



HAL
open science

Relations sociale, secret, confidences

Alexis Ferrand

► **To cite this version:**

Alexis Ferrand. Relations sociale, secret, confidences. Relations sociale, secret, confidences Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, UCM, Apr 2004, Madrid, Espagne. halshs-00252975

HAL Id: halshs-00252975

<https://shs.hal.science/halshs-00252975>

Submitted on 12 Feb 2008

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.

RELATIONS SOCIALE, SECRET, CONFIDENCES

Conférence présentée le Mardi 20 Avril 2004
à la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Campus de Somosaguas 28223 Madrid

Par Alexis FERRAND, Professeur en sociologie,
Membre du CNRS CLERSE, Institut de Sociologie, Université de Lille 1, France

1.1 INTRODUCTION

Orientation générale : considérer la structure sociale et donc l'ordre social comme une structure relationnelle (Radcliffe Brown, 1952 ; Nadel, 1957 ; mais aussi Merton, 1949).

Une des fonctions des relations souvent étudiée est d'assurer la communication, la circulation d'informations, de savoirs, de rumeurs. Une question classique est celle de la diffusion des innovations (Katz, 1957 ; Coleman, 1966 ; Lazare, 1991 ; Valente, 1995) : quelles sont les structures relationnelles qui fonctionnent bien, qui assurent une bonne diffusion des informations nouvelles, des savoirs nouveaux, et qui assurent ensuite en plus des changements de comportements.

Nous allons nous intéresser à la même question : quelles caractéristique des structures relationnelles influencent leur capacité à transmettre de l'information, mais en prenant le problème de l'efficacité fonctionnelle dans l'autre sens : quelles caractéristique des structures relationnelles influencent leur capacité à **ne pas transmettre de l'information**, c'est-à-dire à **créer du secret** (Simmel, 1906 ; Petitat, 1998).

1.2 LA GENERALITE ET L'IMPORTANCE DU SECRET COMME ENJEU SOCIAL

Le secret est un enjeu dont les fondements sont variés. On peut distinguer :

Secret lié à l'innovation : Découverte scientifique ou technologique => Secret industriel ; secret militaire ;

Secret lié à la valeur stratégique de l'incertitude imposée à l'adversaire :

Cas où les adversaires savent qu'ils sont adversaires : Secret militaire ; Secret politique

Cas particulier du secret des conjurés : ceux dont l'adversaire ne sait pas qu'il a un adversaire constitué.

Secret lié à la préservation des droits constitutionnels du citoyen, de la personne et de sa vie privée : secrets professionnels imposés aux médecins, avocats, etc

Secret lié à l'appropriation de ressources rares :

Ressources religieuses et des « biens de salut »: sectes

Ressources matérielles : l'emplacement d'un « trésor », informations exclusives en bourses, une bonne affaire immobilière,

Conclusion : le secret est un enjeu qu'on rencontre dans des domaines variés de l'activité sociale, c'est un enjeu **général**. C'est aussi un enjeu **important** car il est au fondement de rapports économiques = exploitation de brevets ; politiques et stratégiques ; de rapports juridiques.

1.3 RELATIONS SOCIALES

Une relation sociale est définissable (entre autres) par

- 1 des caractéristiques de chacun des deux partenaires
- 2 les contenus des interactions, fréquentes ou rares, qui existent entre les partenaires : ce qu'ils font ensemble, les ressources et les informations qu'ils échangent.
- 3 par la manière dont la relation est régulée (Mitchell, Ferrand)
 - de manière catégorielle, normative, générale, par des prescriptions de rôle ;
 - de manière particulariste, par des conventions spécifiques au sein d'un cercle restreint, ou même entre deux partenaires.
- 4 par les différentes manières dont elle dépend d'une ou de plusieurs autres relations (ce qu'on peut préciser en analysant des triades) :
 - elle dépend d'une ou de plusieurs autres relations de même nature (amis ↔ amis)
 - elle dépend d'une ou de plusieurs autres relations de nature différente (amant ↔ amis ; alliés ↔ concurrents)

1.4 L'INSTAURATION D'UN SECRET : LA RECIPROCITE CONTENU STRUCTURE

Comment définir un secret ? Nous pouvons définir le secret comme

- 5 une information connue seulement d'un petit nombre de partenaires ;
- 6 une information qui ne doit pas être diffusée en dehors du petit cercle de ceux qui savent.

