cette relation réelle, des interactions réciproques, car la représentation de l'un par l'autre prend tel ou tel aspect, et d'un autre côté, l'interaction réciproque des individus se fonde sur l'image qu'ils se font les uns des autres. Un élément en implique un deuxième lequel implique le premier. Il faut donc fonder en même temps le premier élément sur le deuxième, et le deuxième sur le premier. Nous attribuons sans cesse à autrui des états mentaux" (intentions, désirs, croyances, etc.) que cet autrui soit un autre être humain, un animal, une machine ou un collectif humain. C'est ce que Dennett appelle "la posture intentionnelle"[30]. Cette posture conduit pratiquement à affaiblir, à complexifier, l'individualisme méthodologique, puisque le sujet individuel n'a plus le monopole de certains attributs de la subjectivité. Il faut admettre que, à côté de ces sujets individuels, il existe des quasi-sujets qui sont des entités collectives capables d'exhiber certains au moins des attributs que l'on croyait réservés aux "véritables" sujets —les individus — et, en particulier l'existence d'états mentaux. On n'hésitera pas à dire d'une organisation, et plus généralement d'une entité collective, qu'elle est capable d'apprendre, mais aussi de savoir, de se souvenir, d'analyser une situation, de faire des expériences, de former des concepts, de prendre des décision et d'agir".[31]

Concernement et mimétisme

Un concernement réciproque émerge de deux personnes, de leur mutuelle présence dans d'insaisissables, mais innombrables, connexions sensorielles. Ce concernement, non

---

[30]Dan DENNETT, *The intentional stance,* MIT press, 1987 trad. française par Pascal Engel, *La stratégie de l'interprète*, Gallimard Paris, 1990,cité par Jean-Pierre DUPUY et Henry GRIVOIS, : *Mécanismes mentaux, mécanismes sociaux*, La découverte, Paris, 1995, p.13

[31] ibid., p. 13.

problématique induit, inspire et règle des comportement courants et cela avec une grande économie de moyens. De multiples liens établis ainsi, lors de rencontres banales et inopinées, restent sans conséquence et s'exercent parallèlement au tissu social dans lequel nous évoluons, mais dans lequel tout n'est pas prévu, et encore moins appris[32]. La phase de concernement se signale entre autres par:

1) L'existence d'un vécu spécifique de communication avec autrui, qui ne passe pas par des mots, mais par une proximité physique.

2) L'existence corrélative d'un mimétisme moteur, dont le sujet ne prend conscience qu'occasionnellement.

L'un touche le contrôle de l'action, l'autre affecte l'intention d'agir proprement dite. Le contrôle de l'action suppose que, l'on puisse distinguer les événements qui sont le produit de l'action du sujet de ceux, qui résultent de l'action d'autrui. Le contrôle de l'intention d'agir est nécessaire pour distinguer les actions volontaires des actions automatiques[33]. Tout se passe comme s'il y avait un même schéma représentationnel permettant à un sujet de préparer son action , de l'effectuer, et de se la représenter consciemment. Un image motrice particulière, dont on sait qu'elle peut être activée par la perception du mouvement correspondant d'autrui, déclenche effectivement un mouvement, lorsque l'inhibition qui l'affecte normalement se trouve levée, par la suite de l'exécution du programme moteur correspondant par l'acte de confiance[34]. Les pertes de confiance pourraient s'expliquer par la difficulté de coder initialement les signes au cours du traitement dit "automatique". L'hypothèse est que les sujets sont littéralement submergés par les signaux à traiter[35].

Le sujet ne cesse jamais d'être porteur de croyances, d'intentions d'agir, de motivations. Le vécu du concernement est facteur d'instabilité épistémique dans la mesure où il apparaît au sujet comme une véritable révélation d'un mode nouveau de fonctionnement cognitif, dans lequel la dépendance motrice est perçue comme un pouvoir sur autrui[36]. La charge affective des individus s'intensifie par induction réciproque : on se trouve comme poussé et contraint à imiter les autres, à se mettre à l'unisson avec les autres.

V MONNAIE ET CONFIANCE

Pour Simmel, l'économie monétaire est l'économie la plus caractéristique du cercle large, donc du cercle dans lequel la confiance joue un rôle décisif. La circulation des biens, par l'intermédiaire de la monnaie, peut s'effectuer dans une certaine clandestinité, l'argent n'a pas d'odeur, ni de patrie. Cette clandestinité était interdite tant que les biens échangés possédaient une qualité propre. Pour l'élargissement de cette dissimulation Simmel désigne trois caractéristiques de la forme monétaire : 1) sa compressibilité qui permet de mettre une fortune dans la main d'un homme au moyen d'un bout de papier, 2) l'abstraction et l'absence de qualité de la forme monétaire permet de déguiser les transactions, les auteurs des transactions. Ce qui est impossible tant que les biens ne peuvent être possédés que sous forme d'objet extensif. Ici nous aboutissons donc à un paradoxe c'est que la monnaie qui repose sur la confiance sape la confiance car elle favorise le secret et la dissimulation et qu'elle étend le non-savoir .

