



HAL
open science

De la confiance à la cohésion sociale : enjeux conceptuels, indicateurs et effets économiques

Isabelle Dimeglio

► **To cite this version:**

Isabelle Dimeglio. De la confiance à la cohésion sociale : enjeux conceptuels, indicateurs et effets économiques. Sciences de l'Homme et Société. Aix-Marseille Université; LEST UMR 6123 CENTRE NATIONAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE, 2011. Français. NNT : . tel-01140764

HAL Id: tel-01140764

<https://shs.hal.science/tel-01140764v1>

Submitted on 9 Apr 2015

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.

AIX-MARSEILLE UNIVERSITE
ECOLE DOCTORALE DE SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION D'AIX-MARSEILLE
LABORATOIRE D'ECONOMIE ET DE SOCIOLOGIE DU TRAVAIL
(LEST-UMR 6123)

THESE

Présentée et soutenue publiquement pour l'obtention du titre de
Docteur en Sciences Economiques
le mercredi 9 Novembre 2011

Isabelle DIMEGLIO

De la confiance à la cohésion sociale :
enjeux conceptuels, indicateurs et effets économiques

JURY

Directeur de thèse : Philippe MEHAUT

Directeur de Recherche, CNRS-LEST

Rapporteurs : Bernard BAUDRY

Professeur à l'Université Lumière, Lyon 2

Edward LORENZ

Professeur à l'Université de Nice Sophia-Antipolis

Suffragants : Pierre DANTIN

Professeur à Aix-Marseille Université

Philippe MOSSE

Directeur de Recherche, CNRS-LEST

Aix-Marseille Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à son auteur.

Une belle histoire de confiance ...

Mes premiers remerciements s'adressent à mon directeur de thèse, M. Philippe Méhaut. Ses conseils, son soutien, ses encouragements et nos riches échanges ont créé un climat de confiance qui fut un atout important pour ce travail doctoral.

Mes remerciements s'adressent aussi à messieurs Bernard Baudry, Edward Lorenz, Philippe Mosse et Pierre Dantin en qui j'ai toute confiance pour juger de la qualité de mon travail.

Si je puis accorder ma confiance à une organisation, c'est sans hésitation que je la place envers le LEST. Merci pour la richesse des échanges interdisciplinaires, merci pour la disponibilité sans faille aussi bien des chercheurs que des IATOSS, merci pour le soutien matériel, scientifique....

Merci aussi à toute l'équipe des doctorants, équipe solidaire et cohésive. Partage d'expériences, encouragements, échanges riches et nombreux, moments de détente, larmes et fous-rire ont ponctué ces quelques années doctorales en impulsant parfois de belles relations amicales.

C'est à la faculté des Sciences du Sport que j'ai vécu ma dernière année de thèse. Nouvelle équipe, nouveaux échanges tout aussi riches que les précédents qui ont aussi contribué à l'aboutissement de ce travail. Un merci particulier à mon coach « confiance en moi », Pierre Dantin.

Merci aussi à Eric Berton et Reinoud Bootsma pour leurs conseils toujours bienveillants et Fanny Fauci pour son incroyable gentillesse.

*Entremêlage subtil et harmonieux de **confiance**, **cohésion**, réciprocité, bienveillance, solidarité et amour, je remercie ma famille qui m'a toujours encouragée en me portant une **confiance démesurée**, empreinte de subjectivité, mais porteuse d'efficacité. Un clin d'œil particulier à Christophe qui m'a accompagnée et parfois supportée tout au long de cette aventure. Et une pensée particulière pour l'amour de ma vie, Laly, qui du haut de ses deux ans, ne comprend pas toujours que le doudou de sa maman puisse être un ordinateur portable.*

*Merci à tous mes amis, Laeti, Vivi, Pascale, Chantal, Alex, Marie, Muriel, Audrey, Manu ...qui tout simplement sont là et marquent leur présence par de **nombreux signaux de confiance**.*

*Arrive la fin de thèse....le rush, **sur fond de confiance**, les solidarités s'animent... Merci à Antoine Soubeyran et Arnaud Dupray pour leurs conseils avisés. Merci à ma maman pour ses relectures. Merci à Fred pour avoir corrigé et ponctué mon manuscrit. Merci à Vincent pour avoir soulagé mon emploi du temps. Merci à Manu et Audrey, sans qui, je n'en serai pas là. Merci à, Raymond et Titi, mes beaux-parents, pour avoir pris en charge le quotidien. Merci à mon petit frère pour ses appels et textos encourageants.*

Eh oui, une belle histoire de confiance ...

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE 1- LA CONFIANCE ENJEUX CONCEPTUELS

INTRODUCTION PARTIE 1

CHAPITRE 1 - LA COMPREHENSION DE LA CONFIANCE : UN ENJEU MAJEUR POUR LA SCIENCE ECONOMIQUE

Section 1. Putnam et Fukuyama : la confiance au cœur du développement économique

Section 2. Les fondements macroéconométriques du lien entre confiance et efficacité économique

Section 3. Confiance et efficacité économique : limites conceptuelles, théoriques et empiriques

CHAPITRE 2 : QU'EST-CE QUE LA CONFIANCE ?

Section 1. La confiance : une notion on ne peut plus floue

Section 2. Une conception économique « standard » de la confiance limitée

Section 3. Confiance et rationalité : vers une conception élargie de la confiance

Section 4. Vers une définition interdisciplinaire et tridimensionnelle de la confiance

CONCLUSION PARTIE 1

PARTIE 2- UNE APPROCHE EMPIRIQUE TRIDIMENSIONNELLE DE LA CONFIANCE

INTRODUCTION PARTIE 2

CHAPITRE 3 - TRADUCTION EMPIRIQUE DE LA CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE

Section 1. Mesurer la confiance, limites, difficultés et enjeux

Section 2. Les données sur les valeurs, attitudes et opinions : l'enquête World Values Survey

Section 3. Confrontation théorique et empirique : vers de nouveaux indicateurs de confiance

Section 4. Les différents indicateurs synthétiques de confiance

CHAPITRE 4 : ANALYSE ECONOMETRIQUE DES SOURCES DE LA CONFIANCE

Section 1. Les facteurs explicatifs de la confiance : enseignements de la littérature macro et micro

Section 2. Analyses descriptives des déterminants influant les niveaux de confiance

Section 3. Modèle à effets fixes sur données à double dimensions

Section 4. Les variables explicatives de la confiance

CHAPITRE 5 : LA CONFIANCE DES FRANÇAIS AU REGARD DES AUTRES PAYS DE L'OCDE

Section 1. La confiance en France

Section 2. Les niveaux de confiance en France au regard des autres pays

Section 3. La confiance : des typologies pays

CONCLUSION PARTIE 2

PARTIE 3- LES EFFETS ECONOMIQUES ET SOCIAUX DE LA CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE ET DE LA COHESION SOCIALE

INTRODUCTION PARTIE 3

CHAPITRE 6 : DE LA CONFIANCE A LA COHESION SOCIALE

Section 1. De la conception élargie de la confiance à la cohésion sociale

Section 2. Mesurer la cohésion sociale

Section 3. Les niveaux de cohésion sociale

CHAPITRE 7 : CONFIANCE, COHESION SOCIALE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES ET SOCIALES

Section 1. Confiance, cohésion sociale et performance : relations bivariées

Section 2. Les effets de la confiance et de la cohésion sociale sur la performance économique

Section 3. Confiance tridimensionnelle et croissance économique : une identification économétrique

Section 4. La confiance interindividuelle au regard des autres dimensions de la cohésion sociale

CONCLUSION PARTIE 3

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES SCHEMAS

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE

Confiance, défiance, méfiance, fleurissent à profusion dans les articles de presse ou les discours politiques ; lorsqu'ils se conjuguent à croissance ou performance, ils donnent un air d'alexandrins à toutes les prophéties, des plus optimistes aux plus pessimistes. Depuis le début du nouveau siècle et plus particulièrement depuis la crise de 2008, ce concept de « confiance » s'avère de plus en plus volatil, et cela alors que les sociologues, les politologues, les psychologues et les économistes croyaient l'avoir saisi. La confiance est vagabonde et ne cesse de modifier ses points d'arrimage. Le XXème siècle a conféré aux puissances économiques du « Nord » une aura qui paraissait difficile à mettre en péril, appartenir aux USA ou à la vieille Europe permettait à un entrepreneur de mettre en confiance ses interlocuteurs. Aujourd'hui, se revendiquer d'un des BRICS (Brésil, Russie, Chine, Afrique du Sud) peut s'avérer plus porteur en termes de confiance.

Au-delà de ces vagabondages géographiques, elle semble aussi renier ses valeurs traditionnelles. Même si Alexandre Dumas faisait déjà dire à un de ses personnages, qu'il allait ruiner son adversaire en spéculant sur la dette espagnole, la dette d'Etat était en Europe jusqu'à présent, un placement rassurant. Aujourd'hui la confiance envers les dettes souveraines se volatilise. Les valeurs refuge fluctuent et peuvent perdre en un instant leur capital confiance, une parole de Ben Bernanke ou de Jean Claude Trichet suffit à impulser sur les marchés financiers, des accès de défiance ou des regains subits de confiance. Dame confiance se permet même de remettre en cause les outils de mesure. Aux bons vieux agrégats, PIB, taux divers et variés, voici qu'elle préfère les appréciations de trois agences de notation... Difficile à localiser, difficile à cerner, elle n'en demeure pas moins au cœur de l'actualité et fait l'objet de maintes spéculations. Je te prête, mais comme je crains un défaut de paiement, je découpe mon prêt en petites créances que je revends pour partager le défaut de confiance. Je sais que tu ne seras pas en mesure de rembourser, alors je peux aussi te vendre l'assurance qui garantira la défaillance. Les enchères pour atténuer ainsi les conséquences de ma défiance sont si élevées qu'elles s'apparentent parfois à ...un abus de confiance.

Mais comment donc la saisir, la mesurer pour tenter de la maîtriser ? Quel acteur sera plus habile, du politologue au psychologue en passant par l'économiste ou le sociologue ? A moins que l'enjeu ne soit tel qu'il faille faire front et s'unir quitte à faire frémir les plus orthodoxes de chaque discipline.

Editoriaux, organismes politiques nationaux ou internationaux, recherches académiques...la confiance est partout ! Pourtant sa définition demeure incertaine.

Elle prend des sens différents selon les divers champs disciplinaires, selon l'objet de confiance, selon le niveau d'analyse ou encore selon ses fonctions ou ses modes de construction. De manière schématique, quand les économistes en font un outil de gestion de l'incertitude, nécessaire à la coopération, les sociologues la placent au cœur de l'ordre social et les psychologues la considèrent comme un trait de personnalité. La confiance semble être à la fois un attribut individuel, un attribut organisationnel ou encore sociétal. De même l'objet de confiance est un individu, un groupe d'individus, une institution formelle ou non. La confiance est ainsi systémique, organisationnelle, inter organisationnelle ou encore interindividuelle. C'est cette dernière qui nous intéresse ici, c'est-à-dire la confiance portée à un autre individu¹. Très peu de travaux s'attachent à définir la notion, du fait peut-être de son usage important dans le langage courant, en faisant une notion de « sens commun ». Par ailleurs les différentes conceptions, marquées de forts ancrages disciplinaires, ne contribuent pas à l'élaboration d'une vision commune et consensuelle de la notion. Les sciences économiques sont particulièrement marquées par ce défaut de conceptualisation, dont l'absence se fait d'autant plus ressentir que le rôle de la confiance dans l'explication des phénomènes économiques s'accroît depuis une vingtaine d'années, en lien notamment avec la popularité de notions connexes telles la cohésion sociale et le capital social.

Cette confiance facilite la coordination en permettant la coopération à moindre coûts, elle est par là un déterminant essentiel de la performance économique. C'est à partir de ce constat que nous avons construit notre problématique.

En effet, les analyses comparatives de Fukuyama (1995) et de Putnam (1993, 1995, 2000, 2002) placent la confiance au cœur d'un cercle vertueux. Les mécanismes causaux sont cependant différents. Pour Fukuyama, la confiance est le point de départ de l'analyse, elle émane des normes morales, des valeurs sociales et des habitudes, c'est une donnée culturelle permettant des coopérations spontanées, nécessaires au développement de grandes entreprises. C'est ce fondement culturel qui détermine les niveaux de confiance et qui permet à Fukuyama de séparer les pays à haute confiance comme l'Allemagne et le Japon des pays à basse confiance. Pour Putnam (1993, 1995), c'est de l'engagement civique au sein notamment des associations volontaires que naissent des normes de réciprocité. La confiance favorise

¹ Afin de ne pas alourdir la suite de la thèse, par le terme confiance non suivi d'un qualificatif, nous faisons référence à la confiance interindividuelle.

l'échange et l'engagement collectif. Le succès de ces coopérations passées favorise, à son tour, le goût pour la coopération. Ainsi engagement civique, normes de réciprocité et confiance, qui définissent le capital social (Putnam, 1993), sont au cœur de la dynamique économique. De plus, les sociétés développent au fil des siècles, un principe de réciprocité généralisé, une propension à la confiance et à la coopération qui s'est construite par le cumul d'expériences coopératives positives. Ainsi Putnam, avec le principe de réciprocité généralisé, se rapproche de la conception de Fukuyama, puisque la confiance (ou la défiance) devient un attribut sociétal résultant de fondements culturels, mais cette dernière demeure centrale pour comprendre l'efficacité institutionnelle et le développement économique.

Ces travaux que l'on peut considérer comme précurseurs, mêlant analyses historiques, comparatives et indicateurs statistiques pour un éclairage du rôle de la confiance sur l'efficacité économique, ont été prolongés à partir du milieu des années 90 par des travaux économétriques tentant d'identifier l'impact de la confiance sur divers indicateurs économiques (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alli*, 1997, Zak et Knack, 2001).

A ce titre, Knack avec Keefer (1997), puis Zak et Knack (2001) proposent des spécifications économétriques en lien avec les enseignements du modèle de Barro (1991). Ils montrent empiriquement, sur échantillons et périodes différentes, un lien significatif et positif de la confiance sur la croissance économique. La confiance est mesurée comme la proportion d'individus se déclarant confiants, à partir des données World Values Survey. Ces analyses ont confirmé empiriquement le lien entre confiance et performance économique mais se sont heurtées à des résultats contradictoires (Helliwell, 1996, Inglehart, 1999). En effet, Helliwell (1996) met en évidence un effet négatif de la confiance sur l'accroissement de la productivité des facteurs de production sur 17 pays de l'OCDE. Temple (2001) souligne que le lien manque de solidité dès lors que l'échantillon de pays ne concerne que les pays de l'OCDE.

Ces résultats contradictoires font écho à une littérature critique conséquente sur ces modèles (Durlauf, 2002, Ponthieux, 2004, Dagsupta, 2000, 2010, Beugelsdijk, 2006). Les limites sont empiriques, théoriques et conceptuelles.

D'un point de vue théorique, à la suite notamment des travaux précurseurs d'Arrow (1972, 1974), pour qui la confiance est une externalité positive qui fluidifie les transactions en facilitant la coopération, la plupart des fondements théoriques s'en réfèrent directement ou non à l'économie des coûts de transaction. Les individus se faisant confiance, adoptent moins de comportements opportunistes, les coûts de contrôle et de surveillance sont réduits. De plus de manière indirecte ces gains peuvent favoriser le processus d'innovation.

Beugelsdijk (2006) souligne l'incohérence entre la mesure proposée et ses fondements théoriques, les auteurs mesurent une confiance généralisée, c'est-à-dire ne reposant sur aucune garantie, qu'ils opposent à une confiance spécifique mais s'appuie sur la théorie des coûts de transaction, argument microéconomique. Cet auteur a montré que cette mesure relève davantage de la performance institutionnelle que de la confiance interindividuelle. Ainsi on attribuerait à la confiance les effets de la performance institutionnelle.

Confiance, réseaux et engagement civique s'entremêlent pour favoriser la coopération et engendrer un cercle vertueux (Putnam, 1993, 1995). Or les liens entre confiance et associativité ou encore entre confiance et engagement politique manquent de clarté. Est-ce que la confiance alimente l'engagement civique et politique qui à son tour favorise la performance économique via la performance institutionnelle? Ou est-ce que la confiance résulte de l'associativité pour influencer la performance économique via sa capacité à limiter les coûts de transaction ? Les mécanismes causaux liant confiance et performance semblent ainsi manquer de précision. Les effets sont-ils directs via l'économie des coûts de transaction ? Quelle place pour l'engagement civique ? Quels liens entre confiance et performance institutionnelle ? Ces autres dimensions renvoient, parce qu'elles la composent, à la notion de cohésion sociale.

Ces imprécisions peuvent s'expliquer pour partie par un défaut de conceptualisation. Les économistes n'ont commencé à s'intéresser aux fondements de la confiance que très récemment. Jusque là elle était considérée comme une externalité positive, certes importante, mais dont la compréhension des fondements ne présentait pas vraiment d'enjeux pour les sciences économiques. Cette absence de référence à sa définition et à ses modes de constructions explique pour partie la faiblesse théorique des mécanismes causaux. Ainsi la littérature macroéconomique s'attache rarement à définir la confiance. Les tentatives qui ont été faites opposent souvent la « *generalized trust* », celle qui ne repose sur aucune garantie à la « *specific trust* » (Knack et Keefer, 1997), ou à la « *groupal trust* » (La porta et alli, 1997), celle qui repose sur des liens d'amitié, des réseaux. Pour Knack et Keefer, la *specific trust* n'influe pas positivement la dynamique économique, elle diminue le rendement des diplômés en influant sur les relations d'embauche. Or la causalité inversée est tout autant plausible, Aquilera (2002) montre que la participation sur le marché du travail est positivement corrélée avec la *specific trust*. Il est donc important de s'intéresser aux différents types de confiance pour comprendre de manière plus précise ces mécanismes causaux (Beugelsdijk, 06). De même le problème du niveau d'analyse est souligné, il est très difficile de spéculer sur les

effets de l'agrégation des attitudes individuelles (Luhmann, 1988, Ponthieux 2004, Beugelsdijk, 2006).

Les spécifications macro économétriques se heurtent aussi à des problèmes d'endogénéité. Des phénomènes non observés pourraient être corrélés à la variable dépendante telles la qualité des institutions (Durlauf, 2003) ou encore l'orientation politique (Ponthieux 04).

De plus la mesure de la confiance, issue de la question World value Survey, « *D'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres? 1) On peut faire confiance à la plupart des gens. 2) On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres* » peut se heurter à des biais d'interprétation liés à la compréhension de la question et à l'ambiguïté de certains termes. Aussi, cette mesure repose sur l'hypothèse implicite que la confiance est dichotomique c'est à dire qu'il n'existe pas différents niveaux de confiance.

Ainsi la littérature macroéconomique place la confiance au cœur de la dynamique économique mais les tests empiriques se heurtent à des limites s'expliquant pour grande partie par un défaut de conceptualisation. C'est dans ce cadre que nous avons interrogé les fondements microéconomiques de la confiance. Cette dernière est appréhendée dans le prolongement de la théorie standard comme un comportement stratégique qui facilite la coopération face à un risque opportuniste, c'est-à-dire une recherche d'intérêt personnel qui peut comporter la tromperie. Cette conception trouve ses fondements dans la théorie des jeux non coopératifs. Cette dernière s'est heurtée à des équilibres de Nash Pareto dominés par la solution coopérative mais s'est retrouvée dans l'incapacité d'expliquer cette situation dans le cadre conceptuel de la rationalité substantielle, du raisonnement inductif et de l'information parfaite. Ces travaux sont prolongés par Kreps (1991), qui à partir du « *trust game* », un exemple du jeu du dilemme du prisonnier, justifie l'équilibre coopératif mais à partir d'hypothèses très restrictives. En effet, la confiance est soit garantie par l'existence d'un tiers qui repose sur le contrat mais cette solution se heurte aux couts de justice et à la nécessaire transférabilité de la preuve. Soit, le jeu doit-être répété infiniment et via l'intérêt et la réputation les joueurs n'adopteront pas de comportements opportunistes. Or les tests en laboratoire menés par l'économie expérimentale font état de situation de confiance sans pour autant que ces hypothèses ne soient vérifiées.

Ainsi la conception microéconomique standard de la confiance est limitée, la confiance est abordée comme un comportement de mise en vulnérabilité face à un risque opportuniste, la logique est calculatoire et dépend de la qualité des garanties à l'échange. De plus, cette

conception de confiance « stratégique » ou « calculée » n'est pas en accord avec la définition macroéconomique de confiance généralisée. Elle se heurte aussi à la position très critique de Williamson (1993) sur l'usage de la notion de confiance « calculée » en économie. Elle ne s'accorde pas non plus avec les différentes conceptions disciplinaires telles les approches sociologiques ou psychologiques insistant davantage sur le caractère « croyance » ou « sentiment » de la confiance.

Ainsi nous faisons face à trois constats :

- (i) les approches macroéconomiques qui lient confiance et performance souffrent de limites théoriques et empiriques qui s'expliquent au moins pour partie par un défaut de conceptualisation. Ce défaut semble hérité d'une tradition de confiance en tant qu'externalité positive.
- (ii) Une conception microéconomique standard qui s'avère limitée dans le sens où son émergence demeure inexplicée, et cela malgré la nécessité de son introduction pour neutraliser des impasses théoriques.
- (iii) Une conception macroéconomique différente de la conception microéconomique, la première s'en référant à une confiance généralisée, ne reposant sur aucune garantie (*confidence*), la seconde faisant de la confiance une décision stratégique de mise en vulnérabilité en situation d'asymétrie informationnelle (*trust*).

C'est dans ce cadre que l'objectif de ce travail doctoral s'inscrit. L'enjeu réside dans une meilleure compréhension des effets de la confiance sur la performance. L'hypothèse sous jacente à ce travail repose sur les apports d'une conceptualisation élargie de la confiance dans la compréhension de ses liens avec la performance.

A partir de ces trois constats, nous supposons que cette compréhension passe :

- (i) Par une conceptualisation élargie de la confiance, cette dernière ne relevant pas exclusivement du calcul. Ainsi, si la définition de la confiance devient un enjeu pour la science économique en même temps que la rationalité substantielle ou limitée de la confiance ne nous permet pas d'en comprendre ses fondements, c'est naturellement que nous interrogerons les fondements théoriques plus hétérodoxes de la confiance en s'inscrivant dans le cadre d'une rationalité procédurale.
- (ii) Par une analyse de ses déterminants et plus spécifiquement de ses liens avec la performance institutionnelle et la participation associative, ces deux dernières dimensions renvoyant à la notion plus large de la cohésion sociale.

Il s'agit de déconstruire pour reconstruire la notion de confiance, en comprendre ses déterminants, ses fondements pour tenter d'améliorer la compréhension de ses liens avec la performance économique.

A partir de là, les enseignements de la littérature pluridisciplinaire (économie hétérodoxe, socio-économie, sociologie, sciences de gestion et psychologie), des typologies existantes sur la confiance (Simmel, 1908, Zucker, 1986, Greiff, 1994, Bigley & Pearce, 1998, Mangematin, 1999, Luhmann, 2000,...) inscrivent ce travail dans un cadre conceptuel plus large, à savoir l'économie hétérodoxe et l'hypothèse de rationalité procédurale. Ainsi nous nous intéressons à la confiance qui est au cœur des relations économiques mais nous soutenons qu'elle peut prendre diverses formes selon ses modes de production. Il n'y a aucune raison de penser que seule sa forme stratégique puisse « fluidifier » les échanges économiques en permettant notamment une économie des coûts de transaction. Ne pas prendre en compte toute la richesse de la notion peut conduire à des évaluations de son rôle erronées, notamment par une sous estimation du poids de la confiance dans une économie.

L'état de la littérature pluridisciplinaire nous a permis d'identifier les points de tension pour conceptualiser la confiance.

- (i) Est-ce qu'il s'agit d'un comportement ou d'une croyance ? Cette question renvoie à celle de la temporalité, la confiance émane-t-elle ex-ante ou au moment de la coopération ? En situation d'incertitude, confiance et coopération sont-ils synonymes ? Existe-t-il ou non différents niveaux de confiance et sa mesure est-elle ou non dichotomique ?
- (ii) Quel est le niveau d'analyse pertinent pour comprendre la confiance ? Est-ce un attribut individuel ? Une relation ? Dépend-elle de son contexte d'intervention ? Peut-on agréger des aptitudes individuelles de confiance ?
- (iii) La confiance se comprend-elle à partir de ses modes de production ? Si oui quels sont-ils, le calcul, les signaux de confiance, la socialisation, le partage des normes et valeurs, l'intensité des liens sociaux... ?
- (iv) Quelle rationalité doit-on supposer pour comprendre toute la richesse de la notion de confiance ? Une rationalité substantielle, limitée ou procédurale ?
- (v) Quelle est la nature de l'incertitude prise en considération dans les échanges économiques ? Exclusivement la possibilité de comportements opportunistes ou de manière plus large faut-il rajouter les incertitudes sur les compétences ou sur tout autre aléa ?

A partir de ces points de tensions et des enseignements théoriques, notre définition repose sur les arguments suivants :

- (i) La compréhension des différents types de confiance passe par l'analyse de leurs modes de production (Zucker, 1986, Mangematin, 1999, 2003).
- (ii) Confiance et calculabilité ne sont pas antinomiques dès lors que l'on se place dans le cadre d'une rationalité élargie.
- (iii) En effet, la richesse du concept de confiance ne peut être appréhendée que dans le cadre d'une rationalité procédurale
- (iv) La confiance est une croyance ex-ante la coopération, croyance qui résulte de logiques différentes.
- (v) La confiance est une aptitude individuelle encadrée socialement, elle est influée par des facteurs micro, méso et macro.
- (vi) La confiance interindividuelle se comprend comme la résultante de trois types de confiance: la confiance stratégique, la confiance personnelle et la confiance généralisée. Cette dernière, dans sa globalité, influence les phénomènes économiques.

La confiance tridimensionnelle se définit comme **une croyance au bon déroulement d'un échange en situation d'incertitude**, que cette dernière repose sur les comportements opportunistes, sur les risques liés à l'évaluation des compétences d'autrui ou sur tout autre aléa pouvant intervenir dans les relations économiques. Elle se décompose selon trois logiques distinctes de construction en une confiance stratégique, une confiance personnelle et une confiance généralisée.

La confiance stratégique se comprend comme une anticipation du *trustor* sur le comportement de *trustee*. Elle résulte d'un calcul coût /avantage par rapport notamment aux coûts d'une contrôlabilité supplémentaire. Elle repose sur des mécanismes incitatifs (garanties institutionnelles, signaux de confiance).

La confiance personnelle est une aptitude individuelle à faire confiance. Elle repose sur l'intensité des liens sociaux selon des logiques diverses telles informationnelles, similitudes...

La confiance généralisée, est une propension générale à faire confiance. Elle repose sur le contexte macro social de l'individu (la tradition, les coutumes...), elle est intériorisée par ce dernier sans même qu'il s'en rende compte.

Au-delà de la conceptualisation élargie de la confiance, les relations entre confiance et performance institutionnelles ou entre confiance et participation civique semblent importantes pour améliorer la compréhension des mécanismes causaux liant confiance et performance. Ces dimensions, avec la confiance, constituent les éléments clés d'une notion plus large mais tout aussi populaire, à savoir **la cohésion sociale**.

Ainsi selon la même démarche, nous avons interrogé la notion de cohésion sociale. La cohésion sociale comprend trois dimensions. La participation politique et associative, la confiance interindividuelle et systémique et enfin le respect de la diversité.

Par rapport aux points de tensions identifiés à travers la littérature critique de la notion (Chan et *alli*, 2006, Green et *al.*, 2011...), c'est une définition multidimensionnelle, mais non pluraliste. Ce n'est pas un processus mais un état et elle ne comprend pas de dimension économique telles la pauvreté ou les inégalités. Par contre le respect de la diversité est important pour garantir l'absence de clivages sociaux forts à un niveau macro.

A partir de ces enseignements conceptuels, nous proposons d'interroger les liens entre confiance et performance en tentant de répondre à certaines limites macroéconomiques mises en évidence dans la littérature.

On sait que confiance et développement économique sont liés mais on ne sait pas définir la confiance ; de fait sa mesure est remise en question, en même temps que les fondements théoriques reliant confiance et performance deviennent plus flous. Est-ce que la confiance est une externalité positive qui réduit les coûts de transactions ? Mais alors est-ce que cette réduction n'engendre pas des opportunités innovatrices ? Par ailleurs est-ce qu'il n'y aurait pas des liens indirects, via l'efficacité institutionnelle ou encore le capital humain ? Quels liens entre confiance et participation civique ? Entre confiance interindividuelle et systémique ?

La compréhension de la confiance, sa définition, l'analyse de ses déterminants, de ses liens avec les notions plus larges de capital social et de cohésion sociale, devraient permettre de préciser ses effets et son rôle au sein des phénomènes économiques. Cette recherche s'inscrit au cœur de ces enjeux.

Non pas que nous ayons la prétention de construire une théorie universelle de la confiance, mais nous essayons avec grande humilité, d'apporter une pierre à l'édifice de réflexion, en proposant une conceptualisation élargie de la confiance tridimensionnelle, qui modifie

quelque peu les résultats comparatifs existants et permet une portée analytique plus importante quant aux mécanismes la liant à la performance.

Ce travail doctoral s'articule **autour de trois parties**. A partir d'une réflexion critique sur l'usage « classique » de la notion de confiance en économie, tout en soulignant les enjeux qui résident autour de cette définition, nous proposons une conceptualisation tridimensionnelle de la notion, reposant sur les enseignements de la littérature pluridisciplinaires (**partie 1**).