Ce qui définit un secret n'est pas le contenu particulier d'une information. Ce qui définit un secret c'est **le nombre et la qualité des acteurs** qui

- 7 disposent de l'information ;
- 8 sont d'accord pour ne pas la diffuser ;

Ce qui définit un secret c'est une **organisation relationnelle, une structure, particulière** caractérisée par :

- 9 l'inter reconnaissance ou non : les acteurs qui disposent de l'information connaissent-ils, sont-ils en relation, les uns avec les autres, en sachant qu'ils ont l'information ? Cette inter reconnaissance peut avoir des niveaux très variés : depuis les structures très hiérarchisées et cloisonnées où quelques « chefs » savent, mais pas les autres, jusqu'aux groupements fondés sur une complicité horizontale.
- 10 la capacité de sanction : au sein de cette organisation relationnelle, des acteurs ont-ils la légitimité et les moyens nécessaires pour sanctionner ceux qui diffuseraient l'information au dehors, c'est-à-dire qui trahiraient ?
- 11 Ces caractéristiques permettent de définir **une typologie** des structures relationnelles fondées sur la non diffusion d'un secret. Cette typologie peut couvrir des phénomènes aussi variés que les « services secrets », les secrets dont sont dépositaires les femmes de chambre travaillant dans les familles de la haute bourgeoisie, les clubs d'hommes d'affaire ou les gangs.
- 12 Si on admet les propositions 3 à 6, on en déduit qu'un secret est défini par un consensus, une **convention qui concerne la régulation de relations particulières** (une « structure » Cf Ferrand, 1997) entre les acteurs qui connaissent le secret : qui a le droit de savoir ? qui a le droit de connaître ceux qui savent ? qui peut/doit sanctionner ? etc.
- 13 Donc, le secret est défini par une structure relationnelle particulière, **mais, réciproquement, c'est le secret qui permet de définir une particularité de cette structure** relationnelle. On peut, par exemple, affirmer que :

- 14 la relation entre deux acteurs est modifiée à partir du moment où les partenaires savent que l'un et l'autre connaissent l'information ;
- 15 dans une triade la relation de deux acteurs à l'égard d'un tiers « exclu » est modifiée à partir du moment où les partenaires savent que l'un et l'autre connaissent l'information.
- 16 Si on admet que l'instauration d'un secret consiste à instituer une particularité d'une structure relationnelle on est théoriquement fondé à se demander si cette instauration forme un enjeu, a des **effets identifiables en dehors de cette structure**, ou bien si cette instauration a essentiellement **des effets internes**. Par exemple, le secret des services secrets assure-t-il la défense du pays ? la défense du service contre un autre service ? la cohésion du service lui-même ? Autre exemple : « les informations confidentielles » qui sont échangées dans un certain nombre de clubs ont-elles une utilité stratégique en elles mêmes pour les participants ? ou bien servent-elles à entretenir une « complicité » qui servira un jour pour faciliter une alliance fondée sur des intérêts spécifiques hors du cercle secret ? ou bien servent-elles surtout à entretenir « l'ambiance » du cercle ? Ces questions ne peuvent être tranchées qu'empiriquement. Mais on doit envisager la possibilité de relier
- la typologie « formelle » des structures relationnelles fondées sur la non diffusion d'un secret évoquée au point 11 ;
 - les types d'effets de ces structures relationnelles particulières sur les autres structures relationnelles dont les acteurs sont simultanément membres.