Enfin 3) Simmel relève l'action à distance de la monnaie car elle permet d'investir très loin de l'entourage immédiat, et donc de soustraire sa richesse au regard des autres. Les possibilités de dissimulation augmentent avec l'extension des relations monétaires et comportent des risques accrus. Ainsi en est-il du problème de la comptabilisation de la monnaie issue de la drogue, de l'évasion fiscale, et de toutes sortes de trafics. Cette dissimulation est si importante qu'elle représente un véritable problème pour les banques centrales pour appréhender correctement le risque système[37]. On peut aussi constater que la société produit des mesures de protection contre la dissimulation et qu'ainsi les sociétés

---

[32]ibid., p.25.
[33]ibid. p. 74
[34]ibid. p.76
[35]ibid, p.78
[36]ibid, p.81
[37]Voir sur ce point JF COUVRAT et N. PLESS, *La face cachée de l'économie mondiale,* Hatier, Paris;, 1988. On lira avec intérêt les pages 179 à 203.

sont obligées de publier des avis financier en diverses circonstances. La publicité de ces informations, n'empêche pas toutefois qu'il y ait une évolution constante qui fasse que ce qui était considéré comme secret, à une période donnée, devient ensuite obligatoirement connu. Ainsi le montant des impôts et de la dette publique étaient considérés comme des secrets d'Etat au XVIIII° siècle et toute l'activité des ambassadeurs et de nombreux espions était de se procurer ces chiffres.

Simmel en conclut que " *la coexistence des hommes, dans des circonstances par ailleurs égales, aurait besoin d'une certaine part de secret, celui-ci changeant seulement d'objet, abandonnant ceci pour s'emparer de cela, et dans cet échange son quantum resterait inchangé*"[38]. Il reste difficile de se prononcer sur cette conjecture de Simmel, cependant le fait que le secret investisse des éléments qui autrefois étaient publics existe bien, ainsi les notes des étudiants qui dans telle Université étaient auparavant affichées, ne sont plus communiquées qu'au seul étudiant concerné. La considération invoquée, pour cette non publicité, étant que l'affichage d'une mauvaise note, avec le nom de l'étudiant, constitue une atteinte à sa sphère privée. La spécialisation des activités implique une publicité plus grande des affaires de la collectivité, en même temps elle permet que les affaires des individus deviennent plus secrètes. Il est banal de dire qu'il est impossible de garder secrète sa vie privée dans un village, sauf à se placer en situation d'isolement géographique total, alors que dans la promiscuité de la grande ville le secret peut parfaitement être gardé au sein d'un immeuble entre tous ses habitants.

Mais au-delà de l'extension du secret et de la dissimulation la définition que Simmel nous donne de la monnaie est paradoxale : "*il ne fait aucun doute que l'argent métal est lui aussi une promesse et ne se distingue du chèque que par l'étendue de la sphère où sa convertibilité est garantie. Une commune relation du possesseur d'argent et du vendeur à la même sphère sociale —le premier exigeant une prestation réalisable à l'intérieur de cette sphère, le second espérant avec confiance que cette exigence sera honorée - telle est la constellation sociologique dans laquelle s'effectuent les échanges commerciaux monétaires par opposition aux échanges en nature*"[39]**.** La confiance est constituée par deux éléments d'une part dans les opérations quotidiennes les participants à l'échange ne testent pas la qualité des pièces mais les admettent comme ayant la qualité supposée il y a donc un élément de crédit.

Le deuxième élément de crédit concerne l'émetteur qui est souvent le gouvernement. Ici Simmel cite l'inscription portée sur la monnaie maltaise *non aes sed fides*. Pour que la monnaie exerce sa fonction, même avec son pesant de métal, il faut ce supplément de foi. Simmel développe cette affirmation en écrivant que : "*Précisément, les raisons multiples, et souvent opposées, pour lesquelles on accepte une monnaie, montrent bien que l'essentiel n'est pas dans leur force démonstrative objective {....}il faut la présence de cette conviction : l'argent que l'on reçoit maintenant pourra être redépensé à la même valeur. Ici encore l'indispensable et le décisif, c'est le* non aes sed fides, *la confiance dans l'aptitude de la sphère économique à nous remplacer, sans dommage le* quantum *de valeur que nous avons abandonné en échange de cette valeur intérimaire, la pièce de monnaie*"[40]**.**