En effet, même si le rôle de la confiance dans la coopération économique avait déjà été souligné par Arrow en 1972, cet effet était appréhendé en tant qu'externalité positive. Dans ce contexte, nul besoin de définir la confiance, ses fondements apparaissaient comme extérieurs au champ économique. Puis les travaux historico-comparatifs de Putnam (1993, 1995, 2000) ou de Fukuyama (1995) ont placé la confiance au cœur d'un cercle économique vertueux, sans pour autant en faire une notion claire. Ces travaux pionniers ont engendré des analyses macro économétriques estimant l'effet de la confiance sur la performance et notamment sur la croissance économique (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997, Zak et Knack, 2001). Cependant, même si le lien entre confiance et performance semble confirmé empiriquement, il n'en demeure pas moins que les résultats sont parfois contradictoires et les mécanismes à l'œuvre incertains. D'ailleurs, il existe une littérature abondante sur les limites des recherches soulignant le rôle de la confiance sur la performance économique, sociale ou institutionnelle. Cette littérature critique insiste sur le défaut de conceptualisation, sur la faiblesse des fondements théoriques, sur la confusion des niveaux d'analyse ou encore sur les faiblesses empiriques, laissant entrevoir des enjeux scientifiques importants autour de la confiance. Ces derniers reposent au moins pour partie sur une conceptualisation précise et réfléchie de la notion de confiance (**chapitre 1**). Fort de ces enjeux, le second chapitre s'attache à définir la confiance. Pour cela il interroge la conception microéconomique standard, souligne son incapacité à expliquer la confiance autrement que sous hypothèses très restrictives. Les expériences menées en économie expérimentale incitent à des prolongements conceptuels. Dans ce cadre, nous interrogeons l'économie hétérodoxe, les sciences de gestion, la sociologie voire la psychologie. L'hypothèse de rationalité substantielle n'est pas à même de rendre compte des comportements de confiance, celle de rationalité limitée en saisit une partie, mais c'est par celle de rationalité procédurale que la notion sera enrichie pour s'articuler autour de trois dimensions (**chapitre 2**).

La confiance étant définie, sa portée analytique repose maintenant sur sa traduction empirique (**partie 2**). Une difficulté majeure réside dans la distinction entre les facteurs qui construisent la notion de confiance, les « structurants » à partir desquels nous allons la mesurer et ceux qui influent positivement sur ses niveaux, « les déterminants ». Les fondements théoriques, mêmes élargis, ne nous permettent pas d'établir cette distinction avec précision. Par conséquent, à partir d'une sélection réfléchie mais élargie d'indicateurs de confiance, nous proposons une Analyse en Composantes Principales afin de ne retenir que les indicateurs structurants. A partir de ce concept, nous construisons trois indicateurs synthétiques de confiance normalisés (**chapitre 3**). Forts de ces enseignements, à partir d'une base de données conséquente à double dimension (pays/individus), par un modèle à effets fixes, nous proposons une estimation micro économétrique des déterminants (non structurants) influant les niveaux de confiance (**Chapitre 4**). A partir de là, nous revisitons les analyses comparatives usuelles (OCDE, 2001, Knack et *al.*, 1997, CAS, 2007, Algan et Cahuc, 2007) classant les pays au regard de la confiance présentant parfois des conclusions alarmantes sur le niveau de confiance des Français. Nous proposons une typologie « pays » reposant sur des niveaux et/ou des articulations de confiance différents (**chapitre 5**).

Pour finir, nous analysons la confiance au regard d'indicateurs macroéconomiques et sociaux (**partie 3**). Les liens que la confiance entretient avec l'engagement politique, la participation associative, ou encore la qualité institutionnelle, nous conduisent à interroger la notion plus large de cohésion sociale, d'en proposer une définition, une mesure et une typologie pays dépendantes des niveaux de cohésion et des articulations avec chacune de ses (**chapitre 6**). Cet élargissement conceptuel va nous permettre dans un dernier chapitre d'interroger de manière non exhaustive mais toutefois plus précise les liens entre confiance et performance économique (**chapitre 7**).

PARTIE 1

LA CONFIANCE : ENJEUX CONCEPTUELS

- **LA COMPREHENSION DE LA
CONFIANCE : UN ENJEU MAJEUR
POUR LA SCIENCE
ECONOMIQUE**

- **QU'EST-CE QUE LA
CONFIANCE ?**

INTRODUCTION PARTIE 1

Depuis la fin des années 80, la confiance prend une place croissante dans l'économie. Tel est le point de départ de nos analyses. Les titres éditoriaux multiplient les références à la confiance, qu'ils traitent de questions politiques, sociales ou économiques. Ainsi, pour ne citer que quelques exemples récents², Le Monde titre « Standard & Poor's "confiante" sur le maintien de la note "AAA" pour la France », « Crise : les Français font plus confiance à Merkel qu'à Sarkozy », « Le FMI renouvelle sa confiance à Christine Lagarde », « En baisse - La confiance aux Etats-Unis », « Japon : Fukushima a accentué la crise de confiance » ; Le Figaro, « Baroin : «Nous faisons confiance au Portugal» », « Danone garde confiance pour 2011 » ; l'Express, « La France dit sa confiance en l'économie américaine », « Médicaments: les Français restent confiants », « vote de confiance et crise de défiance en Grèce ».

Parallèlement les organismes politiques nationaux et internationaux multiplient les travaux sur la confiance³ (OCDE, 2001, 2011 ; CAS⁴, 2004 ; Banque Mondiale, 1996⁵, 2005), la Banque Mondiale, le FMI et l'OCDE ont d'ailleurs fait appel à Robert D. Putnam pour son expertise en capital social (Ponthieux, 2006), d'ailleurs largement critiquée (Levi, 1996, Rayner, 1998, Roux, 2003, Meda, 2002, Ponthieux, 2006). Les travaux académiques se multiplient, centrés essentiellement en sciences économiques sur ses liens avec l'efficacité économique et la croissance, alors que les autres sciences sociales en font un fondement essentiel du « vivre ensemble », souvent en tant que dimension pertinente du capital social ou de la cohésion sociale. L'approche économique classique introduit la confiance comme un moyen de gérer l'incertitude tandis que l'approche sociale interroge le lien entre confiance et ordre social (Melaye et Demazeau, 2005).

Ainsi la confiance est partout ! Mais cette multitude de travaux ne s'accompagne pas d'une définition consensuelle de la confiance et encore moins d'une compréhension de ses modes de production. La confiance est utilisée à toutes les sauces, confiance interindividuelle, confiance systémique⁶, confiance des consommateurs, confiance en la monnaie, confiance aux marchés financiers, confiance en soi...si bien qu'une même notion revêt des réalités différentes sans

² De juin à Aout 2011

³ Souvent à partir du concept plus général de capital social

⁴ Centre d'analyse stratégique, 2004

⁵ La Banque Mondiale lance en 1996, un programme de recherche, SCI « Social capital Initiative »- Cf.

document de travail de Grootaert et Van Bastelaer, 2001 synthétisant les travaux de ce programme

En 1997, le capital social apparaît pour la première fois dans le « Rapport sur le développement dans le monde »

⁶ En référence à la confiance envers les institutions d'Etat

pour autant que des précisions conceptuelles ne soient forcément apportées sur le contenu analytique de l'utilisation du concept.

La science économique n'échappe pas à ce constat, elle est même particulièrement concernée, faisant de la confiance, tout à tour un attribut sociétal, individuel ou organisationnel sans réflexion sur ces choix en termes de niveaux d'analyses, abordant la confiance interindividuelle et la confiance systémique, sans explicitations particulières sur les éventuelles liaisons entre les deux...

L'économie semble avoir besoin de la confiance, mais non de sa conceptualisation ou de ses fondements du moins en ce qui concerne la plupart des travaux. La confiance se comprend donc comme une externalité, certes nécessaire au fonctionnement économique, mais dont la compréhension relève d'autres disciplines.

Or, nous soutenons ici que l'absence d'une réelle réflexion théorique et conceptuelle sur la confiance ou lorsque réflexion il y a, l'absence de définition consensuelle conduit les économistes à limiter la portée de la confiance. En effet comprendre la confiance, ses mécanismes, sa construction plutôt que de se focaliser exclusivement sur ses effets, que ce soit dans la relation d'emploi ou sur la croissance économique devrait permettre de préciser les liens entre confiance et dynamique économique.

Cette première partie s'articule autour de deux chapitres. Le premier présente un état de la littérature critique à partir des travaux reliant la confiance au développement économique. Les problèmes de conceptualisation et de mesure, accompagnés de fondements théoriques flous placent la compréhension de la confiance comme un objet d'analyse pertinent des sciences économiques. Fort de ce constat, à partir des typologies existantes sur la confiance et de ses fondements théoriques au sein de l'économie orthodoxe et hétérodoxe, le second chapitre propose une conceptualisation tridimensionnelle de la confiance.

CHAPITRE 1 - LA COMPREHENSION DE LA CONFIANCE : UN ENJEU MAJEUR POUR LA SCIENCE ECONOMIQUE

Depuis peu, plusieurs travaux suggèrent l'importance de la prise en compte de facteurs immatériels dans l'explication du développement économique.

Dans ce cadre, la confiance émerge comme un déterminant essentiel de la prospérité économique et les qualités humaines tout comme les vertus sociales, font leur entrée dans le monde de l'intérêt. Le fondement théorique essentiel, expliquant le lien entre confiance et dynamique économique, repose sur sa capacité à fluidifier l'activité en facilitant les coopérations. Ce rôle de la confiance dans la coopération avait été mis en avant il y a quatre décennies par Kenneth Arrow, "*Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backward-ness in the world can be explained by the lack of mutual confidence.*" (Arrow, 1972, p. 357).

Depuis le milieu des années 90, les recherches plaçant la confiance au cœur de la dynamique économique ce sont multipliées notamment suite aux premiers travaux conséquents sur les effets de la confiance sur la dynamique économique (Fukuyama - 1995, Putnam - 1993).

Les analyses très médiatisées de Robert D. Putnam (1993) sur la notion de « capital social », définie en référence « (...) *aux connexions entre les réseaux individuels et collectifs, aux normes de réciprocité et à la confiance qui les caractérisent* » (Putnam, p.19, 1993) et celles de Fukuyama (1995), placent la confiance au cœur du développement économique (**section 1**). Par la suite, et ce sera l'objet de la seconde section, plusieurs travaux ont tenté de mesurer l'effet de la confiance sur la dynamique économique par des spécifications macro-économétriques (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997, Zak et Knack, 2001).

Ces travaux font de la confiance une ressource macro-économique essentielle, les mécanismes par lesquels la confiance agit sont imprécis et relèvent pour la plupart de la théorie des coûts de transaction (**section 2**). Mais ces travaux présentent de nombreuses limites (Durlauf, 2002, Ponthieux, 2004, Dasgupta, 2000, 2010, Beugelsdijk, 2006) liées entre autres à un défaut de conceptualisation de la confiance.

La **section 3** présentera en quoi ces analyses, malgré leur intérêt, présentent un certain nombre de limites non négligeables relevant d'une notion non ou mal définie dont résultent des indicateurs imprécis et/ou une confusion sur les niveaux d'analyse, empêchant une démarche explicative claire des liens entre confiance et croissance économique.

SECTION 1 - PUTNAM ET FUKUYAMA : LA CONFIANCE AU CŒUR DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Les travaux de Fukuyama (1995) et de Putnam (1993, 1995, 2000) mettent tous deux en évidence un cercle économique vertueux reposant sur la confiance même si les approches sont différentes. La confiance joue sur le développement économique en impulsant une dynamique en tant que valeur morale et culturelle pour Fukuyama (**1.1**), pour Putnam c'est de l'engagement civique qu'émane la confiance et le cercle vertueux (**1.2**).

1.1. Capitalisme, sociétés de confiance et sociétés de défiance : l'approche comparative de Fukuyama (1995)⁷

Pour Fukuyama, la confiance entre individus est essentielle au fonctionnement du capitalisme et au développement économique. Il définit la confiance comme « *l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées, de la part des autres membres de cette communauté* »⁸ (Fukuyama, 1995, p36). La confiance est le point de départ de son analyse, elle résulte des normes morales et des habitudes, ce sont donc des caractéristiques culturelles qui vont expliquer la performance d'un pays. C'est un haut degré de confiance entre les agents économiques qui va permettre des coopérations autres que celles condensées dans le cadre des relations familiales. Il associe cette notion aux concepts de capital social et de sociabilité organique qui décrivent la capacité des individus à coopérer de manière spontanée sans pression contractuelle, familiale ou encore administrative. Par sa position libérale du capitalisme, Fukuyama fait écho aux critiques de la fin des années 60 en Occident sur l'Etat-

⁷ *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (1995) traduit en Français *La confiance et la puissance. Vertus sociales et prospérité économique* (1997)

⁸ Nous discuterons des différentes conceptions de la confiance dans les chapitres 2 et 3

Providence en rendant ce dernier responsable de la faiblesse de la compétitivité (Naves, 2003). Plus précisément, dans le cadre d'une comparaison internationale à partir de faits historiques remontant à deux siècles, de sa perception actuelle des sociétés, d'exemples et d'indicateurs, il tente d'examiner le rôle de la confiance interindividuelle sur les phénomènes économiques. Il distingue les sociétés de confiance (Japon, Allemagne, Etats-Unis) qu'il qualifie de sociétés solidaires aux sociétés de défiance qui sont de deux types, la France et l'Italie pénalisées par une intervention étatique trop importante, arguments repris par Algan et Cahuc (2007) et la Chine, Hong Kong et Taïwan qui souffrent d'une culture d'entreprise familiale. En Allemagne, comme aux Etats-Unis, il souligne les effets du protestantisme en reprenant les arguments de Weber sur son rôle dans l'émergence du capitalisme⁹. Par ailleurs l'Allemagne comme le Japon ont développé une capacité historique à s'associer reposant, pour l'Allemagne, sur les corporations issues du Moyen-âge et, pour le Japon, sur un large éventail de groupes sociaux non fondés sur la parenté. Ainsi la dynamique de ces sociétés reposent sur la capacité qu'elles ont eu à s'affranchir du cercle familial, en faisant appel à de la main d'œuvre ou des capitaux extérieurs, rendant possible l'émergence de grandes entreprises. Aux fondements de cette dynamique, la confiance réciproque apparaît comme essentielle, elle permet la constitution d'organisations élargies desquelles découleront au fil des siècles de grandes entreprises garantes de la dynamique économique et par ailleurs entretenant à leur tour la confiance réciproque.

A l'inverse en France, catholicisme et centralisation du pouvoir auraient empêché ces formes de sociabilités spontanées. Le confucianisme asiatique avec son sens du devoir et de l'obéissance aux institutions religieuses, familiales et politiques aurait enfermé les relations économiques au sein des instances familiales, empêchant ainsi le développement de plus grandes structures économiques. L'inaptitude culturelle à se faire confiance a empêché la formation de groupes économiques élargis et favorisé le recours à une gestion centralisée et étatique qui accentue encore l'inefficacité économique. Les sociétés de défiance enferment les relations de confiance au sein du cercle familial alors que dans les sociétés de confiance, on observe de nombreuses institutions (associations, églises, clubs divers...) qui au delà de la famille permettent aux individus de développer un sens du groupe, des vertus collectives.

⁹ Pour Weber, le dogme de la prédestination favorise chez les protestants et particulièrement chez les calvinistes la réussite, en effet la réussite professionnelle soulage les consciences car elle est perçue comme un signe d'élection au salut (cf., Boudon, 1999-2000- « *Protestantisme et capitalisme: Bilan d'une controverse* »)

Ainsi la confiance entre agents économiques, émanant des normes morales et habitudes héritées du passé et transmises de générations en générations, est pour Fukuyama un déterminant essentiel de la réussite économique qui passe par ses effets sur la capacité à s'organiser spontanément en entreprises grandissantes. Ces grandes entreprises pourront gérer au mieux leurs capacités productives quant à l'organisation du travail et l'allocation des ressources. De plus, les coûts de contrôle, de surveillance et de gestion des contentieux inhérents aux relations économiques sont réduits, tout comme les coûts de négociation.

Avec un raisonnement quelque peu différent, Putnam va lui aussi placer la confiance au cœur du développement économique

1.2. Engagement civique et confiance au cœur de l'efficacité institutionnelle et économique (Putnam, 1993, 1995, 2000, 2002)

Tout comme Fukuyama, Putnam¹⁰ décrit un cercle vertueux dont la confiance est un déterminant essentiel. Sa thèse repose sur les effets positifs des normes de réciprocité et des réseaux d'engagement civique sur la performance des institutions, de laquelle découle la performance économique (1993,1995).

En 1993, dans *"Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy"*, il analyse les différences de performances institutionnelles¹¹ au sein de contextes économiques et sociaux différents, dans 20 régions italiennes dotées depuis 1970 de gouvernements locaux. Il observe d'abord que les performances des régions du Sud sont bien inférieures à celles des régions du Nord. Il calcule des taux de corrélation entre les performances institutionnelles et les variables susceptibles de l'expliquer dont un score de développement, un score de culture civique ou encore de stabilité sociale. L'indice d'engagement civique est très corrélé à l'indice de performance institutionnelle, et relativement plus qu'aux autres facteurs susceptibles d'expliquer la performance gouvernementale. Il explique donc ces différences par le modèle d'engagement civique et de solidarité, « la communauté civique »¹², appréhendé à travers la

¹⁰ Voir Thiebault, 2003, présentant une revue des travaux de Putnam

¹¹ La performance institutionnelle est mesurée à partir d'un indice comprenant la stabilité du gouvernement, la rapidité du vote du budget, les services statistiques et d'information, une législation de réforme, une innovation législative, des centres de soins quotidiens, des cliniques familiales, des instruments de politique industrielle, une capacité de dépenses agricoles, des expériences d'unités locales de santé, un développement du logement et de l'urbanisme, une réaction bureaucratique (voir, Thiebault, 2003)

¹² Un indice de communauté civique est construit à partir de la qualité de la vie associative, la lecture d'un journal, la participation aux référendums et le vote de préférence

participation associative et les comportements politiques. Une communauté civique rassemble des citoyens disposés à la confiance, à la solidarité et intéressés aux affaires publiques donc avec une forte participation associative et électorale. En effet les régions du Nord sont plus « civiques » que celles du Sud. Il conclue que l'engagement civique est un déterminant essentiel de la qualité institutionnelle. De plus, la modernité ne conduit pas à la disparition des communautés civiques, il constate que la communauté civique émerge dans des sociétés modernes, s'opposant ainsi aux explications classiques opposant la communauté traditionnelle fondée sur des liens forts de solidarité (Gemeinschaft¹³) et les sociétés modernes rationalistes et impersonnelles (Gesellschaft) dans lesquels les liens civiques sont voués à s'éteindre puisque les zones les moins civiques sont justement, dans sa comparaison, les zones méridionales traditionnelles (Thiebault, 2003). En effet, l'Italie du Nord avec une tradition d'éclatement politique est plus performante que l'Italie du Sud unifiée et avec une forte dominance de la religion catholique. C'est à ce stade du raisonnement qu'il introduit le capital social. Il le définit comme la confiance, les normes de réciprocité et les réseaux d'engagement civique favorisant la coopération volontaire. La confiance sociale au sein d'une communauté est un élément essentiel de son raisonnement, elle augmente l'aptitude à la coopération, la coopération alimentant à son tour la confiance. Ainsi l'accumulation de capital social est au cœur de la performance institutionnelle et par là de la dynamique économique. Cette confiance sociale résulte des normes de réciprocité se développant parce qu'elles réduisent les coûts de transaction et facilitent la coopération et des réseaux d'engagement civique dont les fondements sont à rechercher dans l'histoire sociale des communautés¹⁴.

Il poursuit ses analyses sur le capital social en interrogeant cette fois les Etats-Unis. En 1995, dans « *Bowling Alone : America's Declining Social Capital* » il constate que le capital social des Etats-Unis était en déclin, ce qui, selon lui, anticipe un déclin économique. En 2000, il précise ses analyses dans l'ouvrage « *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community* », il démontre qu'en 30 ans les Etats-Unis ont connu un déclin sur le plan de l'engagement politique et civique, sur celui des l'intensité des liens informels et enfin sur la confiance¹⁵. En 2002, dans « *Démocraties in Flux : the evolution of Social Capital in*

¹³ Termes du sociologue Allemand Ferdinand Tönnies que l'on retrouve dans la pensée contemporaine

¹⁴ Il relève la culture coopérative de l'Italie du Nord en soulignant le rôle dès le XI^{ème} des guildes, fraternités, coopératives et associations de voisins

¹⁵ A partir d'une mesure de la croissance de la mauvaise foi et de la méfiance

*contemporary Society*¹⁶ , il s'interroge sur une éventuelle généralisation des constats américains sur l'ensemble des pays développés. Ainsi l'analyse de l'évolution du capital social est menée dans 8 pays¹⁷ développés. Le déclin de la participation, qu'elle soit relative aux syndicats, aux églises, ou aux organisations politiques semble être un phénomène global. La participation civique semble plus faible dans les secteurs les moins riches et les moins éduqués laissant entrevoir une correspondance entre participation civique (et par là, la confiance¹⁸) et richesse du pays.

Donc pour Putnam (1993, 1995, 2000 et 2002), le capital social, dont la confiance est une dimension essentielle qui facilite « *la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel* » (Putnam, 1995, p.67), « *Le capital social (...) s'entend des caractéristiques de l'organisation sociale telles que la confiance, les normes et les réseaux, qui peuvent améliorer l'efficacité de la société en facilitant des actions coordonnées* » (Putnam, 1993, p. 167), il existe des corrélations toujours positives entre un fort stock de capital social et la performance économique¹⁹ .

Au terme de cette section, on note que Fukuyama et Putnam utilisent tous deux la notion de confiance en tant qu'élément essentiel du développement économique, car au cœur d'un cercle économique vertueux. Pour Fukuyama, la confiance est le point de départ de l'analyse ; cette dernière émane des normes morales, des valeurs sociales et des habitudes, c'est une donnée culturelle, permettant des coopérations spontanées nécessaires au développement de grandes entreprises. C'est ce fondement culturel qui permet à Fukuyama de séparer les pays à haute confiance des pays à basse confiance. Pour Putnam (1993, 1995), c'est de l'engagement civique au sein notamment des associations volontaires que naissent des normes de réciprocité ; la confiance favorise l'échange et l'engagement collectif. Le succès de ces coopérations passées favorise, à son tour, le goût pour la coopération. Donc engagement civique, normes de réciprocité et confiance, qui définissent le capital social, sont au cœur de la dynamique économique. De plus, les sociétés développent au fil des siècles, un principe de réciprocité généralisé, c'est à dire « *une propension générale à rendre service à l'autre par anticipation du service dont on aura peut-être besoin un jour* » (Ponthieux, 2006,

¹⁶ Avec Peter A Hall, Robert Wuthnow, Theda Skocpol, Jean-Pierre Worms, Claus Offe & Susanne Fuchs, Victor Perez-Diaz, Bo Rothstein, Eva Cox et Takashi Inoguchi

¹⁷ Australie, France, Allemagne, Grande Bretagne, Japon, Suède, Etats Unis

¹⁸ Qui rappelons le est au cœur de la définition du capital social, car découle de l'engagement civique

¹⁹ Ainsi que la performance sociale et politique

p. 50), une propension à la confiance et à la coopération qui s'est construite par le cumul d'expériences coopératives positives. Ainsi Putnam, avec le principe de réciprocité généralisé, se rapproche de la conception de Fukuyama, puisque la confiance (ou la défiance) devient un attribut sociétal résultant de fondements culturels, mais cette dernière demeure centrale pour comprendre l'efficacité institutionnelle et par là le développement économique.

Ces travaux que l'on peut considérer comme précurseurs, mêlant analyses historiques, comparatives et indicateurs statistiques pour un éclairage du rôle de la confiance sur l'efficacité économique, ont été prolongés à partir du milieu des années 90 par des travaux économétriques tentant d'identifier l'impact de la confiance sur divers indicateurs économiques.

SECTION 2 - LES FONDEMENTS MACROECONOMETRIQUES DU LIEN ENTRE CONFIANCE ET EFFICACITE ECONOMIQUE

L'émergence du concept de capital social depuis la fin des années 90, parallèlement au développement depuis les années 80 de bases de données longitudinales, internationales sur les attitudes, normes et valeurs comme l'enquête World Value Survey ou European Values Survey²⁰, a permis de confirmer économétriquement le lien entre confiance et efficacité économique. Les économistes vont ainsi s'intéresser de plus en plus aux ressorts culturels du développement économique. C'est dans ce contexte que les effets de la confiance sur l'efficacité économique vont être interrogés économétriquement.

Dans une première partie nous présenterons les résultats des principaux travaux macro-économétriques reliant confiance et développement économique (2.1), dans une seconde partie nous expliciterons les justifications théoriques fondant ces spécifications économétriques (2.2).

²⁰ Ces enquêtes seront présentées dans le chapitre 3

2.1- Le développement des spécifications économétriques

Les deux analyses les plus citées sont celles de Knack et Keefer (1997) et de La Porta et *alii* (1997). Les premiers observent un lien robuste entre confiance et performance économique mais aucune relation entre associativité et performance économique (2.1.1) en contradiction avec les résultats de Putnam et ceux de La Porta et *alii* (1997) qui trouvent une correspondance entre associativité et performance (2.1.2). D'autres contributions ont testé et prolongé ces premières analyses (2.1.3).

2.1.1- Confiance et croissance économique : les apports de Knack et Keefer (1997)

A partir des enseignements sur les modèles de croissance issus des travaux de Barro (1991), ils construisent une spécification macro économétrique sur 21 pays, dans laquelle ils intègrent une variable de confiance. L'objectif de la recherche est triple : (i) observer les relations entre confiance, normes de coopérations civiques et performance économique ; (ii) celles entre participation associative et croissance ; (iii) et enfin analyser les déterminants de la confiance et des normes de coopération civique. Ils mesurent la confiance à partir de la question de l'enquête WVS, « *Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people ?* » que l'on peut traduire de la manière suivante « *D'une manière générale diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens, ou bien que l'on n'est jamais trop prudent lorsque l'on traite avec autrui?* » en mesurant le pourcentage d'individus se déclarant confiants envers la plupart des gens²¹. Selon eux, cet indicateur traduit bien la confiance interindividuelle dans le sens où le terme « la plupart » est tellement « général » qu'il dépasse la confiance pouvant s'instaurer dans le cercle familial et amical, qui selon ces auteurs²², ne relève pas de la confiance interindividuelle. Les normes de coopération civique sont mesurées à partir des opinions individuelles portant sur l'acceptation ou non de comportements frauduleux dans des contextes différents, par un score CIVIC construit à partir de 5 indicateurs²³. Ainsi ils mesurent la confiance généralisée d'un pays comme la proportion d'individus confiants au sein d'un pays et les normes civiques à partir d'un score construit via les opinions déclarées relativement à de susceptibles comportements

²¹ Nous reviendrons sur l'usage de cet indicateur tout au long des parties 1 et 2, que nous qualifions « d'indicateur usuel » afin de simplifier les écritures.

²² Nous reviendrons dans le chapitre 2 sur cette conception limitée de la confiance interindividuelle

²³ Les individus déclarent s'ils trouvent justifiable ou non les comportements suivants sur une échelle de 1 à 10 : a) "claiming government benefits which you are not entitled to" b) "avoiding a fare on public transport" c) "cheating on taxes if you have the chance" d) "keeping money that you have found" e) "failing to report damage you've done accidentally to a parked vehicle." CIVIC prend la valeur 50 dans le cas d'une très grande coopération

inciviques. Ils testent l'impact des normes de confiance sur la performance économique mesurée par le taux de croissance du revenu par tête et le taux d'investissement²⁴, les variables explicatives sont confortées par la littérature depuis Barro (1991)²⁵. Ainsi ils montrent **un effet positif et significatif de la confiance sur la croissance économique, un niveau de confiance supérieur de 10 points d'indice est associé à une hausse du taux de croissance de 0.8%**. Ils regardent ensuite, l'effet de la confiance sur la moyenne de l'investissement rapporté au PIB sur la même période. **Un niveau de confiance supérieur de 10 points d'indice est associé à une hausse de l'investissement de 0.7 %**. Ils confirment ainsi, économétriquement, l'existence d'un effet de la confiance sur l'efficacité économique. Pour tester **le lien entre participation associative et croissance économique** ils mesurent la densité nationale de l'activité associative à partir du nombre moyen d'associations dont les personnes sont membres, **ils concluent à l'absence d'effet que ce soit sur la croissance du PIB par tête ou sur l'investissement**. L'indicateur de participation associative est ensuite décomposé en deux groupes, les associations « putnamiennes » et celles « olsonniennes »²⁶, ce qui ne change pas le constat de l'absence d'effets.

2.1.2- Confiance, associativité et efficacité économique :

l'analyse de La Porta et alii (1997).

Dans le prolongement de ces résultats, La Porta et alii (1997) ont voulu tester économétriquement, sur 40 pays, les liens entre confiance et efficacité économique. Ils régressent les indicateurs de performance mesurés dans les années 90 sur la mesure de confiance contrôlée par le log du niveau de PIB par habitant en 1994. La confiance est mesurée à partir de deux indicateurs issus de l'enquête World Values Surveys, « *Trust in people* », l'indicateur usuel qualifié de confiance impersonnelle, et « *Trust in family* », la confiance groupale correspondant à la réponse à la question « *Dans quelle mesure faites-vous confiance à votre famille ?* » mesurée sur une échelle de 0 à 4 selon le niveau croissant de confiance. Leurs principaux résultats relèvent un effet positif de la confiance sur la capacité à

²⁴ La performance est mesurée postérieurement à la confiance pour éviter les problèmes d'endogénéité.

²⁵ La variable dépendante est la croissance annuelle du revenu par habitant sur la période 1980-1992, les variables de contrôle sont le taux de scolarisation dans le primaire et le secondaire, le revenu par habitant au début de la période, le niveau des prix des biens d'investissement (relatif aux Etats-Unis).