1.5 LES RELATIONS DE CONFIDENCE SUR LA SANTE

Pour donner un exemple de certains aspects – pas tous - des processus évoqués ci-dessus, je vais utiliser une enquête destinée à analyser dans quelles relations il est possible de parler de questions de santé¹.

Une enquête sur les relations de confiance relatives à la santé

L'enquête (N=500²) comportait trois questions destinées à faire citer les connaissances personnelles avec lesquelles on évoque différentes questions relatives au domaine de la santé au cours des 6 derniers mois :

1. Les personnes avec lesquelles l'enquêté(e) discute de questions relatives à sa propre santé, et de ses maladies ou traitements. (1.3 confidants cités)
2. Les personnes avec lesquelles l'enquêté(e) discute d'un médecin. La question concerne le médecin, dont il connaît les prescriptions, celui qui prend en charge sa santé ou celle d'un proche (0.7 confidants cités).
3. Les personnes avec lesquelles l'enquêté(e) discute de questions relatives à une des trois maladies : cancer, maladies cardiaques, dépression. (0.8 confidants cités)

Une même personne peut-être citée pour un ou plusieurs sujets de discussion.

Le générateur de noms 1 concerne des questions de santé dont la dissimulation vs la révélation plus ou moins large sont toujours un enjeu stratégique dans la dialectique entre stigmatisation potentielle vs bénéfique à tirer du rôle de « malade » (Freidson, 1970). Le générateur de noms 2 concerne la relation médecin-patient qui appartient à la vie très privée de l'acteur. Le générateur de nom 3 ne comporte pas de dimension de secret particulière. Nous dirons cependant que les relations citées peuvent être définies comme des relations de

¹ Cf rapport de recherche : Cresson G, Ferrand A, P.Lardé Les systèmes locaux de santé. « Modèles médicaux » des généralistes ; Relations de confiance et production des réputations dans la population. Etude de deux localités. Lille, CNRS CLERSE, 2001

² Deux localités du Nord de la France. Dans chacune 50% couches populaires +.50% couches supérieures ; pas de catégories intermédiaires. Hommes et femmes.

confidance, celles dans lesquelles on dévoile à un petit nombre des informations cachées par ailleurs à d'autres, c'est-à-dire les relations qui sont « mises dans le secret »³.

Des réseaux étroits et limités

Les domaines de la santé personnelle, des médecins, des maladies, ne constituent pas des univers de discussion support d'une sociabilité extensive. Le petit nombre de partenaires constaté laisse imaginer qu'il s'agit de relations ad hoc, recherchées pour ces échanges, de manière intentionnelle. Il est possible d'interpréter cette faible expansivité relationnelle, cette réserve, comme l'effet d'un **tabou normatif** invitant à garder secrètes ces informations. Mais alors il faut montrer quelle est la structure relationnelle de ce secret. Pour cela nous pouvons examiner quelles relations sont choisies pour faire ces confidences.

Les relations où on fait des confidences

Toutes les relations ne se ressemblent pas. Nous allons les caractériser ici en fonction des **types de rôles**. Ces rôles sont constitués par des interactions attendues de manière systématique (les attributs "fondamentaux" selon S. Nadel) ou par des interactions plus simplement "recommandées". Les rôles sont donc la forme particulière des prescriptions normatives d'un groupe ou d'un milieu lorsque ces prescriptions concernent les manières dont les individus doivent se comporter les uns à l'égard des autres, et les échanges qu'il peuvent avoir. Un des mérites de l'analyse des réseaux personnels est d'avoir montré, pour un même rôle, à coté des contenus "fondamentaux" normativement attendus et nécessaires, l'existence d'une certaine variété d'autres contenus relationnels. Les discussions sur des sujets donnés sont des interactions qui sont plus ou moins caractéristiques des rôles, elles constituent des attributs plus ou moins fondamentaux. Par exemple, il semble qu'une relation amicale "doit" comporter un nombre minimum de confidences. Certains contenus de discussion ne sont **normativement** possibles, ou tolérés, ou recommandés, que dans le cadre d'un ou deux rôles relationnels. Mais ces rôles comportent aussi une dimension structurale ou **sociométrique** : on s'attend par exemple à ce que l'amitié soit transitive, ou que des apparentés se connaissent entre eux, et ceci de manière durable.