Seule cette double confiance, pour Simmel, confère à la pièce de monnaie sa fonction. Il ajoute que *sans la confiance la circulation monétaire s'effondrerait*[41]**.** La nature de la confiance dans la monnaie n'est pas, pour Simmel, uniquement liée à la notion de crédit, au sens où chacun accepte une pièce de monnaie car il a confiance dans le fait, qu'en contrepartie, il pourra recevoir une certaine quantité de marchandises. En effet Simmel note que toute économie, et pas seulement l'économie monétaire, repose sur une telle croyance. Si l'agriculteur ne voyait pas son champ porter ses fruits après l'avoir semé il ne recommencerait pas l'année d'après. Cette sorte de confiance, cette sorte de foi dit Simmel n'est qu'*un savoir inductif atténué*[42]**.** En partant de l'expression qui indique que : l'on croît en quelqu'un Simmel indique que " *dans le cas du crédit , de la confiance en quelqu'un*

---

[38]Simmel, p. 48
[39]G.SIMMEL, *Philosophie de l'argent,* PUF, Paris, 1987, p196.
[40]ibid., p197
[41]ibid., p197.
[42]ibid., p197.

vient s'ajouter un moment plus difficile à décrire, qui s'incarne de la façon la plus pure dans la foi religieuse"[43]**.**

En quoi consiste cette foi religieuse ? Simmel la décrit comme le fait qu'entre notre idée d'un être et cet être lui-même existe d'emblée une unité, une connexion, une certaine consistance de la représentation que l'on a de lui : le moi s'abandonne en toute sécurité, et sans résistance, à cette représentation se développant à partir de raisons invocables, qui cependant ne la constituent pas. Il précise que le crédit commercial comporte lui aussi un élément de cette foi supra-théorique, et que cette *confiance a pour effet sur la communauté rien moins que de l'amener à nous garantir les contre-valeurs concrètes des marques symboliques pour lesquelles nous avons cédé le produit de notre travail.* [44]

Enfin pour conclure provisoirement, sur la confiance chez Simmel, je citerai cette dernière phrase : "*Il y a en outre un supplément de cette "foi" sociopsychologique apparentée à la foi religieuse. Le sentiment de sécurité personnelle qu'assure la possession de l'argent est peut-être la forme et l'expression la plus concentrée et la plus aiguë de la confiance dans l'organisation et dans l'ordre étatico-social*"[45]**.** Enfin Simmel fait cette remarque intéressante concernant l'évolution des formes monétaires qui est assez proche de toute l'approche de la philosophie allemande : "*en effet l'argent crédit doit être interprété comme l'évolution, l'autonomisation, la séparation de ces moments de crédit qui sont déjà présents de façon décisive dans l'argent substance*"[46]**.**

VI CRITÈRES POUR UNE TYPOLOGIE DES RELATIONS DE CONFIANCE[47]

Pour élaborer des critères permettant de construire une typologie nous avons choisi de ne retenir que ceux qui pouvaient se décliner en couples opposés.

1) Confiance directe/indirecte
2) Confiance horizontale/verticale
3) Confiance extensive/intensive
4) Confiance active /passive
5) Confiance durée courte/longue
6) Confiance proche/lointaine
7) Confiance particulière/générale
8) Confiance privée/publique
9) Confiance formelle/informelle
10) Confiance secret/transparence
11) Confiance stable/instable
12)Confiance continue/discontinue
13) Confiance partie individu/totalité
14) Confiance dette

---

[43]ibid., p197.
[44]ibid., p197.
[45]ibid., p198.
[46]ibid., p198.
[47]Sur les critères possibles voir Jean-Michel Servet, *Six hypôthèses sur la confiance,* document de travail, N° 168, Centre A. et L.Walras.
[48]Sur les critères possibles voir Jean-Michel Servet, *Six hypôthèses sur la confiance,* document de travail, N° 168, Centre A. et L.Walras.
[49]Sur les critères possibles voir Jean-Michel Servet, *Six hypôthèses sur la confiance,* document de travail, N° 168, Centre A. et L.Walras.

critères	Client/	comerc.	associé A	associé B	malade	médecin	passager	compagnie
directe	*	*	*	*	*			
indirecte							*	
horizontal	*	*	*	*				
verticale					*		*	
extensive		*					*	
intensive			*	*	*			
lointaine		*					*	
particulier	*	*	*	*				
générale								
privée	*	*	*	*	*			
publique							*	
secret			*	*	*			
transparence	*	*					*	
stable			*	*	*			
instable	*	*					*	
Dette	*	*	*	*		*		*