²⁶ Ces qualificatifs sont ceux de Ponthieux (2004, pp. 15-16) permettant de marquer l'opposition entre les groupes n'exerçant pas de pouvoir de coalition (religieux, éducatifs, culturels...) et ceux en exerçant tels associations professionnelles, les syndicats, partis politiques.

s'associer, la capacité à développer de grandes entreprises, sur l'investissement en capital humain, l'efficacité organisationnelle et dans une moindre mesure sur la croissance.

Confiance et associativité

Le niveau de confiance joue positivement sur la capacité des individus à s'associer, mesuré par la participation des individus à des organisations civiques et professionnelles. Ainsi ils confortent les thèses de Putnam sur les liens entre confiance et coopération. De plus, ils testent l'influence de l'appartenance religieuse sur la confiance, ils trouvent un lien négatif entre religion et confiance dans les pays ancrés historiquement par des religions qualifiées de hiérarchiques, confortant encore les travaux de Putnam (1993).

Confiance et grandes entreprises

Ils testent la théorie de Fukuyama selon laquelle les sociétés de confiance ont une aptitude à développer de grandes entreprises (cf.1.1). La part des 20 entreprises les plus grandes dans le PNB augmente positivement et significativement avec la confiance personnelle mais pas avec la confiance groupale étayant ainsi la thèse de Fukuyama (1995) selon laquelle la confiance agit sur le développement économique en permettant des coopérations autres que celles circonscrites au seul cercle familial.

Confiance et capital humain

Le niveau de confiance a un impact positif sur l'investissement en capital humain. Cette relation est importante car si les relations entre capital social et croissance sont parfois incertaines, celles entre capital humain et croissance le sont beaucoup moins. La confiance, si elle impacte positivement le capital humain, est un déterminant essentiel de la croissance.

Confiance et qualité de l'administration publique

Ils identifient un lien positif entre confiance et efficacité gouvernementale. Ils utilisent les données d'une enquête menée auprès des entreprises permettant d'appréhender les perceptions déclarées sur le système judiciaire, le niveau de bureaucratie, l'évasion fiscale, la corruption.

La confiance a un effet positif et significatif sur l'efficacité judiciaire, sur la « non corruption²⁷ » et sur la qualité du système fiscal.

²⁷ Score codé de telle manière que ce soit un score d'anti corruption.

Ainsi confiance et efficacité institutionnelle entretiennent un lien, là encore les résultats corroborent ceux de Putnam (1993) lorsqu'il tente d'expliquer les différences de performances institutionnelles entre les différentes régions de l'Italie par le capital social (cf. 1.2).

Confiance et croissance

Le lien entre confiance et croissance est plus faible. Ils testent la significativité de la confiance sur la croissance du PNB par habitant de 1970 et 1993, mais l'effet est moins net que pour d'autres mesures de la performance (qualité de l'administration, associativité...).

Ils concluent, en accord avec les travaux de Putnam (1993) et Fukuyama (1995) à un effet significatif positif de la confiance sur la proportion des 20 plus grandes firmes dans le PNB et sur la performance institutionnelle. Par ailleurs, la confiance impacte positivement le capital humain mais son effet sur la croissance économique est moins évident que chez Knack et Keefer²⁸ (1997). La confiance impacte aussi la performance sociale, ils identifient un effet significatif négatif de la confiance sur la mortalité infantile.

Ces premiers travaux cherchant à tester économétriquement les effets de la confiance sur la dynamique économique ont été prolongés, tantôt via des approches en termes de capital social, tantôt en se focalisant explicitement sur la confiance.

2.1.3- Les prolongements macro économétriques

Usunier et Roger (1999) prolongent les travaux de La Porta et *alii* (1997) ; à partir de la base de données de ces derniers, ils testent la validité des résultats en se restreignant aux 15 pays européens, avant d'analyser plus explicitement le couple France-Allemagne qualifié par Fukuyama (1995) (cf.1.1) de pays défiant/confiant. La confiance n'est cette fois pas contrôlée par le PNB/habitant compte tenu de l'homogénéité des pays de ce point de vue. Sur les 15 pays européens, ils confirment un lien positif et significatif entre confiance et taille des entreprises, mais la significativité du lien négatif entre confiance groupale et taille des entreprises ne tient pas. De la même manière les liens positifs entre confiance et capital humain et entre confiance et efficacité gouvernementale sont conformes à La Porta et *alii* (1997) mais plus faibles. Par contre l'effet de la confiance sur la croissance du PNB par tête, déjà faible chez La Porta et *alii*, n'est plus significatif sur 15 pays.

²⁸ Chez Knack et Keefer (1997), la confiance est mesurée postérieurement à la croissance du PNB/habitant, ce n'est pas le cas chez La Porta et *alii* (1997), ce qui peut expliquer, du moins en partie, ces résultats différents.

Le lien entre confiance et croissance est cependant de nouveau confirmé par Zak et Knack (2001). Dans un modèle d'équilibre général, ils étudient les effets de la confiance (contrôlés par le PIB/hab. initial, le nombre d'années d'études et un indicateur d'indice des prix) sur la croissance économique dans 37 pays. Ils constatent que le rythme de croissance s'accélère d'un point de pourcentage par an pour chaque relèvement du niveau de confiance de 15 points de pourcentage et que l'investissement s'accroît de 1 point de pourcentage à chaque relèvement du niveau de confiance de 7 points de pourcentage.

Knack (2000), dans le prolongement des travaux initiaux (Knack et al., 1997), en introduisant un terme d'interaction dans les régressions, montre que l'effet de la confiance est plus important dans les pays les plus pauvres, ce qui peut justifier que selon l'échantillon de pays, on ait des résultats en terme de croissance économique moins fiables. Est-ce à dire que l'effet de la confiance sur la croissance économique n'a de sens que dans les pays en voie de développement ? On ne peut l'affirmer puisque sur les mêmes données, il confirme une corrélation positive et significative entre confiance et investissement.

Ainsi empiriquement, même si certains résultats sont plus probants que d'autres, il semble exister un lien entre confiance et performance économique. A partir de ces analyses, nous tentons dans une seconde sous partie, d'identifier les mécanismes causaux mis en avant par ces approches.

2.2- Les justifications théoriques des travaux reliant confiance et dynamique économique

La plupart de ces analyses justifient, sans forcément y faire explicitement référence, les effets positifs de la confiance sur la croissance économique par une économie des coûts de transaction en référence à la nouvelle économie institutionnelle²⁹.

L'enjeu de la confiance apparaît en effet là où les approches néo-institutionnelles standards préconisaient la nécessité de construire des dispositifs contractuels et institutionnels complexes pour orienter, surveiller et sanctionner les agents engagés dans des relations économiques. (Brousseau et *alii*, 1997), (2.2.1).

²⁹ Nous reviendrons plus explicitement sur les théories sous jacentes au concept de confiance dans le chapitre 2

A côté de ces justifications faisant de la confiance une externalité transactionnelle positive, on peut repérer des esquisses de justifications complémentaires, relevant de l'efficacité institutionnelle (2.2.2) ou des liens entre confiance et capital humain. (2.2.3)

2.2.1- Confiance, coûts de transactions, innovation

2.2.1.1 Confiance et coûts de transactions

La confiance permet de limiter les coûts de transaction. Cette hypothèse ne manque pas de fondements théoriques. En effet l'échange sur un marché suppose des coûts de transactions relevant **des activités de négociation et de conclusion des contrats, de l'application des règles, d'une information insuffisante ou d'une bureaucratie inutile**. La confiance et la coopération limitent ces coûts en facilitant la coordination (Humphrey et al. 1998, Cohen et al. 2001).

La confiance limite les coûts informationnels.

Ces coûts sont réduits car elle facilite la coopération et le travail en équipe, et améliore ainsi les flux d'informations et l'efficacité productive. Sous hypothèse d'information imparfaite des agents, sur la technologie ou les marchés, dans le cadre des relations interindividuelles, il existe des informations privées nécessaires à l'efficacité organisationnelle, dont l'obtention est coûteuse. Dans ce contexte, un atout crucial réside dans de bonnes relations, sources d'informations pertinentes (Callois, 2006). Or si coopération et confiance sont liées, confiance et coûts informationnels le sont aussi.

Elle limite les coûts rédactionnels liés à la négociation et la conclusion des contrats.

Dans un monde d'incertitudes, le recours au contrat complet est coûteux, certaines situations sont donc bloquées et la confiance apparaît comme un « lubrifiant du système » via les mécanismes de réputation et de contractualisation. La confiance est un dispositif de coordination moins coûteux que ceux qui seraient nécessaires au contrôle de l'incertitude et des comportements opportunistes dans les relations économiques. Brousseau (1993) définit la quasi-rente organisationnelle comme le « surplus d'efficacité qui est dû à un usage conjoint des actifs de production grâce à un mode spécifique de coordination ». Ainsi la confiance en se substituant à des formes contractuelles coûteuses est un déterminant essentiel de l'efficacité organisationnelle.

La confiance limite les comportements opportunistes.

La confiance facilite la coordination et favorise donc la coopération. Par ce mécanisme elle permet de limiter les comportements opportunistes du fait du système d'incitation et de réputation qui émerge du groupe. Les coûts de surveillance, les frais juridiques liés aux litiges diminuent. En même temps des solidarités intra-groupes peuvent diminuer les effets liés à une

difficulté économique, les risques peuvent être mutualisés via des investissements communs³⁰.

Déjà, les travaux précurseurs de Putnam et Fukuyama (section 1) peuvent s'interpréter à travers ce cadre théorique. Des individus partageant des normes communes vont se faire confiance et développer une propension générale à rendre service à autrui s'attendant à la réciprocité du fait même du partage de normes. Ainsi la confiance garantit le fonctionnement des réseaux (lieux de surveillance mutuelle, de circulation de l'information, de développement des phénomènes de réputation et de contrôle social). La confiance va favoriser l'échange et l'engagement collectif.

Pour Knack et Keefer (1997) les effets de la confiance interpersonnelle sur la croissance économique peuvent s'expliquer par plusieurs mécanismes. Les transactions commerciales sont « fluidifiées » par la confiance, les individus confiants dépensent moins pour se protéger, les contrats écrits sont moins nécessaires et sont moins formalisés que ce qu'ils le seraient sans confiance, en même temps que les litiges sont moins fréquents.

2.2.1.2 Confiance, réduction des coûts et innovation

De plus, de manière indirecte, cette économie réalisée peut influencer sur la capacité d'innovation. De nombreuses études, centrées sur le capital social, identifient, directement ou non, un effet positif de la confiance sur l'innovation (Maillat, 1995, Storper, 1995, Fontaine, 1999, Maskell, 2001, Landry et al., 2002, Dakhli et De Clercq, 2004) Pour Knack et Keefer (1997), les sociétés dans lesquelles la confiance est faible peuvent miner leurs aptitudes à l'innovation, le temps passé par les gestionnaire à contrôler, surveiller les relations entretenues avec les partenaires, les salariés, les fournisseurs n'est pas du temps disponible pour les innovations de produits ou de processus³¹. Ainsi le temps et l'argent économisés via les effets de la confiance sur les coûts de transaction représentent autant de ressources qui peuvent alimenter le processus d'innovation. De plus, la confiance en tant que réducteur d'incertitude limite les risques. Parallèlement, l'innovation suppose la prise de risque, donc la confiance peut là encore influencer positivement sur l'innovation. Akçomak et Weel (2006), sur des données européennes, montrent un effet positif de la confiance sur le nombre de brevets déposés, et en concluent qu'elle favorise l'innovation et par là la croissance économique notamment parce qu'elle encourage les détenteurs de capitaux à investir dans la recherche et

³⁰ Cf. la littérature sur les districts industriels, voir Benko, Dunford et Lipietz, 1996

développement. Par ailleurs Knack et al. (1997), La Porta et alii (1997) soulignent les effets de la confiance sur le capital humain. Or le capital humain détermine, du moins en partie, les compétences des travailleurs, compétences qui peuvent s'avérer déterminantes pour la capacité d'innovation des entreprises.

2.2.2- Confiance et capital humain

Les sociétés de confiance sont susceptibles d'avoir des rendements plus élevés sur l'accumulation du capital humain, la confiance améliorant l'accès au crédit pour les pauvres, leurs inscriptions dans l'enseignement secondaire. Ils précisent que dans les sociétés à faible confiance, les décisions d'embauche seront davantage influencées par *“trustworthy personal attributes of applicants, such as blood ties or personal knowledge, and less by educational credentials, than in high-trust societies”* (Knack et Keefer, 1997, p.5), ce qui réduit le rendement des diplômés dans les pays à faible confiance.

2.2.3- Confiance et efficacité gouvernementale

Rappelons-le, le point de départ de l'analyse de Putnam et alii (1993) réside dans l'explication de l'hétérogénéité des performances institutionnelles, qu'ils mesurent, à partir d'un indice, au sein des 20 régions italiennes (cf. 1.2).

Ainsi la qualité des institutions est au cœur de son raisonnement, et s'ils relient confiance et performance c'est par l'intermédiaire du capital social et de sa capacité à expliquer ces différences. Ainsi pour Putnam, la qualité institutionnelle, peut expliquer la causalité entre capital social et efficacité économique.

De la même manière, La Porta et alii (1997) identifient un lien positif entre efficacité gouvernementale et confiance.

Knack et Keefer (1997) soulignent le rôle de la confiance dans les pays qui auraient des institutions (bancaires ou gouvernementales) fragiles. La confiance peut être nécessaire à l'investissement sur un marché du crédit informel dans le cas où la crédibilité des intermédiaires financiers est remise en cause ou encore si les actifs sont insuffisants pour absorber les besoins. Selon la même logique, dans les pays où les gouvernements ne sont pas aptes à fournir un cadre législatif cohérent pour assurer les droits de propriétés, la confiance devient nécessaire en tant que substitut à ce cadre.

Pour Beugelsdijk (2006) la confiance généralisée est étroitement liée au fonctionnement institutionnel. Dans les études empiriques, on attribue donc à la confiance les bienfaits de la

qualité des institutions, une initiative prometteuse réside donc dans la causalité entre le bon fonctionnement des institutions et la confiance.

Au terme de cette seconde section, nous avons constaté que les tests économétriques semblent confirmer, du moins en partie, un effet positif de la confiance sur la performance économique. Relativement à ces travaux empiriques, nous avons tenté d'identifier et de développer les mécanismes de causalité mis en exergue dans ces travaux. Ces derniers relèvent essentiellement des coûts de transactions, même si quelques pistes laissent suggérer un rôle de l'efficacité gouvernementale ou encore du capital humain.

Ces travaux ont permis de placer la confiance et plus largement le capital social au cœur de la dynamique économique marquant ainsi l'importance que peuvent revêtir ces notions pour l'analyse économique. Pour autant, cet apport non négligeable ne cache pas les limites conceptuelles, théoriques et empiriques auxquelles ils se heurtent.

Dans cette dernière section, nous proposons une analyse critique de ces travaux de laquelle découlent de nombreux enjeux.

SECTION 3 - CONFIANCE ET EFFICACITE ECONOMIQUE : LIMITES CONCEPTUELLES, THEORIQUES ET EMPIRIQUES

Confiance et performance économiques ont fait l'objet d'analyses conséquentes, que ce soit par des approches historiques et comparatives ou économétriques. Ainsi, à côté du progrès technique et du capital humain, la confiance et plus largement le capital social occupent une place de plus en plus importante dans l'analyse des phénomènes économiques. Toutefois ces travaux sont relativement récents et de la même manière que la théorie du capital humain s'est construite sur deux décennies (Temple, 2001) et continue à être alimentée par la communauté scientifique, la compréhension des mécanismes relevant du capital social devrait s'accroître dans les années à venir. C'est par une analyse critique de ces enseignements que les enjeux scientifiques autour de la confiance vont émerger. Dans cette dernière section, nous proposons une analyse critique reposant sur les limites conceptuelles, empiriques et théoriques de ces approches. A ce titre, citons les travaux de Durlauf (2002) qui malgré l'intérêt qu'il porte à enrichir l'analyse économique par des facteurs sociologiques, déclare présenter un certain scepticisme par rapport à l'utilisation qui est faite du capital social, « *One reason for this skepticism is that in its conventional usage, the concept of social*

capital suffers from significant conceptual vagueness » (Durlauf, 2002, p.2). Sa critique relève d'une part de la conceptualisation du capital social et d'autre part des problèmes d'identification empirique. Même si l'objet de sa critique est le capital social, de nombreuses limites demeurent si on se concentre sur la confiance.

Après avoir rappelé les résultats quelque peu contradictoires qui émanent de la littérature sur les liens entre confiance et performance économique (3.1), nous présenterons les problèmes de conceptualisation relatifs à la notion de confiance telle qu'elle est utilisée dans ces analyses (3.2), puis nous nous attarderons sur les limites empiriques, qu'elles relèvent d'un problème de mesure ou de spécification (3.3), pour finir nous soulèverons les interrogations relatives au sens de la causalité liant confiance et croissance (3.4).

3.1- Des résultats contradictoires

D'une manière générale, lorsque les analyses économétriques sont menées exclusivement sur un échantillon de pays de l'OCDE, les résultats ne sont pas solides (Temple, 2001). A partir des données WVS, Helliwell (1996) constate un effet négatif de la confiance sur l'accroissement de la productivité des facteurs économiques dans un échantillon de 17 pays membres de l'OCDE ; toutefois ces résultats doivent être interprétés avec précaution car la confiance est mesurée à une date postérieure aux indicateurs qu'elle devrait expliquer. Inglehart (1999) ne trouve aucun effet positif de la confiance sur la croissance du PIB par tête. Knack (2000), à partir d'un échantillon de 25 pays de l'OCDE, conclue que l'hypothèse selon laquelle la confiance n'a aucun effet sur la croissance ne saurait être rejetée. Le lien positif sur l'innovation, n'est lui non plus pas toujours corroboré (Dasgupta, 2000, Chou, 2006).

Par ailleurs le développement économique de certains pays, sous fond de régime autoritaire, donc *a priori* des sociétés dans lesquelles la confiance aurait du être bridée, réinterroge les thèses de Fukuyama (1995). A ce titre, Tazdaït (2008) souligne qu'il existe des contre-exemples à la relation entre confiance et croissance économique. Il reprend les travaux de Cohen (2004) et souligne que des régimes autoritaires ont connu un essor dans les années 60, Malaisie, Thaïlande, Corée du Sud, Indonésie, contredisant ainsi les travaux de Putnam ou Fukuyama. Il en serait de même pour le Chili et la Chine aujourd'hui (Tazdaït, 2008).

Ainsi, la confiance est certes centrale à l'analyse économique mais certains résultats contradictoires poussent à interroger la validité empirique et théorique des liens entre confiance et performance.

3.2- Un défaut de conceptualisation de la confiance

La prise en compte de la confiance en économie est relativement récente par rapport aux travaux de la psychologie ou de la sociologie³² et sa conceptualisation en résulte souvent limitée voire absente. Déjà Arrow (1972, 1974), tout en plaçant la confiance au cœur des transactions économiques considère cette dernière comme une externalité positive de l'activité économique dont la compréhension ne relève pas de l'analyse économique. La conceptualisation de Knack et Keefer (1997) illustre bien cette limite.

Ils ne définissent pas le concept de confiance auquel ils se réfèrent, toutefois certaines indications nous permettent de comprendre la perception limitée de la confiance. Il s'agit d'une confiance inter-individuelle qui ne repose sur aucune information, aucune garantie. En effet ils excluent du raisonnement la confiance portée envers des personnes que l'on connaît dont la famille et les amis, tout comme celles reposant sur la répétition des interactions. La confiance, TRUST s'oppose à la confiance spécifique "*indicate that TRUST is primarily capturing "generalized" trust as opposed to "specific" trust placed in people one has repeated interactions with*" (Knack et Keefer, 1997, p.1258). Il s'agit de la confiance qui pourrait émerger dans le cadre du dilemme du prisonnier (cf. chap. 2). Cette conception réduite de la confiance conduit à des incohérences. En effet la « *specific trust* » reposant sur des attributs individuels, des garanties, des connaissances personnelles, n'est pas considérée comme participant à la « *generalized trust* » d'un pays. De plus, le recrutement par connaissance et par réseaux aurait, selon lui, un effet négatif sur la croissance via son influence sur le rendement macroéconomique de l'éducation. Or le raisonnement contraire est tout aussi envisageable, la « *specific trust* » influence positivement la relation d'embauche. Les économies réalisées via les « *trustworthy personal attributes of applicants* », ne serait-ce qu'en termes d'une probabilité moindre d'avoir à gérer et financer un mauvais recrutement, peuvent à l'inverse jouer positivement sur la compétitivité d'une entreprise et son efficacité, venant ainsi contrecarrer les effets macro liés à la baisse du rendement du diplôme. Les réseaux d'amitié, construits généralement autour de la « *specific trust* » sont souvent

³² Nous reviendrons sur les différentes définitions de la confiance dans le chapitre 2

positivement liés à la participation au marché du travail (Aguilera, 2002). D'ailleurs La Porta et al. (1997) définissent une confiance impersonnelle qui impacte positivement notamment l'éducation et la santé. Ainsi une conception limitée de la confiance risque d'aller de pair avec des résultats controversés. Usunier et al. (1999) en prolongeant les travaux de La Porta et alii (1997) d'abord sur la zone européenne, puis spécifiquement pour la couple France/Allemagne soulignent que la confiance ne doit pas être considérée « *en tant que pierre de Rosette de l'activité économique* » (Usunier et al., 1999, p.115). Il est important de regarder les différents types de confiance et la manière dont ils influencent les systèmes de gouvernance d'entreprise et de relations aux actionnaires, les relations entreprises/formations... Côté et Helliwell (2002) soulignent cette distinction entre disposition des individus à faire confiance à des personnes qu'ils connaissent d'une part et à autrui en général d'autre part selon le contexte et la situation. Ainsi la France présente des niveaux de confiance à l'égard des étrangers faibles mais élevés vis-à-vis du cercle familial (Galland, 1999) ; Beugelsdijk (2006) déplore que dans la plupart des analyses économiques, aucune attention particulière n'est apportée à la diversité des significations de confiance. Ces difficultés conceptuelles sont, selon nous, essentielles à la compréhension des mécanismes de confiance au sein de l'activité économique³³ et cela d'autant plus que l'absence d'une définition cohérente engendre des difficultés à expliquer les liens observés sur la base de fondements théoriques solides.

3.3- La faiblesse des fondements théoriques et des mécanismes causaux

Les analyses macro-économétriques identifient des effets positifs et significatifs de la confiance sur des variables économiques telles la croissance, le revenu par tête ou encore la part de l'investissement dans le PNB.

Trois types de liens sont identifiables :

- (i) Les effets de la confiance sur la croissance économique expliqués par les « externalités transactionnelles positives » (Nahavandi, 2003, p.176) qu'elles résultent d'effets directs ou indirects via l'innovation.
- (ii) Les effets indirects via la qualité des institutions : la confiance améliore les institutions gouvernementales, qui engendrent des performances économiques
- (iii) Les effets indirects via les interconnexions entre capital humain et capital social

³³ Dans la suite de notre travail, nous tentons d'apporter une réponse si ce n'est théorique, du moins conceptuelle et empirique en définissant la confiance interindividuelle comme un construit tridimensionnel

Nous avons montré que la justification des résultats repose essentiellement sur les effets de la confiance sur les coûts de transaction, bien que certains résultats laissent supposer les autres mécanismes pouvant entrer en jeu (cf.2.2). L'articulation entre ces divers mécanismes causaux ne fait pas encore l'objet d'une conception théorique consensuelle, cette dernière permettrait de préciser les phénomènes observés et les résultats économétriques identifiés. Ces précisions causales nécessitent de considérer la confiance comme un objet de l'analyse économique, de comprendre outre sa définition, les mécanismes qui la construisent et influent ses niveaux. En comparant la France et l'Allemagne, Usunier et *al.* (1999) caractérisent deux relations causales successives, l'effet du macro-environnement (ethnique, culturel et religieux sur la confiance) puis l'effet de la confiance sur la performance économique et sociale soulignant d'ailleurs le manque de netteté de la seconde dans le cas franco-allemand.

Cette pauvreté des mécanismes causaux via lesquels le capital social, et par là la confiance, améliorerait la performance économique est soulignée par la littérature (Portes et Landolt, 1996 ; Woolcock et Narayan 2000 ; Durlauf 2002). Les résultats relèvent davantage d'associations que de rapports de cause à effets. A titres d'exemple, Usunier et *al.* (1999), sur la base des travaux de La Porta et *alii* (1997) évoquent l'interprétation délicate des résultats. L'équation fait dépendre l'efficacité du système judiciaire de la confiance or, on pourrait sans mal construire le raisonnement inverse. En effet les garanties institutionnelles telles la justice peuvent permettre le développement de la confiance, cela dépend de la définition adoptée. Même Knack et Keefer (1997) soulignent les difficultés de la détermination du sens de causalité entre confiance et croissance économique, la confiance, telle que définie dans la question de l'enquête World Values Survey, pourrait être attribuable à l'optimisme des sociétés qui ont de bons résultats économiques. A l'inverse, la pauvreté et le sous-développement économique peuvent freiner l'établissement de la confiance, car les gens vivant dans une société d'insécurité et de sous-développement économiques sont sans doute moins portés à faire confiance aux autres. Fukuyama (1995) et Putnam (1993, 1995, 2000, 2002) (cf. section 1) mettent en avant un cercle vertueux qui ne facilite pas la compréhension des phénomènes sous jacents à ces relations.

La confiance, qu'elle relève de la culture générale historique ou de la propension à l'engagement civique apparaît chez ces deux auteurs comme un facteur essentiel du développement économique. Les approches sont comparatives et les mécanismes qui relient la confiance à la croissance économique ne sont pas toujours explicites. La confiance permet la coopération au-delà du cercle familial, l'émergence de grandes entreprises, et donc la

croissance. Ou encore la confiance et l'engagement civique s'autoalimentent et garantissent des performances institutionnelles, à leur tour garantes de la dynamique économique.

La faiblesse et la confusion autour de ces mécanismes causaux peut se comprendre comme un problème de niveau d'analyse.

3.4- La confusion macro/micro

Beugelsdijk (2006) critique les analyses qui expliquent les différences de taux de croissance par des différences de confiance interpersonnelle. Il soutient qu'il y a un décalage entre les arguments théoriques et la mise en œuvre empirique.

A un niveau macroéconomique il y a un véritable besoin quant à la théorisation et la mesure de la confiance. On sait passer du macro au micro (impact des structures sociales et changements sur les attitudes individuelles), mais on a du mal à passer du micro au macro. Pour Luhmann (1988), c'est aussi beaucoup plus difficile de spéculer sur les effets de l'agrégation des attitudes individuelles. L'insuffisance des fondements théoriques dans les études macroéconomiques passe aussi par cette confusion.

Beugelsdijk (2006) interroge la validité théorique des analyses qui lient confiance et performance économique. En effet les études empiriques s'appuient sur la théorie des coûts de transaction, dont les fondements s'étudient à un niveau micro au sein des relations entre individus ou entre firmes. Ces analyses relèvent de la gestion organisationnelle des entreprises. Pourtant le niveau d'analyse proposé est macroéconomique, les comportements individuels sont agrégés. La baisse des coûts de transaction est un argument macro issu des micro-analyses, aucune attention n'est apportée à la diversité des significations de confiances et à leur contenu contextuel (Beugelsdijk, 2006). L'effet indirect du capital social sur la performance via le capital humain illustre bien ce problème. L'importance de cette distinction macro/micro est aussi soulignée aussi par Ponthieux (1994) qui remarque que ce qui favorise la performance à un niveau individuel peut en même temps ne pas avoir d'impact voire un impact négatif à un niveau macro³⁴. Même si l'on se concentre sur l'effet de la confiance via la diminution des coûts de transaction, l'argument micro tient, alors que l'agrégation ne garantit pas le même effet macro. Ces normes peuvent conduire à des barrières à l'entrée,

³⁴ Elle donne l'exemple de l'effet positif des liens familiaux sur l'accumulation individuelle du capital humain (Coleman, 1988) et l'absence d'effet macro de ces mêmes liens sur la performance. De même la participation associative a des effets sur les revenus ou les régions, mais Knack et Al (1997) n'identifient pas de liens macros. Il en est de même pour la religion catholique

freins à l'innovation, qui limitent voire annulent l'effet positif (Ponthieux, 2004). La confiance favorise la coopération et l'échange, mais au fil du temps, des coopérations de plus en plus privilégiées risquent de conduire au repli sur les coopérations passées et donc à l'absence, au sein du groupe, de complémentarité et de diversité pourtant nécessaires au commerce et à l'entrepreneuriat. Ce phénomène peut s'accompagner d'incitations économiques insuffisantes³⁵ ou de captation d'une rente de monopôle avec une perte sèche à un niveau macro (Callois, 2006).

Ainsi, il y a un réel besoin de conceptualisation théorique pour expliquer les fondements du lien macroéconomique entre confiance et performance.

Un troisième type de limite, non indépendant des deux premiers, relève du manque de fiabilité empirique, critique soulevée d'ailleurs par la littérature (Durlauf, 2002, Durlauf et Fafchamps 2003, Ponthieux, 2004, Tazdaït, 2008).

3.5- Faiblesses méthodologiques

De nombreuses réserves méthodologiques peuvent être identifiées, qu'elles relèvent des problèmes d'endogénéité (3.5.1) ou de mesures de la confiance (3.5.2).

3.5.1-Les problèmes d'endogénéité

Les problèmes d'endogénéité se comprennent à travers deux mécanismes. D'une part il peut exister une relation réciproque entre la variable dépendante et celle explicative. D'autre part l'effet des phénomènes non observés, souvent difficilement mesurables donc omis des régresseurs, peuvent être corrélés à la variable dépendante et sur estimer ou sous estimer selon le sens de la corrélation, l'impact et la significativité imputés à la confiance.