L'enquête demandait, pour chaque personne qui avait été citée comme confidente, la manière dont elle était connue, c'est à dire le type de rôle relationnel caractéristique de la relation : la personne est-elle membre de la famille ? est-ce un ami ? etc.

Tableau 1 Distribution des relations de discussion selon les types de rôles principaux de ces relations

Type de rôle	%
Famille	53.5
Amis	30.0
Collègues	6.9
Voisins	2.7
Club	0.7
Autres	6.2
Toutes	100.0

Les réponses sont violemment marquées et permettent de constater que les relations familiales et amicales capitalisent l'essentiel des possibilités de discussion sur les thèmes évoqués : elles représentent près de 85% des liens cités.

Le choix des relations dans lesquelles on se confie parmi les relations disponibles

On serait tenté de dire que des normes interdisent ces discussions dans les autres types de liens : les relations avec les voisins ont notamment très peu de succès. Ce serait une

³ Le texte qui suit est pour l'essentiel extrait de Ferrand, 2001.

conclusion trop rapide. En effet nous devons nous demander ce que signifie le nombre de partenaires d'un certain type avec qui une relation de confiance est engagée. Un grand nombre de partenaires apparentés peut signifier simplement qu'on fréquente en général beaucoup de parents, ou alors, ce qui est très différents, que systématiquement on sélectionne de manière préférentielle des apparentés plutôt que d'autres relations. Cette question traduit une distinction qui a pris une certaine importance dans les débats sur le capital social entre une vision qui tient compte de la totalité des liens d'un acteur, et une vision qui se demande plus spécifiquement quels liens sont effectivement "mobilisés" parmi tous les liens existants (Lin, 1995, 2001). Une manière d'aborder ce problème consiste à examiner le rapport entre le nombre de liens d'un certain type "mobilisés" pour des confidences et le nombre total de liens de ce type cités par ego en tant que personnes proches et qui seraient donc "disponibles". Si ce rapport est identique pour tous les types de liens, alors la mobilisation effective dépend directement des relations disponibles : l'acteur sélectionne ses confidents en proportion identique dans ses différents sous réseaux. Et c'est parce qu'il fréquente beaucoup de membres de la famille ou beaucoup d'amis, que ces relations sont beaucoup citées comme relations de confiance. Si ce rapport est variable selon les types de liens, ceci indique l'existence de préférences différentes, variables selon les divers rôles relationnels, qui conduisent à ce que certains rôles, certains types de liens, soient sur-sélectionnés, indépendamment de leur plus ou moins grande disponibilité dans le réseau de sociabilité. Dans cette hypothèse, certains liens, bien que nombreux seraient peu mobilisés, cependant que d'autres plus rares et peu disponibles dans le réseau, seraient cependant systématiquement choisis.

La confiance s'inscrit de manière différente dans le réseau de parenté et dans le réseau amical

L'enquête permet d'analyser ces processus de choix pour deux types de rôles : les apparentés et les amis, car le questionnaire demandait par ailleurs le **nombre total** (confident ou non confident) de parents et d'amis que l'acteur fréquentait.

A partir des résultats nous examinons les nombres d'amis qu'ont cités dans leurs réseaux personnels ceux qui ont cité aucun, un seul, ou deux et plus confidents qui sont des amis. C'est une manière d'indiquer les correspondances entre des niveaux de mobilisation (amis confidents) et des niveaux de disponibilités (tous les amis, confidents ou non), et de comparer ces correspondances entre relations amicales et relations de parenté.