Durlauf et *al.* (2003) soulignent cette difficulté dans les relations entre capital social et performance. L'effet positif de la confiance sur la performance économique identifié dans les modèles peut relever non pas de la confiance ou autres indicateurs de capital social mais de phénomènes non modélisés, tels la qualité des institutions difficilement mesurable (Durlauf, 2002). La corruption ou une application laxiste de la loi pourrait affaiblir la confiance pour des raisons indépendantes du taux de croissance (Tazdaït, 2008). Ponthieux (2004) souligne aussi ce problème, « *au niveau des régresseurs justement, il en est un qui brille par son*

³⁵ Limitation de l'innovation par refus de changer l'ordre établi.

absence dans les comparaisons internationales, l'indication d'une orientation de la politique économique et sociale (...) comme si c'était hors sujet » (Ponthieux, 2004, p.17).

La relation réciproque est une hypothèse que l'on ne peut écarter parce que d'une part les fondements théoriques sous-jacents à ces analyses manquent encore de validité consensuelle (cf.3.3) et d'autre part, fréquemment les modèles proposés expliquent la performance à une date t , par la confiance mesurée à une date postérieure $t+i$ alors que la logique causale impliquerait que la confiance en $t-i$ explique la croissance en t . L'hypothèse sous-jacente à ce type de spécification est donc la stabilité des attitudes de confiance or comme on l'a vu aucune définition de la confiance n'est proposée pour corroborer cette hypothèse (cf.3.2).

3.5.2-Les problèmes de mesure

En dernier lieu, la mesure usuelle de la confiance présente un certain nombre de limites :

Biais d'interprétations

Ils sont de trois types, à un niveau interindividuel rien ne garantit que les personnes interrogées, même si elles sont issues d'un même pays, interprètent de la même manière les termes de « confiance » ou encore la « plupart des gens » qui présentent incontestablement un caractère flou. A un niveau inter pays, les mêmes questions peuvent être interprétées de différentes manières et cela malgré les précautions prises en ce sens par les équipes de travail de l'enquête World Values Survey. Pour finir à un niveau inter temporel, ce sont les différentes époques qui peuvent conduire à des interprétations différentes faussant ainsi les travaux longitudinaux.

La confiance : un indicateur dichotomique ?

L'indicateur usuel mesure la part d'individus se déclarant confiants en la plupart des gens, supposant implicitement qu'il n'existe pas de niveaux de confiance, soit on l'est, soit on ne l'est pas. Pourtant à un niveau macro, cet indicateur est appréhendé comme une mesure du niveau de confiance d'un pays. Cette dichotomie, résulte, outre des contraintes relatives à la disponibilité des données, d'une conception absente, et de fait la confiance est considérée comme dichotomique sans justification, ou d'une conception limitée de la confiance, cette dernière faisant référence à un comportement, un acte de confiance³⁶. Ainsi cette question ne

nous permet pas d'appréhender différents niveaux de confiance. Pourtant la littérature nous fournit des échelles, Gambetta (1988), définit la confiance comme une probabilité subjective variant entre 0 et 1. « *Elle (la confiance) dépend des formes et du niveau d'information ou de croyance. On doit donc parler de degré de confiance, de méfiance et de défiance car la confiance n'est qu'exceptionnellement totale ou nulle sauf pour les mystiques et les héros mythiques* » (Sevret, 1994³⁷). En 1997, il propose une échelle mesurant la confiance, allant de la défiance à la foi, en passant par la méfiance et la confiance. Ainsi la confiance n'est pas absolue, elle peut prendre différents niveaux (Gambetta, 1988, Sevret, 1994, Baudry, 1999)

La variable usuelle ne mesure pas ce qu'elle dit mesurer

Pour Beugelsdijk (2006) la confiance dans les études macroéconomiques mesurée avec la question WVS n'est pas le reflet de la théorisation microéconomique mais est un proxy du bon fonctionnement des institutions. Avec la variable de confiance usuellement utilisée (WVS), on ne traiterait qu'une partie du problème, en effet cette mesure renvoie plus à un sentiment de confiance, qu'à un comportement alors que théoriquement elle est censée mesurer ce dernier³⁸. Ainsi les économistes ne mesureraient pas ce qu'ils pensent et attribueraient un effet sur le succès économique à une valeur culturelle alors que les analyses empiriques notifieraient plus l'impact de la qualité institutionnelle, ce qui renvoie aux différentes justifications théoriques présentées (cf.2.3) et au besoin de préciser théoriquement les relations causales (cf. 3.3 et 3.4).

A partir de l'échantillon de Zak et Knack il procède à une analyse en composante principale, il teste la corrélation entre la structure de la variable de confiance issue de World Values Survey et des variables mesurant la force institutionnelle sur 41 pays. Il conclut que la confiance généralisée est étroitement liée au fonctionnement institutionnel

Dans la plupart des études la confiance au niveau global est pensée de manière limitée. La connaissance sur la confiance repose souvent sur les sources, fonctions et types de confiance à un niveau micro.

³⁷ In Gatfaoui, 2005, p.58

³⁸ Nous reviendrons sur cette distinction entre sentiment de confiance et comportement de confiance dans le chapitre 2

CONCLUSION CHAPITRE 1

La place de la confiance au sein des phénomènes économiques interroge de nombreux chercheurs. Depuis le milieu des années 90 les travaux se font divers et croissants, parfois sous couvert de capital social. Les analyses comparatives de Putnam (1993) et Fukuyama (1995) ont trouvé écho dans la littérature macro économétrique (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997, Zak et Knack, 2001). La confiance devient une ressource macroéconomique déterminante de l'efficacité économique et sociale. En effet, ces travaux confirment l'existence d'un effet positif de la confiance sur l'efficacité économique mais cet effet ne se confirme pas toujours d'une analyse à une autre. De nombreuses limites ont été identifiées (Durlauf, 2002, Ponthieux, 2004, Dasgupta, 2000, 2010, Beugelsdijk, 2006) Les principales critiques relèvent d'un défaut de conceptualisation de la confiance, des mécanismes causaux imprécis ou encore des problèmes de mesure et d'endogénéité. Ces travaux font de la compréhension de la confiance et de ses mécanismes un enjeu pour la science économique. De plus, La popularité des concepts de capital social et de cohésion sociale, leurs utilisations croissantes dans les milieux académiques et politiques, nationaux et internationaux témoignent aussi des enjeux scientifiques de la confiance en la plaçant au cœur de ces définitions. La confiance ne peut plus être considérée comme une externalité sans quoi sa portée analytique demeurera limitée.

Les enjeux scientifiques relèvent notamment des points suivants :

- Les liens entre fonctionnement des institutions sociales et confiance doivent être précisés. Est-ce que la confiance impacte positivement la croissance économique parce qu'elle influe sur la qualité des institutions d'Etat ? Est-ce que la performance institutionnelle alimente la confiance interindividuelle ?
- L'analyse de la confiance est nécessaire à la compréhension de notions plus larges et plus populaires dont elle fait partie tels, le capital social et la cohésion sociale dont la portée politique ne repose que rarement sur des fondements analytiques.
- Confiance et performance sont liées, mais ce n'est que par la compréhension des phénomènes véritablement à l'œuvre, en combinant des résultats aussi bien microéconomiques que méso et macroéconomiques, issus d'approches quantitatives et qualitatives que la nature de ces liens sera explicite et permettra d'envisager des préconisations politiques.

Ces enjeux scientifiques ne peuvent que se fonder sur une conceptualisation de la confiance.

Ainsi cette recherche s'inscrit au cœur de ces enjeux. Non pas que nous ayons la prétention de solutionner toutes ces questions, mais avec grande humilité nous essayons d'apporter une pierre à l'édifice de réflexion en conceptualisant la notion de confiance de manière plus élargie, en menant une réflexion sur ses déterminants, en proposant des analyses comparatives différentes et en la replaçant au sein de notions plus larges mais aussi plus floues telles le capital social et la cohésion sociale.

Ainsi le second chapitre, à partir des différentes conceptions disciplinaires de la confiance, de ses fondements théoriques en économie orthodoxe et hétérodoxe, propose une définition élargie de la confiance. La confiance se comprend à travers ses modes de production, comme la combinaison de trois types de confiance, une confiance stratégique, une confiance personnelle et une confiance généralisée.

CHAPITRE 2 - QU'EST-CE QUE LA CONFIANCE ?

Les analyses macros sur la confiance (Putnam, 1993, 1995, 2000, 2002, Fukuyama, 1995, Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997) et plus largement sur le capital social, ont l'intérêt de placer la confiance au cœur de l'analyse économique mais présentent de nombreuses limites. Elles relèvent pour l'essentiel, d'une part du manque de fondement théorique quant aux phénomènes liant confiance et performance et, d'autre part d'une conceptualisation limitée, confuse, voire même absente de cette notion. La confiance est donc essentielle mais son contenu analytique est incertain. Pendant longtemps les sciences économiques, ont soit ignoré la confiance, soit l'ont appréhendée comme un facteur exogène, une externalité positive dont la compréhension ne faisait pas l'objet d'une analyse spécifique, mais plutôt d'approches au sein des autres sciences sociales. Dès 1974, l'économiste Arrow s'intéresse à la confiance en tant qu'« institution invisible » mais même si la confiance accroît l'efficacité économique, elle n'est pas considérée comme un bien échangeable sur un marché et de fait ses modes de productions sont hors du champ économique. Elle résulte d'une moralité généralisée, de normes sociales, mais est analysée de manière exogène même si elle permet, en diminuant les coûts de coordination, d'accroître l'efficacité productive. Le manque de théorisation sur la confiance conduit certains à l'analyser en considérant, à tort, que son contenu est connu par tous, ce qui conduit certaines recherches à parler de confiance alors qu'elles traitent d'autres réalités (Quere, 2005, Hardin, 1993).

Les développements autour du capital social ont quelque peu changé la donne. Les travaux se sont multipliés et dès lors, la confiance prend le devant de la scène, positionnée en tant que sur-dimension essentielle ou instrument de mesure de ce capital social (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997, Jacquemin, 2006). La multiplication de ces travaux a été accompagnée d'une littérature critique conséquente (Durlauf, 2002, Durlauf et *al.*, 2004, Ponthieux, 2004, Beugelsdijk, 2006) faisant naître de nouveaux enjeux pour la recherche en Sciences Economiques.

Un de ces enjeux relève d'une définition commune et consensuelle du capital social avant même d'espérer une mesure adéquate et une théorie du capital social autour de ses déterminants et de ses effets. Or cet enjeu repose avant tout sur la confiance. Malgré les nombreuses critiques portées au capital social, la position centrale de la confiance dans sa

compréhension ne fait pas débat. Ainsi la compréhension du capital social en économie nécessite de prolonger les analyses sur la confiance et d'arrêter de considérer cette notion comme si sa définition était connue de tous et ne méritait aucune analyse, et cela d'autant plus que les travaux de disciplines voisines telles la sociologie ou la psychologie sociale peuvent s'avérer riches d'enseignements. La compréhension des processus et des mécanismes de la confiance est devenue importante en sciences sociales, un des problèmes majeurs que « *les uns et les autres ont à résoudre (...) est celui de la détermination du phénomène à étudier* » (Quere p.11, préface à Tazdaït, 2008).

La conception économique usuelle de la confiance se comprend dans le prolongement de l'analyse néoclassique, la confiance venant combler les brèches laissées par des marchés imparfaits et permettant ainsi aux modèles théoriques de tenir. Cette conceptualisation économique s'analyse dans le cadre d'individus rationnels, égoïstes et prêts à adopter des comportements opportunistes en situation d'asymétrie informationnelle. La nouvelle microéconomie, par la théorie des jeux non coopératifs, fait apparaître la confiance mais de par le manque de fondements relatifs à son émergence, la notion reste floue et limitée. En effet la confiance n'est appréhendée que de manière stratégique vis-à-vis des risques liés aux comportements opportunistes. Son émergence dans la coordination des échanges est inexplicée, malgré la mise en évidence de sa nécessité, sauf à poser des hypothèses très restrictives quant à l'issue illimitée du jeu ou encore l'existence de contraintes extérieures à l'individu. Les résultats de l'économie expérimentale et les analyses de disciplines voisines telles la sociologie ou la psychologie poussent donc à certains prolongements dans la conceptualisation de la confiance.

Dès lors, plusieurs questions se posent pour dépasser les contradictions méthodologiques, théoriques voire paradigmatiques de la microéconomie de la confiance.

La confiance relève-t-elle d'une croyance ou d'un comportement ? Confiance et rationalité substantielle sont-elles antinomiques ? La confiance se comprend-elle dans la dynamique ? Les typologies existantes sur la confiance sont-elles suffisantes ? La confiance interindividuelle est-elle unie ou pluridimensionnelle ? Peut-on et doit-on proposer une définition consensuelle et donc interdisciplinaire de la confiance ?

Dans une première section, nous abordons la confiance à travers ces différentes conceptions disciplinaires, étymologiques et linguistiques. Dans la seconde section nous montrons en quoi les conceptions économiques classiques issues de la théorie économique standard s'avèrent limitées. La troisième section interroge les fondements théoriques de la confiance dans une

perspective hétérodoxe. Pour finir, forts de ces constats, et à partir des typologies existantes, nous proposons une conception tridimensionnelle de la confiance que nous positionnons théoriquement et épistémologiquement.

SECTION 1 - LA CONFIANCE : UNE NOTION ON NE PEUT PLUS FLOUE

L'émergence du concept de capital social popularisé par le politologue Putnam et le développement depuis les années 80 de bases de données internationales sur les valeurs telles la base World Value Survey ont engendré une multitude d'études économétriques étudiant les effets de la confiance sur la croissance économique et plus généralement sur le bien être économique et/ou social. Ainsi la confiance interindividuelle suscite beaucoup d'intérêt ne cachant pas le flou qui existe autour de ce concept.

Même si notre angle d'attaque repose sur la conception économique, son caractère limité et l'absence de conceptualisation consensuelle nous incitent à appréhender cette notion dans l'interdisciplinarité. Au-delà des positionnements disciplinaires sur l'appréhension de la confiance, il s'agit de réinterroger cette notion et son utilisation au prisme des travaux économiques de plus en plus friands des ressorts culturels du développement économique.

En effet, le concept de confiance est florissant mais les discussions s'essoufflent du fait de langages différents laissant peu d'espoir à une intégration théorique plus générale (Karpik in Sd. Mangemantin et Thuderoz, 2003).

Cette première section propose une synthèse des travaux sur la confiance en sciences sociales. Nombreux soulignent la popularité de la notion, mais sans cacher le flou de son contenu analytique (1.1). La présentation des définitions inter et intra disciplinaires illustre l'absence de consensus tout en soulignant les questionnements essentiels sur lesquels la recherche d'une conceptualisation cohérente doit s'appuyer (1.2). Cet essai conceptuel nous pousse à interroger les fondements étymologiques et les distinctions linguistiques autour de la confiance. (1.3)

1.1- Un concept populaire mais flou

Depuis une quinzaine d'années, notamment suite aux ouvrages de Putnam (1993) et Fukuyama (1995), les sciences de gestion, la sociologie ou encore les sciences économiques sont marquées par un regain d'intérêt pour la confiance que ce soit en terme d'efficacité organisationnelle, de ciment social ou de réducteur d'incertitude, sans qu'il n'existe de consensus quant à sa définition. Les frontières disciplinaires tout comme les oppositions intra-disciplines s'inscrivent comme un frein à une définition commune. La confiance est populaire mais floue, « *l'importance accordée par une recherche de plus en plus volumineuse à la notion de confiance est d'ailleurs inversement proportionnelle à la précision, en moyenne, des conceptions théoriques et des instruments empiriques mobilisés* » (Laurent, 2009, p.6). Thuderoz (1999) propose une analyse de l'utilisation de la confiance dans les travaux de sciences sociales décrivant comment la confiance a d'abord été marginalisée pour revenir vers le devant de la scène. Depuis les travaux de Max Weber (1922) décrivant comment la communauté fondée sur la foi et les croyances s'est « désenchantée » pour devenir « société » animée par une logique rationnelle-légale, la place de la confiance dans les sciences sociales s'est avérée quelque peu marginale. Les sciences économiques et juridiques ont privilégié dans un contexte de rationalité individuelle, même si parfois affaiblie, l'étude des procédures contractuelles laissant peu, voire aucune place aux enjeux autour des relations sociales. Ainsi, la conception Smithienne de l'optimum social reposant sur la maximisation individuelle des gains sous couvert d'une « main invisible », ou d'un « commissaire Walrassien » eut pour effet de rendre désuète la confiance. En effet, l'échange et plus largement le bien-être social n'ont aucunement besoin de la confiance pour se réaliser, la recherche de l'intérêt individuel se suffisant à elle-même. Or cette logique fut mise à mal par la mise en évidence des comportements opportunistes venant entraver les coopérations « naturelles » en économie et par des interrogations sur l'ordre social en sociologie. En économie, Thuderoz (1999) parle de « renouveau conceptuel » pour qualifier la prise en compte de la confiance comme un réducteur d'incertitude dans un contexte de complexification sociale. Ce regain d'intérêt n'a pas été accompagné d'un éclaircissement conceptuel, au contraire la multiplication des approches alimente le flou autour du concept. La confiance est appréhendée au regard des postures disciplinaires. Ainsi, tous ont conscience de son enjeu, mais son intégration se fait au regard d'une part des fondements disciplinaires existants et d'autre part, des positionnements sur la place et les types de rationalité

individuelle dans l'explication des comportements différents. Bigley et Pearce (1998) ont analysé 128 articles sur la confiance et concluent à l'incommensurabilité de ce concept empêchant une recherche exhaustive. Le flou de la notion de confiance, son caractère polysémique est ainsi souvent souligné (Mayer et *al.*, 1995, Mothe, 2000, Karpik, 2003, Mangematin et *al.*, 2004, Mothe et *al.* 2003, Simon, 2006, Laurent, 2007).

La définition de la confiance en économie doit être interrogée au regard des autres apports disciplinaires. Nous proposons pour cela un état de la littérature pluridisciplinaire rapide, dans le sens où nous ne nous focalisons que sur les tendances disciplinaires et les principales définitions car une approche exhaustive de toutes les définitions de la confiance relèverait de manière optimiste d'une thèse entière et de manière pessimiste d'un rêve, voire d'une utopie.

1.2- La confiance au travers des différentes approches disciplinaires

La confiance relève de réalités différentes selon les disciplines, les psychologues en font un trait de personnalité, les sociologues, une structure sociale et les économistes, un mécanisme de choix économique (Lewicki et Bunker, 1995). C'est comme si elle prenait la définition dont le chercheur a besoin dans ses réflexions, elle dépend donc du paradigme de recherche mais aussi de ce qu'elle est censé expliquer.

Psychologie (Deutsh, 1960, Rotter, 1971, 1980)³⁹

Pour les théoriciens de la personnalité, la confiance est une croyance, une attente ou un sentiment issu de la personnalité. Sa conceptualisation relève du développement psychologique de l'individu (Lewicki et Bunker, 1995). La littérature positionne la confiance au regard des approches cognitives ou des approches émotionnelles. A ce titre, Mc Allister (1995) évoque une confiance affective attachée à l'émotion et une confiance cognitive basée sur les compétences.

Si la perspective cognitive domine dans la plupart des approches, avec des variances sur les hypothèses du raisonnement, il n'en demeure pas moins que la confiance peut en effet contenir une part d'émotionnel, d'affect, interférant avec la part cognitive. Ainsi pour Deutsh (1958), il s'agit d'un choix irrationnel d'une personne face à un événement incertain pour lequel la perte attendue est supérieure au gain espéré.

³⁹ Voir les travaux synthétiques de ces conceptions psychologiques dans la thèse d'Ines Antit, CREPA, Paris Dauphine

Pour Rotter (1967, 1971, 1980), c'est une attente sociale généralisée d'un individu ou d'un groupe vis-à-vis du fait que l'on peut s'en remettre à la parole, la promesse verbale ou écrite d'un autre individu ou d'un autre groupe.

Ainsi la perspective psychologique souligne la dimension émotionnelle de la confiance plus rarement prise en compte dans les autres disciplines.

Sociologie

Les relations sociales sont un objet d'analyse central de la sociologie. Elles sont appréhendées à travers deux perspectives : la prédominance de l'action sociale (paradigme de la rationalisation) ou celle de la structure sociale (paradigme de l'intégration). Les tentatives de rapprochement n'ont pas permis l'élaboration d'une théorie générale assurant la compréhension de la relation sociale, une « *théorie relationnelle* » de la société (Donati, 2004) et cela même au sein du paradigme interactionniste. La confiance n'a jamais été vraiment incorporée à ces discours (Thuderoz, 2003). Durkheim met en avant la nécessité d'un *droit des contrats* surplombant les échanges et rejoint ainsi les conceptions économiques sans pourtant incorporer au raisonnement la confiance. Pour l'approche culturaliste, les actions individuelles s'expliquent par un habitus culturel, tout est déterminé et la question de la confiance n'a pas lieu d'être (Thuderoz, 2003). Pour le courant rationaliste la confiance relève de la tradition, de la coutume, d'une ère pré-moderne et est donc écartée de l'intellectualisation désenchantée du monde moderne de Max Weber (Thuderoz, 2003)

La théorie interactionniste, avec Talcott Parsons (1967, 1969) a tenté un rapprochement entre « théorie de l'action » et « théorie du système » et naturellement il s'est intéressé à la confiance. Cette dernière relève de la confiance accordée aux « moyens symboliques généralisés », plus la culture est commune et plus les interactions sont prévisibles, ainsi « *la confiance commande la capacité d'ordre et d'adaptation du système* » (Karpik, 2003, p.9), sans elle l'interaction ne reposerait que sur l'autorité et la violence. (Karpik, 2003). La confiance envisagée est une confiance envers les institutions, la confiance systémique et ses effets sur l'interaction. Dans le prolongement de ce courant, pour Garfinkel (1963) la confiance est un accord qui va de soi entre les attentes constitutives. Il s'agit d'une décision qui résulte des routines. La confiance est « *la reproduction routinière de l'ordre collectif moral et cognitif* » (Karpik, 2003, p.10). La confiance, dans ce cadre est une « décision routinière » résultant de normes communes. Mise à part ces quelques tentatives, paradoxalement ces analyses centrées sur la confiance ne l'ont au final que très peu étudiée

(Karpik, 2003, Thuderoz, 2003) peut-être du fait des difficultés à penser le registre moral auquel elle renvoie (Thuderoz, 2003).

Entre la Philosophie et la Sociologie, Georg Simmel (1858 ,1918⁴⁰) insiste sur le rôle des actions réciproques dans la compréhension du « vivre ensemble ». La confiance primordiale⁴¹ est de l'ordre du religieux se référant soit à la théologie, soit à la psychanalyse. La confiance s'appréhende comme un principe supérieur, une conduite morale. Elle a un statut de dette, elle n'est ni refusée, ni méritée. Cette confiance primordiale a un statut exogène, c'est une donnée. Elle est nécessaire à la confiance sociale qui résulte des interactions sociales, qui est inscrite dans l'histoire de chaque société sur des bases de « connaissances réciproques » et qui est un attribut majeur des sociétés complexes. Pour Simmel « *Nous fondons nos décisions les plus importantes sur un système complexe de représentations dont la plupart suppose la certitude de ne pas être trompées* » (Simmel, p.16, 1991, in Tiran 1997). Les interrogations sur la confiance sont assez diverses mais d'une manière générale sa compréhension passe par ses liens avec l'ordre social dans un contexte d'incertitude (Karpik, 2003).

En sociologie économique, Granovetter et *alii*, 1994 définissent la confiance comme « *une croyance mutuelle en ce qu'aucune partie dans l'échange ne profitera des faiblesses de l'autre* ». Les relations individuelles sont simultanément sociales et économique, les relations sociales produisent des normes comportementales pouvant justifier l'absence d'opportunisme et cela au-delà de sa limitation par le contrôle.

Les psychosociologues définissent la confiance comme une espérance dans le cadre d'une transaction risquée et conceptualisée. La vulnérabilité et l'incertitude sont au cœur de ces définitions (Gambetta, 1988)

Economie et Sciences de gestion

En économie, la première définition de la confiance revient à Arrow (1972, 1974), la confiance est une « institution invisible » qui fluidifie les échanges, autrement dit, elle est invisible, on ne sait pas de quoi elle ressort mais l'économie en a besoin. La confiance émerge en théorie de jeux non coopératif comme un dilemme, elle existe mais est inexpliquée, l'économie expérimentale confirme cependant son importance. Les travaux de Kreps (1990) font suite et expliquent l'émergence de confiance mais sous des conditions très restrictives. La théorie de la firme, suite aux travaux de Williamson (1993), sous hypothèse de

⁴⁰ Ces travaux de 1900 et 1908 ont été réédités en 1991 et 1999

⁴¹ Voir les travaux de Jean Michel Sevet, *Paroles données, le lien de confiance*, revue du MAUSS N°4, 1994

« rationalité » limitée, ouvre un débat sur la confiance, dont les prolongements justifient son émergence dans le cadre d'un calcul coût/avantages reposant sur le contrôle et l'incertitude⁴². Pour ces approches, que l'on qualifiera d'usuelles, la confiance est une décision, un engagement, un comportement dont les fondements reposent sur le calcul lors d'une coopération économique comprenant un risque. Elle implique la vulnérabilité du *trustor* envers le *trustee*. Ainsi, la confiance est l'acceptation de se placer en situation de vulnérabilité vis-à-vis d'un tiers. D'autres conceptions, moins fréquentes en économie, émanant notamment d'une rationalité « encore plus limitée », la rationalité procédurale, ouvrent de nouvelles réflexions plus hétérodoxes (Economie des Conventions, MAUSS) envisageant la confiance au-delà du comportement calculatoire, avec des dimensions de réciprocité, de loyauté et d'altruisme. Pour Nootboom et *al.* (1997) un individu fait confiance à un autre lorsqu'il renonce volontairement à des garanties fondées sur la coercition et l'intérêt égoïste.

Parallèlement, parfois antérieurement à ces travaux, plusieurs typologies, avec des visions plus élargies de la confiance, ont été proposées⁴³, fondées sur ses modes de production (Zucker, 1986, Mangematin, 1999, 2003) ou encore sur la place de la calculabilité laissant apparaître le rôle des normes communes et du partage des valeurs, du sentiment d'appartenance comme fondement de la confiance. Cette dernière devient un ensemble d'attentes sociales partagées par les personnes impliquées dans un échange économique (Zucker, 1986). Dans le même registre, Fukuyama (1995), insiste aussi sur les normes et valeurs avec une vision cependant plus macro (cf. Chap. 1, section 1.1)⁴⁴ ; là aussi les individus partagent des normes, ont des valeurs communes garantissant la prévisibilité des comportements.

Donc la confiance prend des formes diverses, un sentiment, une probabilité subjective (Gambetta, 1988), une attente individuelle ou sociale (Zucker, 1986), la coopération, un comportement, une attitude, un trait de personnalité (Rotter, 1981), une mise en situation de vulnérabilité (approches économiques usuelles), un calcul, un risque, une propension... Elle

⁴² Ces fondements théoriques seront développés dans la section suivante, l'objectif étant ici de présenter la conceptualisation usuelle de la confiance en économie comme un comportement, une décision face au risque opportuniste en opposition avec d'autres conceptions disciplinaires.

⁴³ Ces typologies et notre positionnement conceptuel seront présentés en section 4

⁴⁴ Pour mémoire, la confiance est « *l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées, de la part des autres membres de cette communauté* » (Fukuyama, 1995, p36)

peut résulter d'intérêts purement économiques, du partage de valeurs, de normes comportementales, d'un contrat, de liens moraux, du système judiciaire, de règles organisationnelles.... Elle peut contenir des dimensions d'altruisme, de loyauté, de réciprocité.

1.3- Fondements étymologiques et distinctions linguistiques

La confrontation des fondements étymologiques, du sens commun et des distinctions linguistiques laisse déjà apparaître plusieurs conceptions de la confiance.

1.3.1- Sens communs et origine latine

La conception économique de la confiance s'analyse comme une prise de décision face à un risque opportuniste. Cette conception s'avère limitée et l'émergence de la confiance souvent injustifiée. La simple analyse étymologique et linguistique de la confiance confirme la nature limitée de la conception microéconomique. Comprendre la confiance nécessite de revenir sur ses fondements étymologiques et ses diverses traductions notamment anglaises, japonaises et allemandes permettant des distinctions non apparentes dans son approche française.

Il convient dans un premier temps de s'interroger sur le sens commun que revêt en France le terme confiance. Le dictionnaire Larousse propose une approche en terme de croyance en la bonne foi de l'autre, la confiance se définit comme le « Sentiment de quelqu'un qui se fie entièrement à quelqu'un d'autre, à quelque chose ». Le sens commun de la confiance fait référence à un sentiment, une croyance en la fiabilité d'un individu ou d'autres choses. Etymologiquement, le verbe confier renvoie à l'idée de se fier à quelqu'un ou à quelque chose comme le confirme l'origine latine de *confidere* (cum « avec », *fidere* « fier »). Ainsi le terme confiance est associé à la croyance en la bonne foi de l'autre. La notion française de confiance du latin *confidentia* (Cum (avec, partagé) *fides* (foi, croyance)) renvoie au partage de croyances communes. La confiance en économie relève d'un comportement ou d'une décision, elle est donc en contradiction avec le sens commun et l'origine latine qui souligne « le sentiment ». Une des raisons à cette contradiction peut s'expliquer par une limite sémantique de la langue française sur la notion de confiance. Ainsi le terme confiance en Français ne permet pas directement une distinction entre l'acte de confiance et le sentiment ou la croyance alors que la langue anglaise s'avère davantage subtile. Cette confusion se

retrouvera dans les différentes approches conceptuelles de la confiance. Les traductions anglo-saxonnes, allemandes et japonaises permettent d'appréhender toutes les difficultés qui entourent la notion de confiance⁴⁵.