Tableau 2 : Disponibilité et mobilisation des relations amicales et de parenté

Nombre de personnes <i>mobilisées</i> comme confidentes	Nombre de personnes <i>disponibles</i> dans le réseau de sociabilité	
Confidents Amis	Nombre d'amis	Nombre d'amis dans la localité
0	9.0	3.9
1	12.4	6.4
2 et +	16.0	7.8
Corrélation (pearson)	0.18 p=0.00	0.2 p=0.00
Confidents apparentés	Nombre d'apparentés	Nombre d'apparentés dans la localité
0	5.6	2.3
1	5.9	2.3
2 et +	5.7	2.4
Corrélation (pearson)	0.03 p=0.48	0.03 p=0.55

Lire : Les enquêtés qui ont cité 0 confident ami ont indiqué avoir en moyenne 9 amis proches dans leur réseau de sociabilité, dont 3.9 habitant dans la localité.

On constate que les enquêtés qui n'ont cité aucun confident dans le domaine de la santé ne sont pas pour autant très isolés : ceux qui n'ont mentionné aucun ami confident ont cependant

en moyenne neuf amis “ disponibles ” dans leur réseau de sociabilité ; et ceux qui n’ont mentionné aucun apparenté fréquentent presque six parents (5.6, voir partie basse du tableau). On peut donc conclure que l’impossibilité d’une parole sur les problèmes de santé **ne provient pas d’un manque global de ressources relationnelles** : ce n’est pas par défaut de “ capital social ” potentiel que des acteurs semblent interdits de parole sur la santé. Ce ne sont des isolés ni globalement, ni dans leur espace de vie, dans la commune où ils résident.

Quittons le cas “ limite ” de ceux qui ne parlent à personne pour nous intéresser à ceux qui ont cité des partenaires de discussion. On voit que ceux qui ont un seul confident-ami ont cité en moyenne 12 amis, ceux qui en ont cité deux et plus en ont seize. Cette progression indique une liaison entre mobilisation et disponibilité.

Les relations de parenté présentent des tendances fort différentes. En effet le nombre de confidents-parents cités peut s’accroître, mais ce n’est pas sur la base d’un accroissement parallèle du nombre de parents disponibles (On voit que les coefficients de corrélations sont significatifs pour les relations amicales et insignifiants pour les relations de parenté.)

Le rapport entre liens disponibles et liens mobilisés n’est pas le même pour les amis et pour les parents. Alors que le déclenchement de confidences dans une relation amicale semble, au delà d’un seuil, lié à la croissance du nombre des amis, dans le cas de la parenté il n’y a aucune liaison statistique entre nombre d’apparentés auxquels on se confie et nombre d’apparentés disponibles dans le réseau de sociabilité. S’il y a plus de confidents-parents ce n’est pas parce qu’il y a plus de parents disponibles dans le réseau mais parce que la parenté est systématiquement mobilisable. En effet le nombre de confidents apparentés peut croître dans des réseaux de parents disponibles qui, en moyenne, gardent des tailles stables. En poussant cette logique à l’extrême on pourrait dire que **chaque parent peut devenir un parent-confident**. A l’inverse **seuls certains amis sélectionnés peuvent devenir amis-confidents** : la croissance du nombre d’amis-confidents cités va avec la croissance du nombre d’amis disponibles.

Interprétation

Comment interpréter ces résultats bruts ? En formulant un certain nombre d’hypothèses sur les caractéristiques qui font qu’une structure relationnelle « secrète » peut s’insérer, s’encastrent (be embeded in) de manière systématique dans un réseau de parenté et de manière beaucoup plus sélective et partielle dans un réseau d’amitié.

Les relations familiales, particulièrement avec les femmes, réalisent la prise en charge des problèmes de santé et assurent les soins profanes (Cresson, 1991, 1995) : pouvant prendre en charge pratiquement ces problèmes, elles peuvent en connaître les secrets. Ce n’est pas le cas pour les relations amicales.