1.3.2- Traduction anglo-saxonne de la confiance

Luhmann (1988) souligne la distinction anglo-saxonne entre confidence « avoir foi en » et trust « faire confiance à ». Cette première distinction, nous le verrons, est riche d'enseignements dans le sens où elle introduit la distinction entre confiance-croyance et confiance-acte. La langue française ne permet pas cette précision qui distingue l'acte de confiance et le sentiment de confiance. En effet « confidence » fait référence au fait que des attentes puissent être déçues, il s'agit de « cognitive trust », la déception s'il y a lieu sera d'origine externe au système ou au partenaire. La confiance répond à un danger incontrôlable par définition. A l'inverse « trust » correspond à une évaluation rationnelle des risques. Compte tenu du contexte et de l'information, je décide de faire confiance, de remettre mes intérêts ou une partie de ceux-ci dans les mains d'un tiers. Ce faisant j'engage ma responsabilité, si la confiance n'est pas respectée c'est que mon évaluation des risques est à revoir.

1.3.3-Traduction allemande de la confiance

Cette subtilité anglo-saxonne se distingue de la distinction allemande entre « vertrauen » et « trauen ». Ces deux traductions renvoient plus à « trust » qu'à « confidence ». Par contre « trauen » sera utilisé dans le sens négatif, dans l'expression de défiance alors que le rajout du préfixe VER (action de transformation) permet d'appréhender la confiance au sens de « trust ». Cette distinction n'est pas anodine, elle suppose une conception de la confiance particulière, en effet l'état initial est une situation de défiance, puis après exploration et vérification, on observe une transformation de la défiance en confiance (Usunier, 2000). La conception de la confiance face aux comportements opportunistes serait donc ici « vertrauen », cette conception rappelle en effet l'acte de confiance, le « trust » dans son sens acceptation rationnelle de se mettre dans une situation de vulnérabilité face à un risque d'opportunisme par un mécanisme de transformation, d'une défiance « trauen » supposée initialement.

⁴⁵ Pour une présentation détaillée de ces distinctions linguistiques et de leurs enjeux, voir Usunier (2000)

1.3.4-Traduction japonaise de la confiance

La traduction japonaise, ShinYô est davantage proche conceptuellement de « trust » que de « confiance », renvoyant à une idée de but à atteindre (Usunier, 2000). En effet si « Shin » renvoie à la sincérité, « Yô » fait référence à « quelque chose à faire » (Sakade, 1982). Ainsi la confiance naît de la sincérité dans le cadre d'un but à atteindre communément.

Ces précisions lexicographiques, étymologiques et linguistiques permettent d'envisager des prolongements par rapport à la conception économique de la confiance. En effet, si l'acte de confiance se résume à une prise de risque en situation d'incertitude face à des comportements opportunistes, qu'il n'est garanti que par la réputation ou l'existence d'un tiers (cf. section 2), nous faisons référence au trust anglo-saxon pour qualifier l'acte calculé confiance, au vertrauen Allemand pour insister sur un contexte naturel (rationnel) de défiance qui nécessite une garantie institutionnelle pour se transformer en confiance, et enfin ShinYô qui insiste sur le but commun.

1.4- Quels questionnements d'analyse pour définir le concept

Bref, la confiance est tellement de choses que l'on ne sait plus ce qu'elle est, et encore moins d'où elle vient. Cet état des lieux permet d'étayer le caractère flou de la notion et de dégager les questions cruciales sur lesquelles la recherche d'une définition cohérente peut s'établir. A ce titre Mayer, Davis et Schoorman (1995) insistent sur cinq désaccords dans la conceptualisation de la confiance que nous partageons : la difficulté à la définir, la distinction entre « avoir confiance » et « faire confiance », une confusion entre la confiance ses antécédents et ses résultats, la mauvaise compréhension de ses liens avec le risque et enfin la confusion sur les niveaux d'analyses. Sur la base de ce tour d'horizon, nous pensons qu'une définition cohérente de la confiance interindividuelle doit reposer sur des positions claires vis-à-vis d'un certain nombre de questionnements. En effet, une interrogation interdisciplinaire de ce concept suppose d'identifier les arguments clés de ces distinctions conceptuelles au delà des positionnements disciplinaires même si ces derniers les expliquent.

- La distinction entre confiance « croyance » et confiance « comportement » apparaît comme un argument essentiel, opposant les conceptions économiques à celles

psychologiques et sociologiques, elle a d'ailleurs été largement analysée dans la littérature. Nous verrons qu'elle rejoint les questionnements sur la distinction entre confiance et coopération et entre conceptions statiques et dynamiques de la confiance.

- Le niveau d'analyse apparaît aussi comme un problème à clarifier notamment au regard des limites conceptuelles identifiées dans le chapitre 1. La confiance interindividuelle⁴⁶ renvoie par définition à un « phénomène »⁴⁷ qui lie deux individus, le *trustor* et le *trustee*⁴⁸. La confiance se comprend-elle comme un attribut individuel du *trustor* ? Comme une relation entre le *trustor* et le *trustee* ? Dépend-elle de son contexte d'intervention et dans quelle mesure ? Les notions méso et macro de « confiance sociale », « confiance organisationnelle » ou encore de « confiance inter-firme » se comprennent-elles par simple agrégation des phénomènes micros ? La clarification de ces questions renverra à la distinction entre confiance « croyance » et confiance « comportement » et interrogera l'encastrement économique et social des individus et la confiance systémique entendue comme la confiance envers les institutions.
- Un autre point de divergence, et pas des moindres, relève du mode de construction de la confiance. La confiance résulte du calcul, du partage de normes, de valeurs communes, de l'intensité des relations, de caractéristiques individuelles, de l'apprentissage, de rien, elle est immanente.... La confiance doit-elle être définie au regard de ces modes de productions ? Ce qui renvoie à la confiance s'appréhende-t-elle en amont de l'acte de confiance ? Se construit-elle et se déconstruit-elle et selon quels mécanismes ?
- Pour finir, la rationalité supposée des acteurs est aussi un argument distinctif. Doit-on privilégier une rationalité substantielle, limitée ou procédurale pour comprendre la confiance ? Cela renvoie aux nombreux débats sur la compatibilité entre confiance et intérêt.

Ce travail s'intéresse spécifiquement à la confiance interindividuelle entre acteurs économiques. Pour autant, nous n'optons pas, d'entrée, pour une définition « économique », nous soutenons que ces questionnements sont essentiels, non pas dans le but de construire un

⁴⁶ Sur laquelle rappelons le ce travail est centré

⁴⁷ A ce stade de l'analyse, nous employons volontairement le terme « phénomène », la nature exacte de ce phénomène n'émergera qu'en section 4

⁴⁸ Nous utilisons les termes anglais pour simplifier les écritures, le *trustor* étant celui qui accorde sa confiance, le « trustee » celui qui la reçoit

concept de confiance interdisciplinaire, mais parce que nous pensons que les phénomènes économiques gagneraient en compréhension à intégrer une conception différente de la confiance. Ainsi, avant de proposer une conceptualisation de la confiance, nous interrogeons ses fondements théoriques, spécifiquement en économie que nous complétons par les apports de disciplines voisines au gré de nos besoins, compte tenu des limites identifiées et des réflexions ci-dessus.

SECTION 2 - UNE CONCEPTION ECONOMIQUE « STANDARD » DE LA CONFIANCE LIMITEE

L'école néo-classique, dans le prolongement du courant marginaliste et notamment de Léon Walras, par des hypothèses strictes permettant la « mathématisation » de l'économie, a permis des apports considérables sur la compréhension de la formation des prix, de la production ou encore de la distribution de revenus au travers d'un marché régulé par la confrontation entre une offre et une demande mais elle est incapable, dans ce contexte, de rendre compte des phénomènes de confiance. L'échange et la coopération n'ont pas besoin de confiance pour exister.

Or les travaux d'Akerloff (1970) sur l'asymétrie d'information⁴⁹ remettent en cause l'hypothèse d'information parfaite en montrant que l'incertitude sur un marché livré au libre jeu de la concurrence conduit à une autodestruction de l'échange⁵⁰. C'est dans ce contexte que les conceptions d'origine néoclassique vont faire apparaître la nécessité de la confiance. La théorie des jeux, dont l'objectif est depuis la publication de l'ouvrage de Von Neuman et Morgenstern en 1944 « *The theory of games and economic behavior* », l'analyse des comportements va confirmer, à travers le célèbre jeu non coopératif du dilemme du prisonnier, la non autoréalisation de l'échange efficace. Elle laisse ainsi entrevoir le besoin de confiance (2.1), mais sans pour autant en expliciter ses fondements sauf à poser des

⁴⁹ L'asymétrie d'information traduit le fait que sur un échange, certains disposent d'informations pertinentes que d'autres n'ont pas, cette asymétrie renvoie aux problèmes de sélection adverse et d'aléa moral.

⁵⁰ Il donne l'exemple des « lemons » (voitures d'occasion), les acteurs n'ont pas la même information sur le marché des voitures d'occasion, les vendeurs connaissent mieux les caractéristiques des voitures que les acheteurs qui savent que sur le marché il y a des voitures de mauvaise qualité, le prix offert est donc au plus bas. Or à ce prix les propriétaires de « bonnes voitures » sortent du marché laissant un marché de voitures de mauvaise qualité qui ne seraient achetées plus chères que si les acheteurs avaient connaissance de la qualité. L'asymétrie d'information provoque ainsi un problème de sélection adverse et empêche les marchés de fonctionner de façon efficace.

hypothèses très restrictives (2.2), hypothèses non confirmées par les expériences menées en économie expérimentale (2.3).

2.1- Jeux non coopératifs, issue sous optimale : besoin de confiance

Nous présentons ici comment la confiance est appréhendée et définie en théorie des jeux non coopératifs. La théorie des jeux permet de mettre en évidence l'importance de la confiance en tant que principe de coordination mais demeure peu convaincante quant à la justification de son émergence.

Dans la théorie des jeux non coopératifs on peut considérer que la confiance n'existe pas ou si une coopération émerge et que la notion de confiance est utilisée, c'est qu'elle se réfère à l'existence de mécanismes incitatifs crédibles. La coopération entre individus ne s'explique que par des mécanismes objectifs qui obligent la relation. L'individualisme est extrême et les agents ne coopèrent que rationnellement parce qu'ils souhaitent préserver leurs réputations ou encore parce que les promesses et/ou menaces de représailles du second joueur sont rendues crédibles par l'intervention d'un tiers extérieur au jeu.

En théorie des jeux, on fait communément référence au « Trust Game » (Kreps, 1990, Güth et al., 1997) qui est un exemple du jeu du dilemme du prisonnier. L'issue du jeu est « non-coopérative » alors qu'elle est « Pareto », dominée strictement par l'issue coopérative. Dans ce jeu, on ne parle pas de niveau, de degré de confiance, les joueurs ont le choix entre coopérer ou trahir. Deux prisonniers ayant commis un délit sont enfermés et ils ne peuvent communiquer. Si un des deux avoue, il obtient une remise de peine et le second écope de 10 ans, si les deux avouent ils auront 5 ans d'emprisonnement et si aucun n'avoue la peine sera de 6 mois car il manque des preuves au dossier. On a coutume de représenter les utilités (ordinales) de chaque joueur comme ceci⁵¹.

⁵¹ Chaque situation est caractérisée par les gains de chaque joueur (gain JA ; gain JB). -10 correspond à une peine de prison de 10 ans, -5 correspond à une peine de 5 ans, -0.5, une peine de 6 mois et 0 aucune peine.

Pour ce jeu l'équilibre de Nash⁵² ne conduit pas à un optimum de Pareto (état dans lequel on ne peut pas améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre).

		Joueur A	
		Se tait	Dénonce
Joueur B	Se tait	(-0,5 ; -0,5) ← Solution Pareto optimale	(-10,0)
	Dénonce	(0 ; -10)	(-5,-5) ↑ Issue du jeu

En effet, collectivement les deux joueurs auraient intérêt à coopérer en se taisant, mais chaque joueur sait que s'il se tait l'autre a intérêt à le dénoncer et va donc tricher et ne pas respecter sa promesse. Dans le cas d'un jeu non répété où les joueurs n'ont pas l'opportunité de se punir, ils vont donc adopter la stratégie de dénonciation conduisant à une peine d'emprisonnement de 5 ans pour chacun des deux joueurs alors qu'ils auraient collectivement eu intérêt à se taire pour n'écoper que de 6 mois.

La même approche peut-être menée dans le cadre d'un jeu de l'investissement, elle conduit à la même issue sous optimale. Deux joueurs se rencontrent une fois, chacun est doté d'une dotation initiale. Le premier joueur peut décider d'envoyer une certaine somme au second en sachant que celle-ci sera multipliée par un coefficient positif avant d'arriver dans les mains du second joueur. Ensuite le joueur 2 décide de renvoyer ou non, une part ou la totalité du surplus reçu. Ainsi dans ces jeux dits « non coopératifs », la poursuite par les agents de leurs intérêts individuels ne suffit pas à assurer l'efficacité puisque le raisonnement inductif conduit à un équilibre de Nash Pareto dominé par l'issue coopérative. C'est par l'introduction du mécanisme de la confiance que les économistes vont proposer une solution à cette impasse.

2.2- Répétition, réputation, issue optimale : émergence de la confiance

Comme on l'a vu la poursuite des intérêts particuliers dans un jeu non répété conduit à une issue non coopérative sous optimale. Pour Williamson (1985) l'opportunisme est une caractéristique centrale des comportements individuels. Il définit l'opportunisme comme «une recherche d'intérêt personnel qui comporte la notion de tromperie » (Williamson, 1994,

⁵² John Nash a défini une situation d'interaction comme stable si aucun joueur n'a intérêt à changer sa stratégie

p. 70). Dans ce même cadre d'analyse, Kreps (1990) va montrer que sous certaines contraintes de jeu, la confiance va apparaître comme un principe de coordination permettant l'issue la plus efficace, à savoir la coopération. Sa solution réside dans l'intervention d'un tiers extérieur à la relation d'échange. Il examine d'abord dans quelle mesure le contrat accompagné d'un système judiciaire est un mécanisme de lutte efficace contre les comportements opportunistes et souligne que cette garantie présente deux limites essentielles, à savoir les coûts de justice et la vérifiabilité de la preuve de la trahison. Si la trahison est observable mais non vérifiable par un tiers, c'est-à-dire si la preuve n'est pas transmissible, la menace de punition émanant du système judiciaire n'est plus crédible. Il s'agit d'une confiance reposant sur le contrôle.

Il s'intéresse ensuite à la réputation. En jeux répétés, la réputation garantit la confiance puisque soucieux de la maintenir pour éviter des pertes à plus long terme, les agents n'adopteront pas les comportements opportunistes. Si un joueur B trahit la confiance d'un joueur A il sera puni. Si on imagine un jeu non bilatéral, on suppose dans ce cadre d'analyse que les n joueurs A_i puissent observer l'éventuelle trahison de B en vue de le punir dans les futures transactions.

Ainsi les joueurs soucieux de préserver leur réputation n'adopteront pas de comportements opportunistes dans un jeu répété infiniment. La confiance n'est pas directement associée à l'individu, elle s'apprécie dans la relation. La réputation, elle, est aliénable individuellement.

Au terme de ces analyses nous retiendrons qu'en microéconomie standard la confiance apparaît comme un principe de coordination efficace permettant de remédier à un équilibre de Nash sous optimal, mais que son apparition dans les modèles repose tout de même sur des hypothèses très restrictives, puisqu'au delà du fait que les agents aient une rationalité substantielle⁵³ on suppose :

- Soit que la confiance est garantie par l'intervention d'un tiers qui repose sur le contrat, mais Kreps (1990) souligne lui-même le caractère peu probable de cette solution étant donné les coûts de justice et la nécessaire transférabilité de la preuve.
- Soit que le jeu est répété indéfiniment et via l'intérêt à préserver leurs réputations, les joueurs n'adopteront pas de comportements opportunistes.

⁵³ Nous reviendrons en seconde partie sur l'importance de cette conception de la rationalité dans la conceptualisation retenue de la confiance

Nous allons maintenant présenter comment l'économie expérimentale contredit la théorie des jeux non coopératifs et souligne ainsi l'importance de la confiance et de la réciprocité dans la coordination économique.

2.3- Confiance et économie expérimentale : les contradictions de la théorie des jeux non coopératifs

Si le modèle individualiste standard ne peut faire émerger le concept de confiance autrement qu'en posant des hypothèses très restrictives ou en supposant l'intervention d'un tiers, la confiance prend tout son sens dans la théorie comportementaliste.

Berg, Dickaut et Mc Cabe (1995) ont été les premiers à proposer en économie expérimentale un jeu de l'investissement (« investment game ») afin de tenir compte des divers degrés de confiance. 64 joueurs ont été répartis dans deux pièces séparées. 32 paires ont été formées aléatoirement. Chaque joueur a reçu la somme de 10 dollars. L'expérimentateur multiplie par 3 la somme investie par le joueur A. Ils constatent qu'en moyenne les joueurs A ont envoyé 5,16 dollars. Les joueurs B dont l'intérêt purement matériel aurait dû les conduire à ne rien renvoyer, semblent se référer à des normes de réciprocité puisqu'ils ont « rendu » en moyenne 4,16 dollars. Toutefois, la norme de réciprocité ne touche pas de la même manière l'ensemble des joueurs B.

Robin et Ruffieux (1999), en partant de la fable de La Fontaine « Le renard et le bouc » dans laquelle ces deux animaux sont bloqués au fond d'un puits et doivent se coordonner pour pouvoir en sortir, décrivent une situation d'interaction stratégique exemplaire dans laquelle la poursuite individuelle de l'intérêt conduit à un résultat inefficace. Ils commentent les différentes solutions à ce jeu selon la conception méthodologique adoptée. Dans une doctrine Smithienne où les joueurs sont individualistes mais civilisés, la promesse de revenir chercher le second joueur est crédible. Avec l'idéologie de Saint Thomas l'issue est favorable puisque c'est l'altruisme qui guide les comportements. Par contre la théorie des jeux non coopératifs engendre l'issue fatale.

A travers cette dernière conception, ils reprennent le jeu de l'investissement de Berg et *al.* (1995, *op.cit.*) qui décrit la situation de 2 joueurs⁵⁴ qui reçoivent chacun 50 francs. Le joueur A joue en premier, s'il envoie une somme positive S au joueur B, celle-ci sera multipliée par

⁵⁴ La connaissance est commune, chaque joueur connaît les règles et sait que son adversaire les connaît aussi

$\alpha > 1$ ($0 \leq S \leq 50$). Le joueur B dispose de ces 50 francs et de $\alpha * S$ reçus de la part du joueur A. Il doit maintenant décider combien il renvoie à A. Cette somme R est comprise entre 0 et $50 + \alpha * S$. On note r le coefficient de retour exprimé par une valeur comprise entre 0 et 1. Si on raisonne par induction, le joueur A sait que le joueur B n'a aucun intérêt à renvoyer une partie de la somme qu'il a reçu puisqu'il est rationnel et poursuit son propre intérêt. Si A lui envoie une part de son capital de départ, B ne restituera rien, A le sachant ne lui envoie rien. Cette équilibre de Nash⁵⁵ en jeu non coopératif est sous optimal, A n'investira rien alors que les deux joueurs auraient eu un intérêt collectif à se faire confiance. Robin et Ruffieux (1999) ont mené cette expérience de l'investissement avec 19 couples de sujets pour tester la validité de la solution non coopérative et ils constatent trois résultats statistiquement significatifs :

- les montants envoyés par A sont significativement différents de 0
- quand la somme reçue est non nulle, le joueur B a un coefficient de retour différent de 0
- la propension à la réciprocité du joueur B est d'autant plus importante que le montant investi par A l'est.

Afin de se rapprocher du contexte de la fable où le renard promet au bouc de revenir le chercher s'il l'aide à sortir du puits mais ne tient pas sa promesse, les auteurs mènent ensuite cette même expérience, mais en introduisant la possibilité pour B de faire une promesse à A. Ainsi les joueurs B expriment leurs intentions de retour aux joueurs A avant de jouer. Le résultat est assez étonnant puisqu'avec cette information supplémentaire la coordination et l'efficacité des échanges diminuent, les joueurs B ont tendance à beaucoup promettre mais à envoyer moins que leurs intentions.

Ainsi à travers des considérations de bienveillance réciproque, la notion de confiance et de réciprocité permet d'expliquer des équilibres à investissements positifs plus en adéquation avec les tentatives expérimentales.

A partir de ces expériences les auteurs proposent des orientations de recherche pour théoriser la confiance en microéconomie en incluant les notions de confiance et de réciprocité en tant qu'élément de la théorie du choix. Il faut selon eux réviser les fonctions d'utilité sans s'en tenir à y rajouter les comportements altruistes mais en intégrant un équilibre de bienveillance réciproque. L'individu aura le sentiment d'avoir récompensé la bienveillance de l'autre.

En 2000, Glaeser et *al.* réitérèrent le jeu de l'investissement sur une population de 196 étudiants. Les dotations sont de 15 dollars et le multiplicateur de 2. Les résultats s'accordent

⁵⁵ C'est un équilibre de Nash dans le sens où aucun joueur ne regrette son choix compte tenu du choix de l'autre

avec ceux présentés ci-dessus puisque les joueurs A investissent en moyenne 83% de leur dotation. La réciprocité moyenne est de 45,5%. Cette réciprocité est croissante avec le montant investi par A.

Dans des situations bilatérales, sans répétition, l'économie expérimentale fait donc émerger la confiance alors que celle-ci n'apparaissait théoriquement pas comme une issue de jeu possible dans de telles conditions. Ainsi la confiance et les normes de réciprocité apparaissent en contradiction avec les conclusions de la théorie des jeux.

Au terme de ces analyses nous avons montré comment la microéconomie a intégré la confiance en tant que mode de coordination efficace dans la théorie des jeux tout en insistant sur les hypothèses très restrictives qui conditionnent son émergence. Or les tests expérimentaux permettent d'envisager la confiance en dehors de ces restrictions théoriques nous poussant à prolonger ces analyses.

Un cadre théorique intéressant résulte des travaux de la nouvelle économie institutionnelle. En effet, la position radicale de Williamson sur la confiance en économie a conduit à de nombreuses analyses justifiant la notion, même s'il semble que ce fondement théorique ne soit valable que pour une des facettes de la confiance.

SECTION 3 - CONFIANCE ET RATIONALITE : VERS UNE CONCEPTION ELARGIE DE LA CONFIANCE

La portée explicative limitée de la confiance en théorie des jeux, trouve des prolongements au sein des réflexions de la nouvelle économie institutionnelle. Dans le cadre d'une réflexion sur les modes de gouvernances optimaux, la question de la confiance en tant que mode pertinent de régulation des transactions s'est posée. La position très radicale de Williamson a été prolongée laissant une justification théorique à l'émergence de la confiance au sein d'une démarche calculatoire. Toutefois ce positionnement théorique présente des limites notamment par rapport à la définition de la confiance retenue. Il ne justifie qu'une partie de la notion (3.1). La manière dont la confiance est intégrée dans les raisonnements dépend des hypothèses formulées et notamment de la rationalité envisagée (3.2). Ces réflexions nous conduisent à interroger un autre pan de l'économie, plus hétérodoxe pour comprendre la confiance dans toute sa richesse (3.3).

3.1- Opportunisme, incertitude et confiance

La plupart des travaux économiques, depuis Kreps (1990) définissent la confiance comme l'engagement de ressources avec le risque que le partenaire profite unilatéralement de ces ressources (Mangematin, 1999). La nouvelle économie institutionnelle (NEI) dans le prolongement des travaux de Coase (1937), a placé la confiance au cœur de l'analyse économique. Selon la NEI, certaines transactions seront écartées de la régulation exclusive par les prix (le marché) pour être organisées dans la firme (la hiérarchie), sous une autorité, afin d'économiser les coûts de transaction. Au sein des réflexions sur la gouvernance, entre marché et intégration, la question de la coordination efficace des transactions se pose naturellement. La position de Williamson sur le rôle de la confiance dans cette coordination est radicale (3.1.1), mais elle a été remise en cause et prolongée (3.1.2). Cependant l'hypothèse de comportements opportunistes fondée sur une rationalité exclusivement calculatoire est centrale à cette définition mais elle présente des limites nous poussant à poursuivre la recherche des fondements théoriques à la confiance (3.1.3)

3.1.1-La position radicale de Williamson (1993)

Les travaux de Williamson (1993) sont souvent cités. Sa position vis-à-vis de l'utilisation du terme confiance est très critique, « *la notion de confiance calculée est contradictoire par essence* » (Williamson, p.463, 1993), la confiance n'a pas sa place en économie, elle concerne uniquement les « *special relations between family, friends, and lovers* » (Williamson, 1993). Pour l'économiste néo-institutionnaliste il y a deux manières d'expliquer la coopération économique à savoir l'intérêt individuel (marché) et les obligations institutionnelles (la hiérarchie). La confiance telle qu'elle est abordée dans les travaux de Kreps (*op.cit.*), en théorie des jeux répétés, ne résulte en réalité que d'un comportement calculatoire en situation de risque. Ainsi l'usage du qualificatif « confiance » est ambigu et n'apporte rien de plus aux analyses que la seule notion d'intérêt. Son argumentation repose sur les quatre exemples de Coleman (1990). Ce dernier souligne (i) que sur le marché des diamantaires de New-York, les échanges pour expertises se font sans crainte et donc sans coûts d'assurance du fait de l'appartenance à une même communauté religieuse et par là du grand degré de confiance entre ces diamantaires ; (ii) que les étudiants activistes coréens coopèrent efficacement du fait des liens tissés à l'école, à la paroisse ou encore au village ; (iii) que le contrôle collectif des enfants de Jerusalem par les parents leur permet de les laisser partir seuls à l'école ; (iiii) enfin

que la réciprocité dans l'envoi des clients chez les marchands du Caire est fondée sur la stabilité des familles et de la propriété et sur le sens de l'honneur qui régit les relations sociales. Pour Williamson, ces exemples ne relèvent pas de la confiance mais du calcul risque/opportunités. La notion de confiance est en contradiction avec l'intérêt individuel et le calcul, cette dernière appartient au cercle amical et familial. Même dans les situations de rationalité limitée et d'incertitude, le recours à la notion de confiance est inutile, l'intégration verticale et la hiérarchie devenant les seuls supports à la coopération.

La littérature critique sur cette position radicale laisse entrevoir deux pistes de réflexions intéressantes pour comprendre la confiance.

- (i) La confiance n'est pas incompatible avec l'intérêt. Pour Mendez (1999), confiance et intérêt peuvent être compatibles. L'intérêt se comprend comme la motivation à entrer dans un échange. Pourquoi je coopère ? Parce que j'y ai intérêt. La confiance décrit, par contre, une des manières d'entrer dans l'échange. Comment je coopère ?

Ainsi confiance et logique calculatoire peuvent être simultanément présents lors d'un échange. Le poids de la confiance « calculée » dans l'explication de la coopération dépendra de la nature de l'incertitude, de l'accès des individus à l'information et de leur capacité à la traiter.

- (ii) Dans un autre registre, la question ne repose pas sur la compatibilité ou non de la confiance avec le calcul mais sur la place de normes et valeurs dans l'explication des coopérations économiques. Pour Brousseau (2000), la position de Williamson, n'est pas dénuée de sens, en tout cas ne l'aurait pas été, si la confiance ne reposait que sur le calcul mais ce n'est pas le cas.

Au-delà du marché et de la hiérarchie, d'autres institutions peuvent expliquer la coopération. Pour North (1994), « *les institutions sont les contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elles se composent de contraintes formelles (comme les règles, les lois, les constitutions), de contraintes informelles (comme des normes de comportement, des conventions, des codes de conduite auto-imposés) et des caractéristiques de leur application* » (North, 1994, p.361⁵⁶). Depuis les années 90, North insiste ainsi sur le rôle des structures de croyances dans la coopération économique se rapprochant de la conception « Veblennienne » de l'institution en tant qu'habitudes de pensées communes (Chavance, 2007)

⁵⁶ In Chavance, « L'économie institutionnelle », 2007, p65

Dans ce cadre, la confiance, en tant qu'institution « croyance » peut participer aux relations économiques et cela même en dehors d'une logique calculatoire.

Ainsi la confiance et la calculabilité sont, en situation d'incertitude, compatibles. Pour autant l'intérêt n'est pas une condition nécessaire à l'émergence de la confiance au sein des relations économiques. Ces deux pistes de réflexion sont donc prolongées.

3.1.2- La confiance, un mode de coordination efficace au sein d'une logique calculatoire

Pour Williamson (1975, 1985), intégration et hiérarchie sont les supports de la coordination dans des situations d'incertitude. Cette position a été remise en cause. Kreps (*op.cit.*) souligne que cette approche sous-estime les coûts de transaction liés au contrôle vertical au sein d'un mode de gouvernance hybride entre marché et hiérarchie. Du coup, si la hiérarchie ne peut enrayer l'aléa du fait des coûts de transaction qu'elle suppose, la confiance redevient centrale. Les liens entre la confiance et la contrôlabilité doivent être clarifiés. En effet, une conception de la confiance fondée uniquement sur les garanties "tiers" (cf. section 2), c'est-à-dire sur le contrôle (système juridique et contrat) s'accorde avec la contrôlabilité hiérarchique évoquée par Williamson. Or si les individus n'exploitent pas les arrangements contractuels c'est du fait de l'existence d'autres contraintes (réputation) qui font office de sanction à plus long terme. Par ailleurs, la contre productivité du contrôle excessif lié aux coûts de transaction dans le cadre des relations organisationnelles justifie la confiance. La confiance est une source de coopération à côté du contrôle formel (Nooteboom et *al.*, 1997, Woolthuis et *al.*, 2005). Ainsi, contrairement aux arguments de Williamson, la confiance existe même dans le cadre d'une décision calculatoire en présence d'incertitude et résulte d'un calcul coût/avantage entre les gains liés à l'opportunisme et ceux liés à la loyauté pour le *trustee* et d'un calcul reposant sur les coûts de contrôlabilité pour le *trustor*.

3.1.3- Une conception de la confiance qui demeure limitée

- *L'incertitude ne relève pas exclusivement de l'opportunisme*

Les fondements théoriques présentés ci-dessus reposent sur une conception de la confiance fondée sur le risque de comportements opportunistes. Or ce point de vue fait émerger des limites. Ainsi selon Mangematin (1999), à partir d'une acceptation classique en économie, à savoir que « faire confiance, c'est accepter de s'exposer au risque d'opportunisme »,

Williamson (*op.cit*) réduit, à tort, le concept de confiance à celui d'intérêt. Son raisonnement se fonde sur une conceptualisation limitée de la confiance qu'il met en évidence à partir d'un modèle principal-agent⁵⁷. Le principal souhaite faire réaliser à l'agent une tâche donnée en situation d'incertitude sur les compétences et/ou le comportement de l'agent, le recours aux contrats complets étant coûteux. L'information est asymétrique, l'agent dispose de l'information sur ses compétences que le principal n'a pas. De plus un facteur aléatoire entraîne une incertitude sur le bon déroulement du contrat (comportement opportuniste). Ainsi si les résultats sont insatisfaisants, le principal ne sait pas si cela résulte des compétences de l'agent, du comportement opportuniste ou encore d'évènements indépendants. Cette incertitude sur les compétences a aussi été soulignée par Sako (1992).

Or, on voit bien que la définition de la confiance est insuffisante car elle ne repose pas sur la totalité des risques encourus, c'est un calcul fondé uniquement sur le risque opportuniste, l'incertitude sur les compétences et sur l'aléa ne sont pas pris en considération. Ce constat conduit Mangematin (1999) à remettre en cause la conception de la confiance fondée sur les comportements opportunistes. La confiance ne se confond pas avec la notion d'intérêt, elle n'existe pas *a priori*, elle se construit et son rôle dans la coordination économique dépend de ses modes de production.

○ *Une conception qui génère des caractéristiques incompatibles*

Mangematin et Joly (1995) reprennent l'exemple de Kreps et le rôle de la réputation comme garant des comportements opportunistes et par là de la confiance (*op. cite*). Ils soulignent que dans un jeu répété à plusieurs joueurs il est nécessaire de supposer que les individus qui accordent leur confiance aient la possibilité d'observer celui qui risque de la trahir, pour pouvoir le punir. Les *trustor* doivent donc appartenir à une même communauté. Ainsi ils distinguent la confiance de l'intérêt puisque ce dernier n'a pas à s'affranchir de contraintes relatives à l'environnement. Ainsi la conception limitée de la confiance de Williamson, le conduisant à en faire un synonyme de l'intérêt est floue et elle génère des caractéristiques incompatibles (Mangematin, 1999).

⁵⁷ Le modèle principal agent renvoie à la théorie de l'agence. Une relation d'agence c'est comme un contrat par lequel une personne (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour accomplir quelque chose. (Jensen, Meckling, 1976). C'est une délégation entre individus aux intérêts divergeants. Deux hypothèses fondent le raisonnement, la maximisation de l'utilité individuelle et les possibles comportements opportunistes dus à l'incomplétude des contrats.

Donc, les réflexions de la NEI autour des coûts de transaction et des modes de gouvernance garantissant les coopérations efficaces donnent un premier fondement théorique à l'émergence de la confiance. Cette dernière est en accord avec la logique calculatoire en situation d'incertitude et prolongent les travaux de la théorie des jeux non coopératifs. La confiance se comprend comme le résultat d'un calcul. Elle repose notamment sur la confiance réputation identifiée par Kreps (1990) en jeux infinis mais aussi sur les coûts de transaction liés à la contrôlabilité. Cependant si ces fondements sont certains, il semble qu'ils ne soient pas suffisants. En effet, confiance et intérêt ne sont pas similaires, et faire comme s'ils l'étaient génère des interrogations théoriques. A ce stade de l'analyse, il est donc nécessaire d'interroger d'autres courants théoriques. Les différentes conceptions de la confiance semblent dépendre de la rationalité supposée, nous proposons de regarder comment les conceptions évoluent avec l'allègement de la rationalité supposée.

3.2- Théories économiques de la confiance, de la rationalité substantielle à la rationalité procédurale, vers une conception élargie de la confiance ?

Les conceptions économiques usuelles de la confiance s'expliquent du moins pour partie, par le positionnement épistémologique sur la rationalité individuelle considérée, d'abord comme substantielle, puis limitée, en référence aux travaux de Simon (1955), et procédurale.

On retrouve cette *bounded rationality* dans la nouvelle économie institutionnelle, notamment dans les travaux de Williamson. Les interprétations de la rationalité limitée sont multiples⁵⁸, et les extensions sont nombreuses, « rationalité cognitive » (Walliser, 1989), « rationalité interactive » (Ponssard, 1994), « rationalité située » (Orléan, 1994), « rationalité procédurale » pour l'économie des conventions (Bejean et *alii*, 1999).

La conception économique de la confiance en tant que décision calculatoire est fondée sur une rationalité, d'abord substantielle puis limitée mais ne permet pas de cerner toute la richesse du concept de confiance. Des prolongements théoriques et conceptuels sont nécessaires, peut-être à partir des enseignements de la rationalité procédurale. En effet, c'est par le relâchement de certaines hypothèses du modèle néo-classique, que l'on peut comprendre que la confiance, en

⁵⁸ La rédaction de cette partie repose sur les travaux de Bejean, Midi et Peyron, 1999, «*la rationalité simonienne : interprétations et enjeux épistémologiques* » qui proposent une analyse de la rationalité limitée de Simon et ses diverses interprétations.

œuvre dans les relations économiques, relève aussi d'autres phénomènes que celui de la décision calculatoire.

3.2.1- La confiance pour pérenniser un modèle théorique fondé sur la rationalité substantielle

La rationalité substantielle, ou encore parfaite, est la référence du courant néo-classique, elle est fondée sur l'axiomatique de l'intérêt individuel. Les individus sont égoïstes, informés et calculateurs. L'ensemble des possibilités d'action et leurs conséquences sont préexistants dans un « état de nature », les individus ont connaissance de cet état. L'individu ne connaît, par contre, pas forcément les décisions des autres acteurs, mais il a « *la connaissance de sa propre méconnaissance* » (Bejean et alii, 1999, p 7), « *si l'information sur la réalisation des événements est imparfaite, incomplète ou asymétrique, la connaissance par l'individu de ces imperfections est complète et parfaite* » (Bejean et alii, 1999, p 7), il peut donc affecter des probabilités aux différentes conséquences de ses actions. Sa capacité cognitive (accès à l'information) est illimitée. Les préférences individuelles sont stables. La logique est calculatoire, l'individu sait traiter l'information et anticiper toutes les conséquences de ses actions, il peut donc les classer. Cette capacité cognitive illimitée permettant la logique calculatoire crée un *homoeconomicus* surhumain. « *En contexte d'incertitude (probabilisable) et d'information asymétrique, le programme d'optimisation de l'individu substantiellement rationnel nécessite de telles capacités calculatoires qu'il confère à l'homo economicus le statut de "héros"* » (Bejean et alii, p 8)

L'irréalisme de ces hypothèses a été énormément critiqué. Les tenants de ces approches soulignent cependant que ces hypothèses ne sont pas vouées à décrire la réalité, leur utilité résulte de leur capacité, par la mathématisation, à rendre compte de mécanismes économiques réels. Si des avancées considérables ont été permises, il n'en demeure pas moins que la rationalité substantielle et l'*homoeconomicus* qui en découle conduisent à des situations d'autodestruction de l'échange. La confiance, si elle n'est pas conceptualisée de manière endogène ne peut pas représenter une solution viable, elle n'apparaît que pour contenir les postulats théoriques, pour sortir du dilemme du prisonnier. Il faut donc interroger d'autres types de rationalité pour comprendre la confiance.

3.2.2- La rationalité limitée et la capacité calculatoire limitée

L'irréalisme de la rationalité parfaite a conduit à « alléger » les postulats. L'hypothèse de connaissance parfaite de l'avenir est levée et la capacité calculatoire des individus limitée. Par contre l'« état de nature » est toujours prédéterminé. Du fait de ses capacités cognitives limitées, l'individu n'a plus accès à tous les événements futurs potentiels. L'acteur acquiert de l'information sur ces choix possibles au fur et à mesure. Il ne maîtrise pas toute l'information

Les analyses fondées sur les coûts de transaction, dans le sillage de la NEI sont fondées sur cette rationalité, les individus ont une capacité cognitive limitée quant à l'accès à l'information et son traitement mais ils demeurent calculateurs. C'est dans ce contexte que l'hypothèse d'individus par nature défiants, hypothèse nécessaire aux définitions de la confiance reposant sur l'opportunisme, peut émerger. En effet, l'information devient une variable stratégique. Dès lors que l'individu acquiert une information pertinente, il a, relativement au partenaire, un pouvoir duquel va découler une possibilité de suivre son intérêt personnel au détriment de l'intérêt collectif par des comportements opportunistes. Dès lors que les capacités cognitives de l'individu, que ce soit au regard de l'anticipation des conséquences de leurs choix ou encore de l'évaluation de leurs intérêts sont limitées, intérêt et confiance ne sont plus antinomiques et participent à la coopération (Lorenz, 1993, 1996, 2003).

Ainsi le raisonnement repose sur des individus calculateurs, une information imparfaite et des capacités cognitives limitées. On a vu que ces hypothèses conduisent à justifier la confiance par les coûts de transactions liés à la contrôlabilité.

Ainsi la situation devient paradoxale, l'individu a une information imparfaite sur les événements futurs, une capacité cognitive limitée mais il est capable de fonder sa décision de confiance sur la base d'une anticipation de ce que lui coûterait la défiance ! Au moment où l'individu décide d'accorder sa confiance, il anticipe des coûts sur des événements qu'il ne maîtrise pas. Ce paradoxe nous pousse à envisager la confiance au-delà du seul calcul. En effet dans le cadre de la rationalité limitée, les croyances ne peuvent plus être associées à des probabilités puisque l'ensemble des possibles est indéterminé. La distinction entre risque (probabilisable et donc assurable) et incertitude (non probabilisable) (Knight, 1921) prend tout son sens. Toutefois le paradigme reposant sur l'« individualisme » et l'« optimisation » demeure. Dans ce cadre, la confiance ne peut plus se justifier par un calcul coût/avantage. L'incertitude n'est pas probabilisable, pourtant la confiance existe, elle a été observée en

économie expérimentale, c'est bien qu'elle relève du moins pour partie d'autre chose que ce que les conceptions économiques classiques en font.

3.2.3- Rationalité procédurale (Simon, 1976)

En 1976, Simon privilégie le concept de rationalité procédurale à celui de rationalité limitée. De fait de ses capacités cognitives limitées mais aussi parce que l'état de nature n'est plus prédéterminé et se construit au fil des décisions, l'ensemble des choix possibles évolue au fil des décisions. La rationalité ne porte plus sur la décision qui permet d'arriver aux fins compte tenu des moyens. Les fins se construisent avec les décisions. L'incertitude est donc radicale, non probabilisable, épistémique (Orléan, 1989) ou critique (Thévenot, 1989). Le calcul coût/avantage devient impossible. Les objectifs poursuivis par l'individu sont dépendants de ses croyances. Les préférences évoluent, elles ne sont plus immuables. Les objectifs de l'action se construisent pendant le processus de décision, donc la « *rationalité simonienne autorise des motivations plus larges que le simple utilitarisme prégnant dans le modèle de la rationalité substantielle. L'individu peut intégrer dans ses motivations l'intérêt général, l'équité ou l'altruisme... La tromperie, et son corollaire la défiance, qui caractérisent l'opportunisme, peuvent être remplacés par la confiance* » (Bejean et alii, 1999, p.17)

Ainsi la confiance peut être comprise comme une motivation à l'action, dans le cadre d'une rationalité procédurale, au même titre que l'intérêt dans le cadre d'une rationalité substantielle ou limitée. De la même manière que la rationalité parfaite débouche sur un postulat d'individus opportunistes, la rationalité procédurale en acceptant des motivations autres que l'intérêt fonde la décision sur des croyances dont la confiance.

La confiance ou l'altruisme peuvent devenir une source de satisfaction pour l'individu. Le paradigme du don contre don (Mauss, 1923-1924) est compatible avec une rationalité procédurale. Dans ce cadre le comportement économique se situe entre action morale et action intéressée (Cordonnier et alii, 1992) et la motivation ne repose pas uniquement sur le postulat utilitariste. La rationalité ne porte plus sur l'objectif, le profit ou l'utilité mais sur la cohérence du raisonnement. La règle de décision résulte de la mémoire, de l'expérience.

Ainsi l'hypothèse de rationalité procédurale semble plus appropriée pour comprendre toute la richesse de la notion de confiance et ouvre d'autres perspectives théoriques plus hétérodoxes.

3.3- Fondements théoriques hétérodoxes et conception élargie de la confiance

Les limites identifiées au sein de l'économie néo-classique standard et élargie incitent à des prolongements théoriques, notamment sur la base d'une évolution de la rationalité supposée.

Ainsi le cadre d'analyse de l'économie des conventions (3.3.1) laisse une place à la confiance non fondée sur l'intérêt (3.3.2). De même la sociologie économique (3.3.3) permet de comprendre la confiance de manière plus large que ce que l'économie « orthodoxe » a pu lui consentir.

3.3.1-Confiance et économie des conventions⁵⁹

Le courant français de l'économie des conventions s'est développé dans les années 80 entre l'économie et la sociologie et s'appréhende comme une théorie des règles. Il s'oppose à la théorie néoclassique, mais aussi aux approches néo institutionnelles fondées sur une rationalité limitée tronquée du fait du maintien de l'hypothèse de l'individu optimisateur. Il s'inscrit dans le cadre de la rationalité procédurale (*op.cit.*) et centre les analyses sur les règles d'action. L'approche reste micro, fondée sur l'individualisme méthodologique par opposition au courant institutionnaliste mais est qualifiée de « holindividualisme » par l'économie de la régulation (Boyer et Saillard, 2002) pour caractériser les liens entre les individus et les institutions ; l'individu produit des institutions et les actions sont conditionnées par les institutions existantes.

L'économie des conventions se veut un nouveau cadre d'analyse pour l'économie de marché. Au cœur de cette approche l'accord entre individus, n'est pas possible sans une convention constitutive c'est-à-dire un cadre commun. Une convention est « un type particulier de règles, empreinte d'un certain arbitraire, la plupart du temps non assortie de sanctions juridiques, d'origine obscure, et de formulation relativement vague ou alors précise mais sans formulation officielle » (Favereau, 1999, p 166)⁶⁰. La définition va être prolongée pour insister sur la dimension normative et le rôle des représentations (Batifoulier et *al.*, 2001). Ainsi les conventions renvoient à des règles formelles (incomplètes) et informelles. A partir de là, la coordination individuelle prend un tout autre sens que celle envisagée dans la théorie

⁵⁹ Pour une synthèse de ces travaux, voir Chavance, 2007, l'économie institutionnelle, pp. 88-93

⁶⁰ In L'économie institutionnelle, Bernard Chavance, 2007, p.89

des jeux ou au travers de la NEI. Les règles conventionnelles et leurs interprétations placent au côté de l'intérêt d'autres motivations d'actions. Les actions doivent être légitimes. Les représentations individuelles et collectives sont centrales et l'individu n'agit plus uniquement selon son utilité, il intègre la recherche d'un « bien commun » qui dépend des cités et des différents principes de légitimité qui les sous tendent. Thevenot et Boltanski (1991), dans « De la justification », distinguent six cités dans lesquelles « la grandeur » d'un individu dépend de conceptions particulières sur ce qui est légitime.

Cités ou mondes	Principe supérieur commun	Grandeur	Grands
Cité inspirée	Inspiration	Singularité, génie, créativité	Grands créateurs
Cité domestique	Tradition, reproduction	Supériorité hiérarchique	Chef, patron, parent
Cité de l'opinion	Réputation	Célébrité	Vedettes, leaders d'opinion
Cité civique	Intérêt général	Agir en vue du bien commun	Personnes collectives (partis, bureau)
Cité marchande	Concurrence	Posséder des biens désirés par les autres	Hommes d'affaires, vendeurs, clients, riches
Cité industrielle	Efficacité, performance	Être expert, mettre en œuvre des méthodes opérationnelles	Professionnels, spécialistes, responsables

Source : Boltanski et Thévenot, 1991

Ainsi, là où les économistes expliquent la coordination par le calcul et l'intérêt, qu'elle se matérialise par un acte purement rationnel ou qu'elle fasse intervenir une composante confiance, l'économie des conventions, en supposant une logique d'action légitime, laisse une possibilité de comprendre la confiance en dehors d'une logique de maximisation utilitariste. La relation de confiance est favorisée, d'une part, par la capacité des conventions à réduire l'incertitude, et d'autre part par le rejet du postulat d'individus opportuniste par nature.

Les conventions réduisent l'incertitude en rendant le comportement d'autrui davantage prévisible et permettent la compréhension de la relation de confiance. Les acteurs s'en réfèrent à une prescription « à laquelle il est possible de se conformer, et qui indique quel comportement est requis ou préféré, ou prohibé dans des contextes déterminés » (Favereau, 1989). Ces prescriptions ne sont pas imposées, les acteurs s'y réfèrent parcequ'elles sont

intériorisées. C'est un cadre commun qui va de soi, qui ne résulte pas du calcul mais davantage des normes, règles, coutumes

Les individus ne sont pas défiants par nature, le plaisir du travail bien fait, la recherche d'une reconnaissance, l'intégration dans un collectif, la loyauté dans une transaction marchande, la perception des autres vis-à-vis de soi-même, etc. sont autant d'hypothèses pouvant guider le comportement dans ce nouveau cadre d'analyse ne se référant pas exclusivement à l'intérêt individuel. La relation de confiance dépend, non plus exclusivement d'un calcul coût/avantage face à un risque opportunistes mais de ces conventions.

Ainsi, la coopération s'explique par la convention, cette dernière repose sur divers mécanismes dont les représentations sociales intériorisées par les individus. La dimension « croyance » de la confiance que l'analyse économique était dans l'incapacité de prendre en compte, prend sens dans l'économie des conventions. Les individus ne sont plus défiants par nature, la confiance est déterminante aux relations économiques mais non plus parcequ'elle repose sur un calcul mais parce qu'elle est une croyance. La nature de cette croyance dépend des logiques d'actions, des principes de légitimité. Cette croyance est construite, le calcul utilitariste n'est pas écarté mais d'autres dimensions sont importantes, l'apprentissage, les valeurs, la socialisation, l'altruisme, les représentations sociales et collectives, les normes. La décision d'accorder sa confiance en situation d'incertitude ne peut plus se comprendre sous hypothèse de comportements opportunistes. Les fondements de la confiance, nécessaires rappelons le à sa compréhension (Mangematin, 1999), doivent donc s'analyser dans un cadre plus large que celui de l'intérêt.

3.3.2-La confiance au-delà de l'intérêt

Orlean (1994), économiste des conventions, dans la revue du MAUSS, plaçait déjà la compréhension de la confiance au cœur du lien entre confiance et calcul. Contrairement aux positions de Williamson le poussant à écarter la confiance au profit des seules logiques calculatoires et en accord avec les conceptions de G.Simmel (*op.cit.*), les situations particulières dans lesquelles la présence d'intérêts réciproques garantit la coopération est remise en cause. « *Les relations de confiance s'affirment comme un mode autonome d'interaction, non réductible aux seuls calculs des intérêts individuels* » (Orléan, p.19, 1994). Orléan s'en réfère à Douglas (1989), c'est parce que la structure des intérêts ne peut garantir des relations stables entre les hommes que la confiance devient essentielle.

Dans le prolongement des travaux durkheimiens, Orléan (1994) souligne le rôle des solidarités organiques pour expliquer les liens sociaux sur lesquels la logique de l'intérêt est fondée ; ce sont les complémentarités qui garantissent l'échange par la structure des intérêts. Mais tout comme Durkheim (1978) l'avait souligné, cette dépendance n'explique pas à elle seule l'échange, il faut se tourner vers la morale, les règles, les institutions.

Ainsi la relation de confiance dépend d'une première condition essentielle mais non suffisante. Cette première évaluation est relative à la complémentarité mais ne peut se comprendre sans une seconde condition : « moi X, puis-je faire confiance à Y ? » (Orléan, p.21, 1994) sur la base de la relation qui me lie à Y et qui comprend un ensemble très vaste de déterminations. C'est la *qualité intrinsèque* que X accorde à Y qui fait la confiance, cette qualité reposant sur de nombreuses dimensions.

Ainsi la confiance dépend de ces qualités intrinsèques, elle relève d'une croyance. C'est dans cette perspective que nous prolongeons nos travaux. L'enjeu est de comprendre les déterminants essentiels de cette croyance, ceux qui structurent le concept de confiance. C'est par cette approche que nous pourrions en comprendre toute la richesse.

3.3.3-Confiance et sociologie économique

Une autre perspective théorique réside dans l'encastrement social des individus. Le cadre de l'analyse de l'homoéconomique fondant les relations sur des individus affranchis de toutes contraintes sociales ne permet pas de comprendre la confiance dans sa globalité et se heurte à des incohérences. Ainsi les approches socioéconomiques rejettent les conceptions usuellement utilisées de la confiance en économie, elle est un liant des rapports économiques qui repose sur la foi, des éléments de validation et de preuve et sur la mémoire (Sevret, 1994). La confiance ne peut être instaurée par la seule évaluation rationnelle des individus, elle est fondée sur des croyances collectives et des pratiques sociales (Reynaud, 1998). Pour Granovetter (1985), l'activité économique est largement encadrée (*embedded*) dans des relations sociales et accompagnée d'objectifs non économiques (approbation, statut social, le pouvoir...).

Ainsi la relation de confiance est à la fois économique (au sens théorie standard élargie) et sociale. Des standards de comportements sociaux supplantent l'opportunisme. Là encore, la confiance est une croyance envers le comportement d'autrui dont la compréhension est, autant si ce n'est plus, sociale qu'économique. Les processus par lesquels les individus acquièrent

des habitudes, des « routines », des normes et des valeurs ne sont pas écartés de l'analyse permettant une meilleure compréhension des relations de confiance.

Au terme de ces analyses, nous nous dirigeons vers une conception élargie de la confiance. Les réflexions de la NEI ont permis une avancée non négligeable quant à la compréhension de la « confiance calculée ». Toutefois ses fondements présentent des limites conduisant à une remise en cause de la conception d'une confiance reposant sur le risque d'un comportement opportuniste, sans pour autant écarter cette dimension de l'analyse.

La compréhension de la confiance nécessite de dépasser le postulat d'individus égoïstes maximisant l'utilité économique, pour préférer une rationalité procédurale plus à même de saisir les dimensions morales et sociales de la confiance.

Les approches économiques « hétérodoxes » permettent ces prolongements, elles rejettent la dimension exclusivement calcul de la confiance et permettent sous des hypothèses différentes d'envisager la confiance non plus comme un comportement ou une décision calculatoire face à un risque, mais comme une croyance dont la compréhension intègre la logique de maximisation des intérêts. Cette croyance est individuelle mais encadrée socialement, elle dépend des normes et valeurs, des groupes d'appartenance, des modes de socialisation, elle est construite et se manifeste par des relations de confiance.

Comprendre la confiance c'est donc comprendre les mécanismes de sa construction en s'affranchissant des hypothèses utilitaristes, calculatrices sans pour autant les négliger.

Forts de ces constats, dans une dernière section, nous proposons de définir la confiance au regard de toutes ces dimensions.

SECTION 4 - VERS UNE DEFINITION INTERDISCIPLINAIRE ET TRIDIMENSIONNELLE DE LA CONFIANCE

Jusque là, nous avons présenté différentes définitions de la confiance, distinctions fondées notamment sur l'appartenance disciplinaire. Le flou de cette notion nous a conduits à interroger les fondements théoriques de la confiance en économie orthodoxe. Les limites de ces approches nous ont poussé vers l'économie hétérodoxe plus à même de comprendre la confiance dans toute sa richesse notamment en la considérant comme une croyance

individuelle mais encadrée socialement, dont la portée analytique réside dans ses modes de construction.

Afin de finaliser la conceptualisation de la confiance, nous proposons une analyse critique des différentes tentatives typologiques (4.1) desquelles découleront notre positionnement conceptuel, la confiance envisagée comme une croyance antérieure à la relation en accord avec les enseignements théoriques présentés en section 2 et 3 (4.2) se manifestant comme la résultante de trois types de confiance, la confiance stratégique, la confiance personnelle et enfin la confiance généralisée (4.3). Pour finir nous précisons notre positionnement conceptuel au regard des dynamiques envisagées, des fondements théoriques mobilisés et de la rationalité supposée (4.4)

4.1- Les nombreuses typologies de la confiance

Les nombreuses définitions, et le flou qui en résulte, ont conduit à de multiples typologies. Nous proposons ici de présenter les typologies les plus connues

4.1.1- Différentes confiances selon la nature de l'objet de confiance

La relation économique place la confiance interindividuelle au cœur de son analyse mais il est certain que d'autres types de confiance entrent en jeu, que l'on peut qualifier de confiance envers les institutions ou encore de confiance systémique. Le terme de confiance institutionnelle est plus ambigu car il renvoie à la fois à la confiance envers des institutions formelles, le gouvernement, la justice, ... mais il caractérise aussi une confiance subjective, comprise comme un attribut individuel collectif, un ordre supérieur sociétal dépendant certainement des institutions formelles mais se comprenant comme une norme générale intériorisée par l'individu sans même qu'il s'en rende compte, allant de soi⁶¹.

Cette première distinction est faite de manière statique, selon l'objet de confiance. La confiance interindividuelle est celle rencontrée entre deux individus et la confiance systémique, celle portée envers le système ou les institutions formelles ou informelles

La confiance envers les institutions est *a priori* écartée de notre réflexion. En effet notre analyse se concentre sur la confiance au sein de relations interindividuelles.

⁶¹ Cette confiance « allant de soi » sera présentée au sein de notre typologie dans le cadre de la confiance généralisée

Toutefois cette conception ne nous empêchera pas des références à d'autres types de confiance, que ce soit envers des institutions formelles coercitives (confiance envers le système judiciaire, confiance envers le gouvernement) ou non (confiance envers une école, une association professionnelle), confiance envers des institutions informelles (règles de comportement, une convention) mais dans le cadre de leurs rapports avec la confiance interindividuelle.

4.1.2- La confiance, entre comportement et croyance

Dans ce cadre on retrouve les travaux d'Uslaner (2002) qui distinguent une « confiance stratégique », d'une confiance de nature morale ou Offe (1999) qui distingue « faire confiance », de « avoir confiance ». De la même manière Luhmann (1988) oppose « confidence » qui signifie « avoir foi en » du mot « trust » qui relève plus de l'action « faire confiance à » précisant que cette nuance qui existe en Anglais n'a pas d'équivalent en Français. Cette distinction renvoie aux différents positionnements théoriques entre confiance calcul et confiance « croyance »

Pour Luhmann (2000)⁶² s'intéressant à la complexification du risque dans les sociétés, il existe trois types de confiance, *familiarity*, *confidence* et *trust* :

- (i) La confiance de base (*familiarity*) qui correspond à une confiance inconsciente, imprégnée, qui relève des habitudes et traditions. Elle a une dimension symbolique.
- (ii) La confiance au sens large (*confidence*) qui résulte d'une attente positive pour l'issue inconnue et ne peut se manifester que sur arrière fond de la confiance de base.
- (iii) La confiance au vrai sens du terme (*trust*), l'acte de confiance réfléchi qui se manifeste en situation d'incertitude sur la base d'observations et d'anticipations.

On retrouve la distinction entre confiance décidée et confiance assurée, développée par Luhmann en 1988. La première est immédiate, elle renvoie aux normes et institutions (i), la seconde implique un choix en situation de risque (ii) et (iii).

Uslaner (1998) présente cette approche sous la forme d'un tableau opposant *confidence*, confiance croyance et *trust* caractérisant l'acte de confiance.

⁶² Voir les travaux de Schuller (2004) pour une présentation synthétique de ces trois types de confiance

Confiance – sentiment – confiance	Confiance-acte- trust
Avoir (un sentiment) de confiance	Faire (acte de) confiance
Statique/état	Dynamique/processus
Spontané (mélange d'affectif et de raison)	Réfléchi (rationnel à la base)
Représentations individuelles et sociale	Observation et anticipation

Cette distinction ne permet pas d'opérationnaliser le concept de confiance. L'acte de confiance étant forcément dépendant de l'attente positive, elle-même résultante de plusieurs explications. Par contre elle permet une piste intéressante en insistant sur la dimension confiance, renvoyant aux enseignements de la littérature hétérodoxe (*op.cit*). La confiance ne peut être résumée à un acte calculé, elle a une dimension sociale et morale. Par contre, il n'y a pas opposition entre ces dimensions, la confiance interindividuelle se comprend à travers le jumelage des trois. La perspective à privilégier réside davantage sur les modes de production de la confiance.

4.1.3- La confiance et ses modes de productions

Notre raisonnement fait suite aux travaux de Zucker (1986) et Mangematin (1999) distinguant la confiance selon la manière dont elle se construit.

« (...) son rôle (la confiance) dans la coordination des activités économiques dépend de sa nature et donc de ses conditions de production. Son efficacité ne peut pas se mesurer a priori sans référence à ses conditions de production » (Mangematin, 1999, p1).

Zucker, 1986, à partir d'une analyse entre 1840 et 1920 sur la transformation des structures économiques aux Etats-Unis, distingue trois types de confiance, la confiance « *intuitu personae* », la « *process-based trust* » et la « *institutional bases trust* »

La compréhension de ces distinctions passe par une réflexion sur la construction de la confiance. Elle identifie trois modes de production à la confiance :

(1) *characteristics-based trust*

Elle se comprend à travers les caractéristiques personnelles des individus comme son appartenance à une famille, une ethnie ... Cette confiance est extérieure à la relation d'échange. On la rencontre au sein d'une même communauté, les individus partageant les mêmes croyances. Sentiment d'appartenance et culture commune renforcent les liens de confiance. Mangematin (1999) n'approfondit pas ce type de confiance considérant que sa production est exogène à l'économie. Dans le cadre de nos analyses, nous ne rejetons pas

cette perspective. En effet, même si la production de cette confiance n'appartient pas directement à la sphère économique, nous montrerons qu'elle participe à la construction de la confiance interindividuelle, confiance au cœur des relations économiques.