Les relations familiales forment une structure d’interdépendance très forte où un événement qui affecte un membre peut avoir des effets sur plusieurs autres membres (norme d’entraide plus ou moins impérative ; réputation de la famille compromise par un membre, etc..). C’est la raison pour laquelle les informations stigmatisantes constituent des « secrets de famille » bien conservés. Ce n’est éventuellement le cas que pour les relations amicales les plus proches⁴.

Les relations familiales sont à la fois durables, le plus souvent fortement interconnectées, et polyvalentes : elles peuvent plus facilement sanctionner un membre qui trahirait un secret. Ce n’est éventuellement le cas que pour les relations amicales les plus anciennes et les plus durables.

⁴ Dans les « affaires » judiciaires, on voit ainsi les « vieux amis » d’un accusé « éclaboussés par le scandale » .

1.6 CONCLUSION

L'enquête ne met pas en évidence tous les processus évoqués dans la section 1.4. Elle nous montre seulement que des relations familiales sont plus facilement soumises à la règle du secret que des relations amicales. Et on peut imaginer pour quelles raisons. Il faudrait des observations plus systématiques et plus variées de l'organisation sociométrique des relations formant une structure régulée « au secret » pour ébaucher les liaisons entre la typologie formelle et les effets fonctionnels de ces structures. J'espère avoir simplement suggéré l'intérêt de cette ligne de recherche.

Références

- Coleman J.S. Katz E. Menzel H. *Medical innovation : a diffusion study*. New York, Bobbs-Merrill, 1966.
- Cresson G., Pitrou A. The role of the family in creating and maintaining healthy lifestyles, in Badura B. and Kickbusch I., eds , *Health promotion research towards a new social epidemiology* WHO Regional Publications, European series, N° 37 ,Copenhagen , 1991.
- Cresson G. *Le travail domestique de santé, analyse sociologique* Paris, L'Harmattan, 1995, 344p.
- Ferrand A. La structure des systèmes de relations. *L'Année Sociologique*, 1997, 47 n°1 : 37-54
- Ferrand A. Effets des structures des réseaux de discussion sur la production des réputations in Cresson G. et Schweyer F.X., éd. *Les usagers du système de soins*, Rennes ,Editions de l'ENSP, 2000
- Ferrand A. « La production profane des réputations dans les réseaux de discussion » in G.Cresson, A.Ferrand, P.Lardé, *Les systèmes locaux de santé..* Lille, CNRS CLERSE, 2001
- Freidson E. *Profession of Medicine*, (1970), Traduction française La profession médicale Paris, Payot, 1984
- Katz E. The two step flow of communication : an up to date report on an hypothesis. *Public opinion quaterly*, Vol 21, 1957 : 61-78
- Lazare J. *Sociologie de la communication de masse*. Paris, A.Colin, 1991
- Lin N. Les ressources sociales : une théorie du capital social. *Revue Francaise de sociologie*, 1995,XXXVI-4 : 685-704
- Lin N. *Social capital : a theory of social structure and action*, Cambridge University Press, 2001
- Merton R.K. Social theory and social structure (1949, 1957), Traduction française *Eléments de théorie et de méthode sociologique* (1951). 2 ème Ed, Paris, Plon, 1965.
- Nadel S.F. The theory of social structure. London, Cohen et West, 1957. Trad. Fse. *La théorie de la structure sociale*, Paris, Editions de Minuit, 1970.
- Petit A. *Secret et formes sociales*, Paris, PUF, 1998
- Radcliff-Brown A.R. *Structures and function in primitive societies*. Glencoe, Free Press, 1952.
- Simmel G. The sociology of secrecy and of secret societies, in *American Journal of Sociology*, 1906,XI, 4 : 442-498
- Valente T. W. *Networks models of the diffusion of innovations* Cresskill, Hampton Press, 1995