(2) ***process-based trust***:

Cette confiance repose sur un processus relevant des expériences passées, de la réputation à préserver. Elle est fondée sur l'existence d'échange.

Il s'agit d'une « *croyance particulière dans les actions ou le résultat des actions entreprises par autrui* » (Mangematin, 1999 p.7). Cette confiance s'accorde avec la conception économique classique de « décision face à un risque opportuniste » mais elle la comprend, elle ne la fait pas. En effet cette croyance repose sur un processus qui peut relever mais aussi se différencier du seul calcul coût de contrôle/ gain à la confiance.

Ainsi les sources de confiance sont multiples, expérience de la relation, don contre don, la poursuite de la relation, le partage d'une culture commune, le maintien de l'organisation construisent cette confiance (Mangematin, 1999). Cette confiance s'entend dans le cadre d'une rationalité procédurale (Mangematin, 1999), elle relève d'un raisonnement cognitif mais pas forcément d'un arbitrage gains et pertes financières. Les individus investissent dans des signaux de confiance, une incitation au respect des engagements (Mangematin, 1999)

(3) ***institutional-based trust***

Il s'agit là d'une confiance institutionnelle qui dépend d'attributs spécifiques à l'organisation ou à l'individu mais supportés par la capacité du système social à produire de la confiance. Ainsi on retrouve la confiance envers les associations professionnelles ou envers une norme de qualité.

Il y a chez Zucker deux types de confiance institutionnelle, selon que l'objet de confiance est un individu ou des intermédiaires. Il s'agit de la confiance envers un individu ou une organisation reposant sur la confiance envers une institution. Ainsi je fais confiance à un individu parce qu'il est diplômé d'une grande école en laquelle j'ai confiance. Une norme de qualité peut ainsi garantir la confiance apportée à une firme.

La confiance institutionnelle repose ainsi sur des preuves. Là définition économique usuelle dans laquelle un individu rationnel accepte de s'exposer au risque d'opportunisme peut s'interpréter dans ce cadre, la confiance ayant besoin de garanties, le contrat et le système

judiciaire, « *c'est le développement des échanges entre des personnes ne se connaissant pas qui génère un besoin de confiance fondé sur les institutions* » (Mangematin, 1999, p10).

Ainsi cette confiance envers les institutions se comprend dans une perspective stratégique en termes de signaux venant compléter l'information et ainsi réduire l'incertitude. C'est un « repère public » (Mangematin, 1999). Dans le prolongement de ces travaux, Mangematin (1999) distingue une confiance relationnelle (*op.cit.*) et une confiance institutionnelle. La confiance institutionnelle repose sur une structure sociale formelle telle la loi, les contrats garantissant les attributs individuels. Pour autant dans une toute autre perspective, cette confiance envers les institutions, peut s'analyser comme un signal en soi, de la qualité que l'individu porte à son système social, renvoyant ainsi non pas à une confiance rationnelle mais à une confiance culturelle, généralisée (cf. 4.3). On retrouve le même genre de typologie chez Bigley et Pierce (1998) qui distinguent la confiance comportementale qui est liée à un processus de décision rationnelle, de la confiance perçue comme une capacité liée à des facteurs qui prédisposent l'individu à être confiant (sa personnalité) et une confiance institutionnelle qui est liée à la présence d'organisation et d'institutions, c'est un état d'esprit (Tazdaït, 2008).

Les typologies sur la confiance confirment l'existence de plusieurs types de confiance, selon la rationalité supposée, selon l'objet de confiance ou encore selon ses modes de production.

L'articulation entre ces différentes facettes de la confiance est cependant incertaine, Mangematin (1999) à partir des modes de production de la confiance présente une articulation entre confiance institutionnelle et confiance relationnelle, mais se concentre sur les déterminants de la confiance endogènes à l'activité économique, sous estimant ainsi « l'encastrement social » des activités économiques.

Dans le prolongement de ces travaux et compte tenu des enseignements de la sociologie économique ou de l'économie des conventions, nous proposons une conception élargie de la confiance. Ainsi la confiance en œuvre dans les relations économiques, se comprend à partir de ses modes de construction que ces derniers relèvent de dimensions morales, sociales ou économiques, ce faisant elle se comprend ex-ante la coopération et dans le cadre d'une rationalité procédurale.

4.2- La confiance entre croyance et coopération

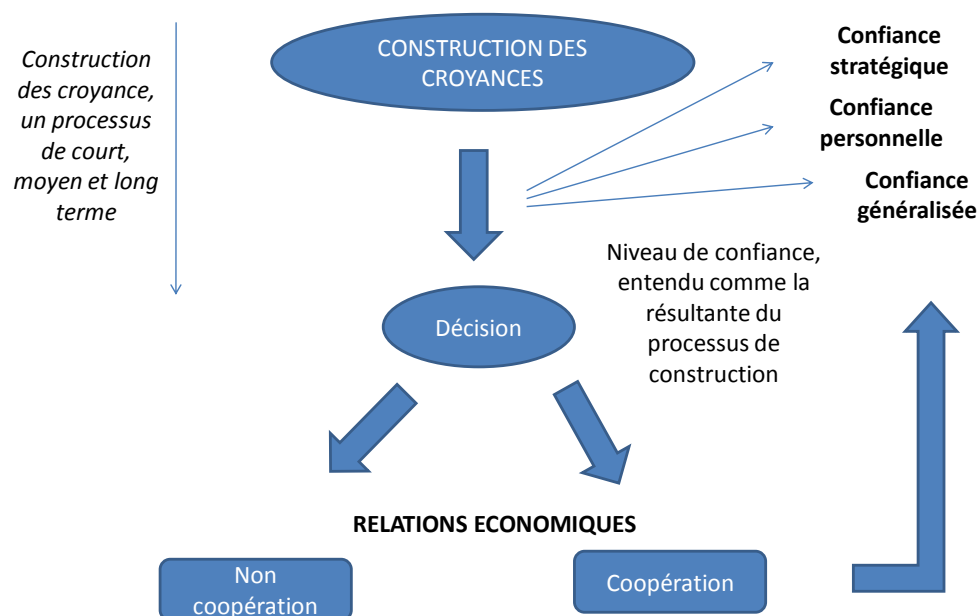
La confiance et la coordination sont souvent confondues notamment pour les auteurs (essentiellement économistes) considérant la confiance comme un comportement, l'acte de confiance. Or la confiance n'est pas la coopération, en situation d'incertitude, la coopération repose sur des formes de coordinations différentes (Baudry, 1999). A l'instar de Zucker (1986), Mangematin (1999, 2003) nous pensons que la compréhension du concept passe par ses modes de construction. Ainsi la compréhension de la confiance est antérieure à la coopération même si elle la détermine.

Le schéma ci-dessous présente cette dynamique.

On distingue trois niveaux de réflexion :

- La construction des croyances, un processus continu, dont les déterminants sont à la fois macro (rôle des structures sociales, représentations intériorisées), méso (rôle des relations groupales, instances de socialisation), et micro (calculabilité, réputation, observation), et à la fois économiques et sociaux (calcul, normes et valeurs, institutions). De cette construction vont découler les trois types de confiance, confiance stratégique, confiance personnelle et confiance généralisée
- Ces croyances calculées, apprises, intériorisées ou imposées déterminent un niveau de confiance individuel à partir duquel la décision de coopération est ou non prise.
- La confiance se construit avant la décision coopérative. Toutefois le seuil, le niveau de confiance à partir duquel la coopération, l'acte de confiance émerge peut dépendre de la situation de l'échange.

Schéma 1.1 - confiance et coopération



Ainsi la confiance est le fait de croire, en situation d'incertitude, que l'autre agira comme on s'y attendait. Cette croyance est construite de manière continue dans la sphère économique et sociale. Ainsi la confiance, pour partie, est indépendante de la relation d'échange. C'est une aptitude à faire confiance acquise tout au long de sa vie.

L'acte de confiance repose sur cette croyance, au moment où l'individu décide ou non d'accorder sa confiance, il détermine une aptitude seuil, un niveau de confiance, qui le poussera ou non à coopérer. Ce niveau seuil résulte de la situation d'échange, des enjeux sociaux, mais son influence est marginale par rapport à l'aptitude construite avant la coopération. Les analyses du sociologue Gambetta (1988) peuvent s'interpréter dans ce cadre. La confiance ou symétriquement la défiance est un niveau de probabilité subjective avec laquelle un agent estime qu'une action particulière sera accomplie par un autre agent ou groupe d'agents. Par contre, le terme aptitude ou croyance est plus approprié du fait que cette confiance ne dépend pas exclusivement du calcul réalisé lors d'une situation d'échange bien précise. Ainsi comprendre la confiance, c'est comprendre les modes de production de cette croyance.

4.3- La compréhension de la confiance passe par ses modes de productions

Après avoir présenté la logique de construction de la confiance tridimensionnelle, nous présentons chacune de ses dimensions en s'attachant à préciser les fondements théoriques auxquels elles se réfèrent.

4.3.1- la confiance : une construction tridimensionnelle

La confiance ne peut se comprendre que comme une croyance dont les fondements résident dans ses modes de production. On peut distinguer trois logiques de construction distinctes, desquelles découlent une définition élargie de la confiance. A l'instar de Uslaner (2002) qui distingue une « confiance stratégique », d'une confiance de nature morale, nous distinguons la confiance fondée sur une décision calculatoire, stratégique d'une confiance qui relèverait plus d'une foi socialement orientée ou individuellement apprise et réfléchie. En effet, le mode de production de cette confiance peut résider aussi bien dans un intérêt individuel stratégique que du fait d'apprentissages individuels et collectifs ou encore d'une croyance généralisée, latente issue du contexte économique et social de référence mais intériorisée par les individus. La confiance stratégique est proche de la confiance calculée résultante de la théorie standard étendue. La confiance personnelle repose sur l'intensité des liens sociaux, c'est une croyance en la bonne volonté de l'autre fondée sur l'expérience, l'apprentissage ou des proximités personnelles. La confiance généralisée émane de la structure sociale, ne reposant ni sur un processus calculatoire, ni sur un apprentissage ou une expérience, mais sur la structure macro sociale et les représentations sociales intériorisées. Cette conceptualisation empirique représente le premier apport de cette thèse. Ainsi l'aptitude à faire confiance est individuelle mais résulte de déterminants micro, méso et macro.

Tableau 1.1-La confiance tridimensionnelle et ses déterminants

Confiance	Logique de construction	de Niveau	Déterminants	Incertitude
Stratégique	Calcul et contrôle	Micro	Intérêt Répétition Réputation Garanties tiers	Opportunisme Compétence
Personnelle	Croyance personnelle et contextuelle (apprentissage, expérience)	Méso	Proximité Apprentissage Liens sociaux Partage de normes et valeurs	Personnalité d'autrui Partage des valeurs Sentiment d'appartenance
Généralisée	Croyance latente Représentations sociales intériorisées	Macro	Normes et valeurs sociales intériorisées	Aptitude générale

La première colonne s'intéresse à la nature de la confiance, est ce que l'on se situe sur une aptitude à faire confiance à autrui fondée sur le calcul, sur des croyances personnelles et contextuelles ou sur une croyance latente. La seconde colonne traduit à quel niveau cette confiance se construit, à un niveau individuel, un niveau méso, un niveau macro. La troisième colonne décrit les déterminants « structurants », ceux qui vont influencer la nature de la confiance et qui justifient que l'on ne peut utiliser une seule notion pour la comprendre. Pour finir, même si la confiance est définie ex ante, la relation se matérialisera dans un acte concret, où l'individu se placera en situation de vulnérabilité face à une incertitude, nous décrivons ici la nature de l'incertitude.

4.3.1-1- Confiance stratégique

La confiance stratégique résulte d'un calcul coût/avantage et s'accorde avec la théorie standard élargie dans le cadre d'une rationalité limitée. Les individus ont des capacités cognitives limitées, peuvent faire face à une information incomplète. Elle est appréhendée comme une aptitude à croire en l'absence de comportements opportunistes ou aux bonnes compétences d'autrui compte tenu de garanties objectives. Elle s'exprime par des signaux objectifs de confiance liés à la réputation, aux garanties institutionnelles, qu'elles relèvent du contrat, du système judiciaire, des règles de fonctionnement de l'entreprise, des normes qualité, de la légitimité d'un diplôme. Lorsqu'elle se matérialise en coopération, elle résulte d'un choix stratégique. Est-ce que compte tenu des signaux formels ou informels, des garanties institutionnelles inhérentes à l'individu, à l'entreprise ou à la qualité du système

judiciaire du pays, je peux considérer que j'ai suffisamment de « preuves », de « garanties » pour croire rationnellement que la relation se déroulera comme je l'entends ? Elle nécessite des garanties (contrat, sanctions, système juridique) et des signaux (réputation, garanties institutionnelles). Ainsi faire confiance stratégiquement c'est renoncer, en situation d'incertitude, à une contrôlabilité excessive source aussi de coordination mais de manière plus coûteuse (Baudry, 1999). Dans les relations humaines, tout ne peut être prévu dans le cadre de contrat, accord ou convention soit parce que les réalités économiques et sociales sont trop complexes pour être toutes prévisibles, soit parce que dans le cadre d'une relation un arbitrage est fait entre les coûts de ces garanties à la transaction (en termes de temps, de ressources et de crédibilité de la sanction) et les coûts engendrés par un échec de la relation de confiance. Cette confiance stratégique renvoie à la confiance contractuelle de Greif (1994), la médiation est assurée par un tiers, le système judiciaire qui garantit la relation en offrant des sanctions crédibles au mauvais déroulement d'un contrat. La compréhension de cette croyance résulte du calcul coût/avantage ex ante à l'échange, de la perception que l'individu a des garanties à l'échange et de son niveau de contrôle.

4.3.1.2- Confiance personnelle

L'origine latine du mot confiance fait référence explicitement à une croyance, en effet « *confidentia* » signifie le partage d'une foi commune ou de valeurs communes (cf. section 1). La perspective de décision n'est pas seulement stratégique, elle est aussi morale, elle obéit à une espèce de commandement suggérant à deux individus de se comporter comme s'ils étaient dignes de confiance (Uslaner et *al.*, 2001, Uslaner, 2002).

L'individu qui accorde sa confiance est convaincu que l'autre l'honorera non pas parce qu'il y a intérêt mais parce que son comportement est guidé par ses caractéristiques individuelles qui le poussent à agir dans la bienveillance, la réciprocité, l'honnêteté, voire l'altruisme. Ces caractéristiques individuelles ne sont pas toutes innées et relèvent pour la plupart du contexte de l'individu, des normes et valeurs acquises par l'individu au sein de sa famille, de son école ou de n'importe quel collectif. Pour Quere (2001) dans la confiance il y a une dimension cognitive, il s'agit pour partie de la croyance en la loyauté de l'autre. Cette dernière peut reposer sur ses caractéristiques, ou son attitude et son appartenance à divers collectifs, elle est réfléchie. La décision de confiance ne repose donc plus sur le calcul mais sur une croyance, un état cognitif plus abstrait, une foi en l'honnêteté du partenaire d'échange.

En ce sens la confiance personnelle résulte de la densité des relations entre acteurs, qu'elles relèvent des instances de socialisation, du cercle familial, professionnel ou amical. Elle s'apparente en partie à la confiance sociale identifiée par G. Simmel (cf. section 1). C'est l'acquisition d'un capital confiance par l'apprentissage et l'expérience des relations économiques et sociales. Le *trustor* en multipliant les expériences de connexions envers autrui développe une aptitude à faire confiance reposant sur ses propres valeurs (digne de confiance), sur le partage de normes et valeurs communes, sur les gains informationnels. Ainsi le *trustor* fera confiance parce qu'il a lui-même acquis des valeurs garantissant qu'il est digne de confiance. Il intègre des normes de réciprocité, des valeurs altruistes et honnêtes. Ces valeurs sont acquises par l'expérience de manière consciente que ce soit dans la sphère économique ou non.

Cette croyance peut dépendre des relations entre individus, des réseaux sociaux, des normes de réciprocité. Pour Putnam (1993), la confiance est une caractéristique de l'organisation sociale, c'est à la fois un bien privé et un bien public. Ainsi la confiance peut émerger d'un collectif qui va garantir la foi envers le bon comportement d'autrui du fait du partage de valeurs, de normes et par-là de croyances communes. Pour Harre (1999) la confiance peut reposer sur la croyance en la fiabilité de l'autre, compte tenu des traits de sa personnalité et de la manière dont il a l'habitude de se comporter face à ses responsabilités. Ainsi l'appartenance à un groupe social peut entraîner la confiance. Si la fiabilité et la loyauté figurent dans les propriétés attribuées à ce groupe, son appartenance justifie l'acte de confiance. Les traditions et valeurs de ces collectifs peuvent garantir la loyauté (Nooteboom, 2001). Dans cette même logique, pour Putnam (1993, 1995), la confiance est le produit du capital social, elle résulte des réseaux sociaux constitués par les individus. Le sentiment d'appartenance est central et les logiques d'action se comprennent au sein du groupe. Les questions de légitimité et de reconnaissance sont importantes. Le *trustor* sait que le *trustee* respectera ses engagements car ils partagent des normes, ont des valeurs communes. L'appartenance au groupe peut-être au fondement de la logique d'action, ainsi « je fais ce que le groupe attend de moi, compte tenu de ses principes, de ses normes comportementales, des valeurs de ceux qui le composent, sans quoi je risque d'être exclu du groupe ». L'appartenance à un même réseau est déterminante des relations de confiance, elle garantit un cercle de valeurs communes, une « mémoire collective » (Sevret, 2004). De plus, ces normes et valeurs partagées au sein de relations durables entretiennent des similitudes entre les individus, et de l'affectivité, tous deux déterminants de la relation de confiance intragroupe, que le groupe relève de la famille, du cercle amical ou

professionnel. La similitude est reconnue comme un facteur facilitant l'établissement de la confiance, particulièrement dans les situations de négociation commerciale (Usunier et Roger, 1999). Parallèlement, la multiplication des relations, le nombre de réseaux auxquels j'appartiens, qu'ils relèvent de la sphère économique ou non vont influencer mon aptitude à faire confiance. L'accès à l'information augmente, réduisant l'incertitude portant sur l'opportunisme, l'incompétence ou les valeurs d'autrui, accentuant encore le capital confiance personnelle. Si la propension à faire confiance est dépendante de l'information détenue sur le *trustee* et de l'« *historique relationnel*⁶³ » (Usunier et *al.*, 1999, p. 96), j'ai de plus en plus de personnes à qui je peux faire confiance que ce soit de par les proximités individuelles identifiées ou par l'information que j'acquiers sur autrui dans le cadre de ces relations. Nooteboom et *al.* (1997) en étudiant une centaine d'alliances dans le secteur électronique montre que les relations passées influent la probabilité perçue des pertes.

Par ailleurs, cette confiance personnelle repose aussi sur les similitudes identifiées, même dans le cadre de relations nouvelles, si les partenaires appartiennent à un même groupe ethnique, une même classe d'âge, un même groupe culturel, la prévisibilité est améliorée en inférant que le *trustee* se comportera comme soi (Zucker, 1986).

Ainsi la confiance personnelle ne peut se comprendre dans le cadre d'une rationalité procédurale, la décision n'étant pas exclusivement fondée sur le calcul. La théorie des conventions, de l'encastrement social et les enseignements de la revue du MAUSS permettent la conceptualisation de cette confiance sans pour autant laisser pour compte la confiance stratégique.

4.3.1.3- Confiance généralisée

La confiance interpersonnelle est envisagée ici indépendamment de la situation d'échange, la majorité des agents A feront confiance aux agents B parce que la société est porteuse de normes et valeurs garantissant l'honnêteté, la bienveillance et la réciprocité, normes et valeurs qui sont intériorisées par les individus sans même qu'ils s'en rendent compte. La qualité des institutions d'état, l'absence de corruption dans les hautes instances politiques peuvent-être déterminantes si elles s'inscrivent dans une logique de long terme, historique.

⁶³ L'historique relationnel renvoie au fait qu'il existe des chances appréciables qu'un partenaire qui s'est comporté d'une certaine manière sur un ensemble de transactions garde une attitude similaire lors de transactions futures

Cette facette de la confiance renvoie à la typologie souvent proposée entre une vision micro et une vision macro de ce concept (Luhmann, 1979, Paxton, 1999, Nooteboom, 2002). La confiance généralisée correspondrait plus au niveau macro qui émane de l'environnement.

Cette facette de la confiance renvoie à une qualité structurelle sociétale. L'enjeu de l'émergence d'un sentiment de confiance généralisée repose ici sur la capacité de la société à produire cette croyance. Alors que la dimension précédente faisait référence à une production individuelle ou collective au sein de petits groupes, ici il s'agit d'une production généralisée.

On retrouve ici les analyses de Granovetter (1988) pour qui deux des trois mécanismes garantissant la confiance reposent sur des mécanismes institutionnels et un mécanisme de moralité généralisée. Dans cette dimension, on peut retrouver la confiance en tant que foi.

Pour Quere (2001), la confiance a une dimension cognitive qui peut reposer sur une croyance réfléchie en la loyauté de l'autre (confiance personnelle) mais il identifie aussi une confiance « foi » qui rejoint plus une attitude quasi religieuse ou mystique, c'est l'abandon à autrui.

Cette confiance « foi » peut résulter non plus de la religion mais de la tradition culturelle du pays. Pour Fukuyama (1995) la confiance est d'ailleurs, un trait culturel national. Ainsi la confiance généralisée s'analyse comme une confiance latente, le risque porte non plus sur

l'opportunisme, les compétences, la personnalité d'autrui mais sur la capacité d'une société à faire émerger un climat de confiance. Elle repose sur les normes et valeurs partagées au sein d'une entité macro sociale. La confiance généralisée est instantanée, la confiance personnelle se construit.

La confiance instantanée peut expliquer les résultats de l'économie expérimentale (cf. section 2) autrement que par l'existence de garanties tiers. C'est une aptitude généralisée à faire confiance qui ne repose ni sur le calcul, ni sur des proximités

identifiées ou des attentes positives construites. Elle relève des représentations sociales, des normes intériorisées par les individus et de la qualité des institutions de gouvernance. Qualité institutionnelle et confiance généralisée sont liées mais la confiance généralisée n'est pas la

performance institutionnelle. La confiance institutionnelle de Zucker peut s'interpréter dans le cadre de la confiance généralisée. Tout comme le souligne Usunier (2000) nous pensons qu'il est important de s'interroger dans cette facette de la confiance sur la part de l'institution et de

la cognition. En effet, au-delà du système social qui garantit objectivement la confiance nous soutenons que les acteurs ont des « représentations intériorisées » (Usunier, 2000) qui vont les conduire à adopter des comportements plus ou moins « dignes de confiance ». Elle est

comprise comme un attribut collectif partagé grâce à des construits normatifs et sociaux (Lepers, 2003) à un niveau macro social. « Je fais confiance à B, sans aucune raison

consciente ». Cette aptitude à faire confiance ne repose pas sur une rationalité, elle s'impose à l'individu. La confiance primordiale de G. Simmel, la confiance « assurée » de Luhmann (1988), peut s'interpréter dans ce cadre (cf. section 1). Elle est indépendante de la l'expérience, des partenaires à la relation. Par contre elle peut influencer la dimension « digne de confiance » de la confiance personnelle, cette dernière reposant sur les normes et valeurs acquises de manière consciente, à l'école, dans la famille ou dans tout autres instances, ces normes et valeurs transmises sont nourries par les représentations sociales intériorisées. Elle est impersonnelle ou enfouie (Shapiro, 1987) mais participe à définir la confiance. Pour Lewis et *al.*, 1985, la confiance latente est une aptitude collective, elle est souvent considérée comme l'ossature même du concept de confiance.

Ainsi nous avons distingué, trois dimensions à la confiance, une confiance stratégique en accord avec la confiance calculée de la NEI et de ses prolongements, une confiance personnelle résultant des instances de socialisation, des normes et valeurs acquises au sein de relation sociale et une confiance généralisée résultant de croyances collectives issue des traditions culturelles, des coutumes d'un pays ou d'un groupe de pays.

4.3.2- Une confiance encadrée socialement

La confiance telle qu'elle émerge en économie se comprend à partir de ses modes de productions, qu'ils relèvent de la sphère économique ou non. Ainsi les relations de confiance, garantes de la coopération et de l'efficacité économique, ne reposent pas exclusivement sur un raisonnement stratégique face au risque de comportements opportunistes comme le préconise la théorie standard étendue. Elle comporte une dimension morale et sociale, dont la justification théorique émerge des conceptions hétérodoxes.

Par conséquent, l'acte de confiance repose sur des croyances envers le comportement d'autrui, croyances résultant d'une combinaison entre le calcul, les valeurs morales et sociales acquises, et de la capacité du pays à instaurer un climat de confiance compte tenu de ses institutions et de ses traditions historiques.

La confiance interindividuelle se comprend comme l'interconnexion entre ces trois types de confiance. Lors de sa matérialisation, la confiance interindividuelle comprend une part de croyances raisonnée, une part de croyance acquise et une part d'aptitude générale. Il n'est pas exclu, dans le cadre de certaines relations ou pour certains individus, qu'un type de confiance prédomine sur les deux autres. Ainsi la décision de confiance sera raisonnée ou expliquée (apprentissage, normes, valeurs), mais elle pourra aussi être pour partie raisonnée, pour partie

expliquée dans des proportions qui dépendent de l'individu, de la relation interindividuelle, du gain à l'échange, du contexte de cet échange.

Ainsi la confiance interindividuelle, matérialisée par un acte de confiance en situation d'incertitude, doit s'analyser comme le résultat d'une relation particulière entre les trois types de confiance, elles-mêmes résultantes de dynamiques spécifiques

Tableau 1.2- La confiance tridimensionnelle et ses dynamiques de construction

	Dynamique
Confiance stratégique	Dynamique « calculatoire »
	Dynamique « réputation »
	Dynamique « information »
	Dynamique « contrôle »
Confiance personnelle	Dynamique « appartenance »
	Dynamique « apprentissage »
	Dynamique « similitude »
	Dynamique « informationnelle »
Confiance généralisée	Dynamique « affective »
	Dynamique « historique »
	Dynamique « structurelle »

La confiance calculée se comprend dans une dynamique « réputation » parce qu'elle suppose des signaux de confiance qui s'entretiennent, une dynamique « information » parce qu'elle repose sur la capacité cognitive des individus à traiter l'information et « contrôle » parce qu'elle s'entretient dans le cadre de garanties institutionnelles formelles ou informelles.

La confiance personnelle résulte d'une dynamique « socialisation ou apprentissage » par laquelle l'individu acquiert des valeurs altruistes, loyale dans sa pratique des relations sociales. Une dynamique « de groupe » qui repose sur l'appartenance sociale, le partage de normes et valeurs communes et la maîtrise de l'incertitude. Une dynamique « émotionnelle » fondée sur les proximités affectives entretenues.

Enfin la confiance généralisée est latente parce que résultant d'une dynamique de très long terme, une dynamique historique.

Les fondements théoriques de ce positionnement conceptuel sont variés et dépendent notamment de la rationalité supposée, ils sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1.3- Confiance tridimensionnelle, rationalités et fondements théoriques

	Rationalité	Fondements théorique
Confiance stratégique	Substantielle Limitée	Nouvelle économie institutionnelle Asymétrie d'informations et incertitude (Akerloff, 1970) Théorie des jeux (Kreps, 1990)
Confiance personnelle	Procédurale Emotionnelle	Economie des conventions Sociologie Economique Théorie du capital social Psychologie de Deustch (1958) MAUSS
Confiance généralisée	Confiance normative Donnée	Philosophie/Sociologie de G Simmel Economie expérimentale

On peut aussi insérer les différentes typologies existantes au regard de notre conceptualisation

Tableau 1.4- La confiance tridimensionnelle au regard des autres typologies

	Types de confiance
Confiance stratégique	Trust (Luhmann, 2000) Confiance «réputation- sanction » (Kreps, 1990) Confiance contractuelle (Greiff, 1994) <i>Process-based trust (Zucker, 1986) dans une conception limitée</i> Institutional-based trust (Zucker, 1986) <i>en tant que gages de l'échange</i>
Confiance personnelle	Confidence (Luhmann, 2000) Confiance « réputation -répétition » de Kreps (1990), Characteristics-based trust et process-based trust (Zucker, 1986) Confiance groupale (Greiff, 1994) Confiance émotionnelle, Mc Allister (1995) Confiance sociale (Simmel, 1908)
Confiance généralisée	Familiarity (Luhmann, 2000) Confiance primordiale (Simmel, 1908) Confiance enfouie (Shapiro, 1987) Institutional-based trust (Zucker, 1986), <i>en tant que croyance collective, force normative supérieure</i>

Au terme de ces analyses nous avons proposé une définition de la confiance à partir de ses modes de productions. La confiance n'est pas la coopération, elle est une croyance qui détermine la relation en situation d'incertitude. Cette croyance repose sur le calcul mais aussi sur des dimensions morales et sociales. Ainsi elle résulte de la combinaison entre trois types de confiance, une confiance stratégique, une confiance personnelle et une confiance généralisée. Cette combinaison renvoie à une aptitude à faire confiance. La coopération en situation d'incertitude dépendra de cette croyance individuelle.

CONCLUSION CHAPITRE 2

Les définitions de la confiance sont nombreuses et différentes, ancrées dans des positionnements interdisciplinaires et intra disciplinaires et entretiennent la difficulté à trouver une définition consensuelle. Notre travail s'inscrit dans une compréhension de toute la richesse du concept de confiance, cette compréhension passe par la réponse à un certain nombre de questions problématiques.

La confiance doit-elle s'appréhender comme un comportement ou une croyance ?

La confiance est-elle un attribut individuel, organisationnel, national ou international ? Les modes de productions de la confiance définissent-ils son contenu analytique ? La rationalité supposée contraint-elle les conceptions de la confiance ?

Ces questionnements trouvent des réponses dans les fondements théoriques de la confiance.

Nous avons montré comment la confiance apparaît au sein de la microéconomie standard comme une solution aux problèmes théoriques mis en exergue par les asymétries d'information. Il en résulte que cette conception est limitée parce qu'elle repose sur des hypothèses très restrictives. Or, les résultats de l'économie expérimentale ont permis d'envisager la confiance en dehors de ces restrictions théoriques nous poussant à prolonger ces analyses. Un cadre théorique intéressant résulte des travaux de la nouvelle économie institutionnelle et de ses prolongements, mais la définition de la confiance ne repose que sur le risque opportuniste et n'arrive pas à conceptualiser la confiance lorsque l'incertitude est liée à d'autres phénomènes tels les compétences ou l'aléa moral. La rationalité substantielle puis limitée inhérente à ces modèles explicatifs limite la conceptualisation de la confiance.

Une définition élargie, plus à même de saisir la réalité de ce phénomène, doit être analysée dans le cadre d'une rationalité procédurale. Ainsi, les approches hétérodoxes sont plus à même de saisir les dimensions morales et sociales de la confiance à côté de la logique calculatoire.

Forts de ces constats, nous proposons une définition élargie de la confiance fondée sur ses modes de productions. La confiance est une croyance relative au comportement d'autrui en situation d'incertitude. Cette croyance est définie par la combinaison d'une confiance stratégique, une confiance personnelle et une confiance généralisée dont les modes de production sont distincts et résultent du calcul, de l'appartenance groupale, des normes et valeurs, de la tradition culturelle, des proximités interindividuelles... La confiance devient encadrée socialement et moralement.

SYNTHESE ET CONCLUSION PARTIE 1

Les ressorts culturels du développement économique intéressent de plus en plus d'économistes. Avec l'émergence à la fin des années 80 du concept de capital social, sa popularité et sa médiatisation se sont accompagnées d'un développement conséquent de bases de données longitudinales et internationales sur les attitudes, opinions et valeurs qui ont favorisé l'émergence de travaux plaçant la confiance au cœur de l'efficacité économique. Les premiers travaux conséquents de Putnam (1993) et Fukuyama (1995) ont conduit à des spécifications macro-économétriques ((Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997, Zak et Knack, 2001) pour tester les effets de la confiance sur divers indicateurs d'efficacité économique et sociale. Ces travaux ont l'intérêt d'avoir fait de la confiance un objet d'analyse incontournable des sciences économiques, mais les nombreuses limites théoriques, empiriques et conceptuelles soulignent l'importance et l'avenir des recherches économiques portant sur la compréhension de la confiance, de ses déterminants et de ses effets.

En effet, les fondements théoriques sont incertains, les relations causales indéterminées et la mesure douteuse. L'économie des coûts de transactions est le plus souvent mobilisée pour expliquer ces liens mais outre les problèmes de confusion micro/macro (Beugelsdijk, 2006), la place d'effets indirects via l'efficacité gouvernementale ou le capital humain doit être creusée, les causalités doivent être précisées.

Les analyses macro-économétriques, tout autant par la richesse de ces travaux que par leurs limites conceptuelles, empiriques et théoriques, laissent entrevoir la nécessité et la portée d'un pan de recherche portant sur la compréhension de la confiance. Les enjeux sont nombreux et la confiance ne peut plus être considérée comme une externalité positive dont la compréhension relève d'autres disciplines. Comprendre la confiance, sa genèse, ses modes de production, ses déterminants devient nécessaire à la compréhension de ses effets. Cette conceptualisation de la confiance est une première étape pour mieux appréhender les concepts très populaires mais tout aussi flous de capital social et de confiance. Le manque de référence à des mécanismes explicites est l'une des critiques les plus fortes des travaux empiriques portant sur le capital social. Les premières réflexions à mener relèvent de la définition de la confiance. En effet, il semble que l'économie ait une vision limitée de ce que peut revêtir cette notion, ce qui explique, du moins pour partie, les autres difficultés. Comment préciser les effets de la confiance sur la performance économique, les phénomènes économiques qu'elle engendre, que ce soit à un niveau macro ou micro, si on ne sait pas définir cette

notion ? Comment sans définition consensuelle, comprendre les sources de cette confiance ? Comment sans ces sources, pourrait-on préciser les liens de causalité entre confiance et efficacité économique ?

Ainsi le second chapitre interroge la notion de confiance. A partir du constat de la diversité des approches, ancrées le plus souvent dans des positionnements disciplinaires, nous avons interrogé les fondements théoriques de la confiance en microéconomie standard. La confiance est un principe de coordination efficace sans lequel les équilibres de Nash sont sous optimaux mais son émergence repose sur des hypothèses très restrictives. La confiance doit être garantie par la justice et le contrat ou encore le jeu doit être répété à l'infini pour que la réputation garantisse la confiance. Les résultats de l'économie expérimentale poussent à dépasser ces conceptions. La confiance semble exister au-delà de ces hypothèses. Ainsi, nous avons prolongé nos recherches de fondements théoriques en interrogeant les enseignements des théories de la firme. La NEI avec la position radicale de Williamson a ouvert un débat sur les liens entre confiance et intérêt. La confiance prend la forme d'une décision calculée face à un risque opportuniste. Elle résulte d'un arbitrage entre les coûts de contrôle et les gains à la confiance. Cette conception est intéressante mais ne permet pas de saisir toute la richesse du concept, le raisonnement conduit à des situations où la confiance émerge sans pour autant que l'on puisse la justifier par le risque opportuniste, il existe d'autres sources d'incertitudes. Les approches hétérodoxes nous permettent de prolonger le raisonnement et d'envisager la compréhension de la confiance au-delà de la rationalité substantielle et limitée, dans un cadre de rationalité procédurale plus à même de saisir toutes les dimensions de la confiance et de dépasser la seule logique calculatoire. La confiance devient une croyance individuelle encadrée socialement et moralement. Sa définition repose sur l'analyse de ses modes de production. Ainsi la confiance interindividuelle en œuvre dans les relations économiques est la résultante d'un subtil dosage entre confiance stratégique, confiance personnelle et confiance généralisée.

La confiance stratégique renvoie à une décision raisonnée en situation d'incertitude. Elle résulte d'anticipations individuelles face aux risques qu'ils soient de nature opportunistes ou informationnels notamment relativement aux compétences du *trustee* mais aussi sur l'existence d'institutions formelles ou non formelles pouvant réduire les risques par l'émission de signaux. Cette conception s'accorde avec les enseignements de la théorie standard étendue et ses prolongements sous couvert d'une rationalité limitée

Les fondements de la confiance personnelle relèvent davantage de la théorie des conventions et de la sociologie économique. Elle repose, d'une part sur la constitution individuelle d'un capital confiance, une aptitude à faire confiance acquise par l'intensité des liens sociaux, des réseaux dans un cadre familial, amical ou associatif ou au sein des instances de socialisation (école, famille, l'entreprise, associations...) et d'autre part sur les proximités personnelles ou sociales, construites ou innées existantes entre le *trustor* et le *trustee*. Elle ne repose pas sur l'hypothèse d'individus défiants par nature et autorise la prise en compte de valeurs telles la loyauté ou l'altruisme. Elle comporte une dimension cognitive, affective et normative.

La confiance généralisée renvoie aux normes et valeurs transmises de génération en génération et intériorisées par l'individu sans même qu'il s'en rende compte. Elle dépend essentiellement du contexte social dans lequel l'individu évolue, de ses institutions étatiques, de sa tradition culturelle. C'est une confiance latente, sa dynamique de production relevant du très long terme. Ses fondements théoriques relèvent davantage de la tradition structuraliste sociologique.

Ainsi la confiance telle qu'elle est conceptualisée, si elle est, et mesurée dans les modèles de croissance à partir de la variable usuelle issue de l'enquête World Values Survey, ne permet pas de comprendre la confiance dans toute sa richesse. La seconde partie propose une traduction empirique de cette notion telle que nous l'avons définie, une analyse économétrique sur ses sources et, à partir de ces résultats, propose de revisiter les analyses descriptives portant sur l'état de la confiance, d'abord en France puis dans une perspective comparative.

Partie 2

UNE APPROCHE EMPIRIQUE TRIDIMENSIONNELLE DE LA CONFIANCE

- **TRADUCTION EMPIRIQUE
DE LA CONFIANCE
TRIDIMENSIONNELLE**
- **ANALYSE ECONOMETRIQUE
DES SOURCES DE LA
CONFIANCE**
- **LA CONFIANCE DES FRANÇAIS
AU REGARD DES AUTRES PAYS
DE L'OCDE**

INTRODUCTION PARTIE 2

La confiance fait aujourd'hui l'objet d'une attention spécifique. Il n'est pas rare que les éditorialistes évoquent une « crise de la confiance » pour expliquer les instabilités financières ou le moral des français. De la même manière on parle de crise de confiance envers le gouvernement, envers l'union européenne... Les chercheurs ont relayé les journalistes et la « crise de confiance » touche tous les domaines de la vie économique et sociale marquant les titres des derniers travaux sur la question. Ainsi on met en avant « une société de défiance », (Algan et Cahuc, 2007), la « crise de confiance de la jeunesse française » (Galland, 2010), « la crise de confiance dans le système de santé » (Saout, 2009), « la crise de confiance dans les élites politiques », (Brechon, 2004)... Les niveaux et formes de confiance sont déterminants à la vie économique, politique et sociale.

La première partie a montré les limites, confusions de la conceptualisation de la confiance en économie tout en insistant sur son importance. La portée analytique des réflexions souffre de ce constat. C'est dans ce cadre que nous avons proposé, sur la base de fondements théoriques pluridisciplinaires, une définition tridimensionnelle de la confiance reposant sur ses modes de construction. Il s'agit là du premier apport de la thèse. Cette seconde partie plus empirique s'inscrit dans le prolongement de ces analyses.

Dans le chapitre 3, nous montrons que la traduction empirique de cette définition est autant délicate que nécessaire. Elle repose sur des aptitudes individuelles « encadrées » socialement. Les données utilisées sont issues de l'enquête World Values Survey que nous présentons.

Une analyse en composantes principales réalisée sur 19 indicateurs présélectionnés confirme la tridimensionnalité de la confiance tout en permettant d'ajuster au mieux les indicateurs inhérents à chaque dimension. A partir de ces indicateurs, nous construisons pour chaque dimension des indices synthétiques de confiance individuelle.

Une fois la confiance mesurée à un niveau individuel, nous proposons, dans le chapitre 4, une analyse de ses sources. A partir d'un modèle à effet fixe sur données à double dimensions, nous interrogeons l'effet des caractéristiques personnelles sur chaque type de confiance. Par ailleurs, nous en profitons pour tester la significativité de nombreuses hypothèses émanant de la littérature macro-économétrique, historico-comparative et de certains enseignements de l'économie comportementale. Ainsi nous testons, à un niveau individuel, les éventuels effets de l'homogénéité sociale, de l'engagement civique, de la qualité des institutions, des valeurs

altruistes et de tolérance, de l'aptitude aux actes inciviques, du positionnement politique, de la religion d'appartenance sur la confiance.

Le dernier chapitre propose un panorama de la confiance en France au regard des autres pays de l'OCDE. Nous revisitons les analyses comparatives à partir de la conception élargie de la confiance et proposons une typologie des pays de l'OCDE reposant sur des logiques différentes de confiance.

CHAPITRE 3 : TRADUCTION EMPIRIQUE DE LA CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE

Nous l'avons vu, la conception économique usuelle de la confiance est limitée, elle ne permet pas d'appréhender toute la richesse de ce concept.

L'analyse de la confiance comme une croyance *ex ante* à la décision et la coopération définie à partir de ses modes de construction nous a permis de distinguer trois types de confiance.

Sans nous éloigner des fondements économiques de la confiance dans le sens où celle-ci se matérialisera lorsqu'un ou plusieurs individus décident d'accorder leur confiance en situation d'incertitude, nous avons proposé d'élargir cette notion d'incertitude, ne relevant plus exclusivement du risque de comportements opportunistes.

Ainsi, l'aptitude à faire confiance ne s'appréhende plus uniquement dans une dynamique calculatoire, les croyances individuelles reposant aussi sur des déterminants moraux et sociaux.

La confiance peut-être tout aussi bien cognitive, normative et affective et ses fondements théoriques relèvent de l'interdisciplinarité et s'analyse sous hypothèse de rationalité procédurale.

La confiance est une croyance individuelle, en situation d'incertitude, le *trustor* A croit que le *trustee* B réalisera une tâche donnée de telle manière que le résultat soit conforme à ce qu'il attendait.

Cette croyance résulte de trois logiques différentes, la confiance stratégique, la confiance personnelle et la confiance généralisée.

Le tableau ci-dessous résume ces trois logiques décrites dans le chapitre 2 :

Tableau 2.1 - Confiance tridimensionnelle, définitions, incertitudes, logiques

<p>CONFIANCE</p> <p>Confiance stratégique (CS) Logique « calculatoire »</p> <p>Confiance personnelle (CP) Logique « liens sociaux » = Logique « apprentissage » Logique « appartenance » Logique « similitude » Logique « informationnelle » Logique « affective »</p> <p>Confiance généralisée (CG) Logique « structurelle/historique »</p>	<p>Croyance au bon déroulement de la transaction reposant sur :</p> <p><i>Nature de l'incertitude</i> : opportunisme, compétence, aléa</p> <p>Logique calcul /contrôle: est ce que j'ai intérêt à faire confiance compte tenu des informations que je détiens et des coûts transactionnels liés à une réduction supérieure de l'incertitude ?</p> <p><i>Déterminants</i> - CS = croyance au bon déroulement de la transaction reposant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Garanties institutionnelles : niveau de complétude du contrat, crédibilité sanctions (système judiciaire, répétition des échanges, règles organisationnelles, normes qualité) - Niveau d'aversion au risque relatif aux comportements opportunistes et aux aléas - Signaux entretenus par les <i>trustee</i> (réputation, diplôme) <p><i>Nature de l'incertitude</i> : sentiment d'appartenance, partage valeurs, personnalité d'autrui, similitudes, affectivité</p> <p>CP = croyance au bon déroulement de la transaction reposant sur la pratiques des liens sociaux et/ou les instances de socialisation selon diverses logiques :</p> <p>Logique apprentissage /expérience: compte tenu de mon expérience des liens sociaux, dans quelle mesure puis-je supposer que les autres sont honnêtes</p> <p><i>Déterminants</i> : Expériences positives d'échanges, de relations</p> <p>Logique appartenance : mon appartenance à des réseaux me permet-elle de croire au bon déroulement de l'échange envers les <i>trustee</i> du même réseau ?</p> <p><i>Déterminants</i> : Sentiment d'appartenance du <i>trustee</i>, normes et valeurs communes, crédibilité, légitimité</p> <p>Logique informationnelle : Dans quelles mesures les informations que j'ai sur le <i>trustee</i>, ses valeurs, ses expériences d'échanges de par mes réseaux me donnent de bonnes raisons de croire qu'il fera ce que j'attends de lui ?</p> <p><i>Déterminants</i> : Densité des liens sociaux</p> <p>Logique affective : Dans quelles mesures les proximités amicales et familiales me permettent de supposer le bon déroulement de l'échange ?</p> <p><i>Déterminants</i> : Proximités affectives</p> <p>Logique similarité/identification : Dans quelle mesure puis-je croire au bon déroulement de l'échange si moi-même je respecterais mes engagements?</p> <p><i>Déterminants</i> : Valeurs du <i>trustor</i>, loyauté, altruisme, honnêteté, réciprocité ; Similitudes identifiées : culturelles, sociales, professionnelles,... avec le <i>trustee</i> ; Similitudes des caractéristiques personnelles (âge, CSP, groupe ethnique...)</p> <p>Logique structurelle : Représentations sociales intériorisées par l'individu à son insu. Propension générale</p> <p><i>Déterminants</i> : contexte macro social de l'individu, traditions et coutumes historiques, capacité du système à produire des croyances générales d'honnêteté, de loyauté, d'altruisme, qualité des institutions étatiques. Perspective de très long terme</p>
--	---

Ces trois types de confiance ne sont pas forcément indépendantes mais elles révèlent des conceptions différentes dont il est important de tenir compte dans les analyses comparatives (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997, OCDE, 2001, Centre d'analyse stratégique, 2007, Algan et Cahuc, 2007) sur les niveaux de confiance et leurs conséquences.

Ainsi, ce chapitre propose une traduction empirique de la confiance, distincte de celle usuellement utilisée de par une conceptualisation tridimensionnelle de la notion.

Nos travaux reposent sur la base de données World Values Survey qui permet d'interroger le changement social par l'analyse et la compréhension de l'évolution des attitudes, valeurs et croyances individuelles. L'enquête est internationale et répétée. Bien que ces valeurs et ces croyances semblent avoir d'importantes implications socio-économiques, peu de recherches ont été menées, jusqu'à récemment, sur ces sujets. Dans le cadre de ce travail, c'est notamment le développement de ces bases de données depuis les années 80, qui nous permet de prolonger les traductions empiriques de la confiance avec l'objectif d'améliorer la compréhension de ses implications économiques et sociales. Dans un premier temps, nous proposons une analyse critique des mesures usuelles, desquelles nous soulignons les enjeux mais aussi les difficultés inhérentes à la mesure de la confiance. Dans la seconde section nous présentons la structure, les fondements historiques et théoriques, le contexte d'émergence des enquêtes EVS/WVS sur lesquelles se fondent ces analyses. Ensuite nous présentons notre démarche empirique fondée sur une analyse en composantes principales réalisée sur des indicateurs de confiance. A partir de ces résultats une dernière section propose des indices synthétiques de confiance en conformité avec les résultats théoriques et empiriques soulignés.

SECTION 1 - MESURER LA CONFIANCE, LIMITES, DIFFICULTES ET ENJEUX

La traduction empirique de la conceptualisation tridimensionnelle de la confiance s'inscrit comme un enjeu important au regard des limites de la variable usuellement utilisée dans les analyses économiques (1.1). Mais cette traduction repose sur des difficultés empiriques importantes (1.2).

1.1- Limites de la mesure usuelle de la confiance

L'usage systématique de la variable usuelle peut s'expliquer par une tradition de confiance immanente en économie (1.1.1). Ainsi la mesure usuelle souffre de fondements insuffisants et ouvre à de nombreuses critiques (1.1.2).

1.1.1-Sciences économiques : une tradition prégnante de confiance immanente

Les travaux économiques, à la suite de l'école néoclassique, que ce soit dans les analyses macroéconomiques ou microéconomiques présentent une vision limitée de la confiance. Cette limite peut s'expliquer par l'absence ou l'incomplétude des réflexions portées à la compréhension de ses modes de production. Cette absence peut se comprendre comme la résultante d'une tradition historique, les sciences économiques orthodoxes s'étant construites hors du champ social, par souci notamment de « scientification » par l'usage des mathématiques. La prise en compte de dimensions morales et sociales supposerait une complexification des phénomènes non modélisables. Tant que les hypothèses sous jacentes aux modèles, malgré leur irréalisme, permettaient la compréhension de phénomènes réels, elles n'avaient pas à être remises en cause. Ainsi, en 1974, l'économiste Arrow s'intéresse à la confiance en tant qu'« institution invisible ». Dans ce contexte la confiance, même si elle revêt déjà une relative importance, est considérée comme une externalité. Même si la confiance accroît l'efficacité économique, elle n'est pas considérée comme un bien échangeable sur un marché et de fait, ses modes de productions sont hors du champ économique. La confiance résulte d'une moralité généralisée, elle résulte de normes sociales mais est analysée de manière exogène. C'est une externalité positive qui, en diminuant les coûts de coordination, accroît l'efficacité productive. Cette conception ne repose certes pas exclusivement sur le calcul économique comme les analyses qui se sont développées en microéconomie standard (même élargie) par la suite, mais elle nous semble réductrice. En effet, considérer la confiance comme une externalité positive revient à la considérer comme une donnée indépendante de la sphère économique. Cette conception soulève aujourd'hui de nombreux problèmes, et si la confiance est venue combler les brèches théoriques à l'explication de la coordination, le manque de crédibilité des conditions de son émergence engendre des limites importantes quant à son rôle dans la sphère économique (cf. Chapitre 1). La confiance devient un enjeu des sciences économiques mais le point d'entrée analytique quant à sa conceptualisation réside dans l'explication de l'émergence du concept dans les

modèles microéconomiques standards. Ce point d'entrée a limité les réflexions sur cette notion, la cantonnant à la résultante d'une logique calculatoire tout en la mesurant à partir d'un indicateur de morale généralisée davantage proche de la conception d'Arrow, de la confiance généralisée, telle que nous l'avons définie, que de la mesure d'une confiance « stratégique » telle que la microéconomie l'entend. Ainsi la définition de la confiance en sciences économiques s'inscrit dans une logique héritée du passé alors même, que dans sa version stratégique, elle se refuse à prendre en compte les déterminants culturels de la confiance. Or « *la confiance existe mais ne préexiste pas a priori. Elle se construit. Sa nature et ses caractéristiques dépendent de son mode de construction* » (Mangematin, 1999, p 31-32). Nous partageons ce point de vue, du moins, en ce qui concerne la confiance stratégique et la confiance personnelle et nous soutenons que la mesure de la confiance doit tenir compte de ses modes de production. Ainsi la mesure usuellement utilisée est limitée, elle doit-être repensée au regard de la conceptualisation proposée.

1.1.2-Les limites de la mesure usuelle

Comme nous l'avons déjà souligné dans le premier chapitre, la majorité des études économétriques portant sur la confiance la mesure à partir d'une question de l'enquête World Value Survey (WVS) à savoir « *Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people ?* » que l'on peut traduire de la manière suivante « *D'une manière générale diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens, ou bien que l'on n'est jamais trop prudent lorsque l'on traite avec autrui?* »

La littérature est critique par rapport à l'utilisation dans la question de vocables flous ou trop larges. Putnam (1995) insiste sur les imprécisions des termes « faire confiance » et « la plupart des gens » qui de par leur généralité peuvent être interprétés différemment selon les individus et cela d'autant plus que la visée est une comparaison internationale.

Glaeser et *al.* (2000) testent le lien entre les réponses données à la question de WVS et les décisions réelles en situation de confiance. 258 étudiants ont répondu à un questionnaire de 137 questions proches de celles de WVS ainsi qu'à une série de questions propres à l'attitude des individus en situation de confiance, notamment sur l'expérience des sujets en matière de confiance. 196 étudiants ont ensuite participé à la seconde étape du test à un jeu de l'investissement (*op.cit.*). Pour finir les auteurs ont développé le jeu de « l'enveloppe égarée ». Qu'est ce que ce jeu ? On informe les étudiants qu'une enveloppe à leur nom contenant 10 dollars va être déposée dans certains lieux (place publique, quartier riche....) et dans une

certaine condition (enveloppe timbrée, ouverte...)⁶⁴. On demande aux agents d'estimer le montant qu'ils vont récupérer. Glaeser et *al.* (2000) prennent alors comme mesure de la confiance la moyenne des montants estimés.

Leurs principaux résultats résident dans :

- Une absence de corrélation entre les caractéristiques sociodémographiques des individus et la confiance qu'ils accordent à autrui dans les deux jeux.
- la question WVS usuellement utilisée pour mesurer la confiance est un faible indicateur des comportements observés en situation réelle de confiance.
- les décisions de confiance semblent dépendre de leur expérience passée et de leur implication dans des organisations d'aide à autrui, ce qui confirme l'existence de la confiance personnelle.

De même, dans le cadre d'une réflexion sur les travaux d'Algan et Cahuc, Laurent (2009) souligne l'utilisation hasardeuse de cette variable⁶⁵, sans que des précautions n'aient été introduites sur la fragilité théorique du concept de confiance généralisée. Ainsi il regrette la traduction erronée du terme « careful » interprété par Algan et Cahuc (2007) comme « défiant » alors que « prudent », « avisé », « réfléchi » ou « réservé » serait plus approprié. Cette erreur de traduction renvoie à une erreur conceptuelle, le contraire de la confiance n'étant pas la défiance ou la méfiance mais l'absence de confiance. Il précise que « *ce phénomène de défiance sociale généralisée n'a jamais été repéré dans la littérature jusqu'à présent et il existe justement, en pratique, des nuances qu'il serait intéressant de décrire et d'analyser dans les réponses que font les Français aux questions des enquêtes de valeurs qui mettent en jeu la confiance* » (Laurent, 2009, p3-4)⁶⁶

Ainsi la question de WVS n'est pas à même de décrire la confiance et nous comprenons qu'en économie expérimentale on préférera mesurer la confiance par le montant investi par les joueurs. Dans le cadre d'une comparaison internationale la faisabilité de cette approche étant limitée nous tentons d'appréhender la confiance à travers plusieurs questions de l'enquête sur la base de la conceptualisation tridimensionnelle mise en évidence.

⁶⁴ Au total il y a 15 combinaisons lieux/conditions

⁶⁵ La variable A165 est utilisée dans « La société de Défiance » d'Algan et Cahuc, 2007, comme un indicateur de confiance généralisée dans une perspective comparative

⁶⁶ En réponse aux travaux d'Algan et Cahuc (La société de défiance, 2007)

1.2- Enjeux et difficultés d'une traduction empirique

La traduction empirique de la confiance tridimensionnelle met en jeu nombreuses difficultés. Tout d'abord la confiance est un attribut individuel, qui s'exprime dans la relation interindividuelle et dont la définition repose sur des déterminants macros, méso et micros.

Ainsi une définition précise du niveau de confiance suppose l'articulation entre plusieurs niveaux d'analyses avec les difficultés empiriques que cela engendre. Nous soutenons que les dimensions méso et macro peuvent être prises en compte à partir des déclarations individuelles sur les perceptions de l'environnement macro sociales ou sur les déclarations individuelles relatives à l'intensité des liens sociaux.

Une seconde difficulté résulte de la dépendance entre l'aptitude à faire confiance et la relation d'échange considérée, si la confiance généralisée échappe à cette dépendance, la confiance personnelle et la confiance stratégique y sont pour partie liées, la seconde davantage que la première. Ainsi nous supposons qu'il est possible indépendamment de l'échange, d'appréhender une approximation de ces confiances, une aptitude à faire confiance suffisamment déterminante dans la décision d'échange pour en tenir compte mais dont la composition et les niveaux pourront s'ajuster en fonction de la nature de l'échange (*trustee*, pertes encourues...). L'aptitude à faire confiance est mesurée de manière non dichotomique, on peut poser l'hypothèse que le seuil à partir duquel cette aptitude se traduira en coopération dépend du niveau de cette aptitude mais aussi de la relation d'échange. Cette aptitude évaluée ex ante la coopération est déterminante.

Enfin, la mesure étant individuelle, se pose alors les problèmes d'agrégation. Est-ce que la confiance d'un pays peut se mesurer par l'agrégation des croyances individuelles ? Nous soutenons que la confiance tridimensionnelle est encadrée socialement de par la nature des indicateurs qui la composent, ainsi nous limitons les erreurs possibles d'agrégation. Les individus se positionnent individuellement mais aussi de manière relative à leur contexte social. Nous ne nions pas que cette agrégation puisse toujours prêter à discussion mais nous soutenons qu'elle s'avère fiable. Par ailleurs, l'enjeu est de proposer une traduction empirique de la confiance interindividuelle mesurée à un niveau macro plus en adéquation avec ses fondements que celle usuellement utilisée ; elle le sera forcément, de par les limites de la mesure usuelle même si elle comporte encore certaines interrogations.

Une autre difficulté repose sur l'articulation entre les trois dimensions de la confiance, sont-elles indépendantes ? Dans la construction de nos indicateurs, nous tenterons d'isoler au

mieux les différentes logiques afin de pouvoir considérer la confiance comme la résultante de la moyenne de ces trois types de confiance mais l'exercice n'est pas aisé et renvoie à deux principales difficultés.

Première difficulté : les différentes confiances s'alimentent certainement entre elles. Ainsi on peut supposer que la croyance confiance généralisée alimente les deux autres, voire même, qu'au-delà d'un certain niveau de confiance généralisée, la confiance personnelle ou la confiance stratégique aient de fait un niveau minimum. Ce qui supposerait de construire des indicateurs dynamiques, tenant compte des interrelations entre les trois types de confiance. Par souci de simplification et compte tenu de la disponibilité des données nous ne poursuivons pas cette piste et mesurons la confiance de manière statique comme la moyenne de ces trois types de confiance même si nous proposerons des hypothèses concernant cette dynamique.

Deuxième difficulté : l'articulation entre ces trois types de confiance, la dominance de l'une sur l'autre en fonction de la situation d'échange est tout à fait plausible et envisageable. C'est la raison pour laquelle, même si nous ne nous privons pas de l'indicateur synthétique rassemblant les trois types de confiance qui selon nous sera une mesure non parfaite mais meilleure que la variable usuelle, nous soutenons que les analyses comparatives gagneraient en pertinence et portée analytique si elles se fondaient sur l'analyse disjointe et conjointe des trois types de confiance.

Des difficultés empiriques sont donc relevées. Par ailleurs, nous sommes aussi contraints par la disponibilité des données. Ainsi notre traduction empirique se veut meilleure que les précédentes non pas parce qu'elle permet la résolution de toutes les difficultés mais parce qu'elle tente au mieux d'améliorer sa portée analytique. Dans une seconde section nous présentons l'enquête WVS sur laquelle repose la construction de nos indicateurs.

SECTION 2 – LES DONNEES SUR LES VALEURS, ATTITUDES ET OPINIONS : L'ENQUETE WORLD VALUES SURVEY

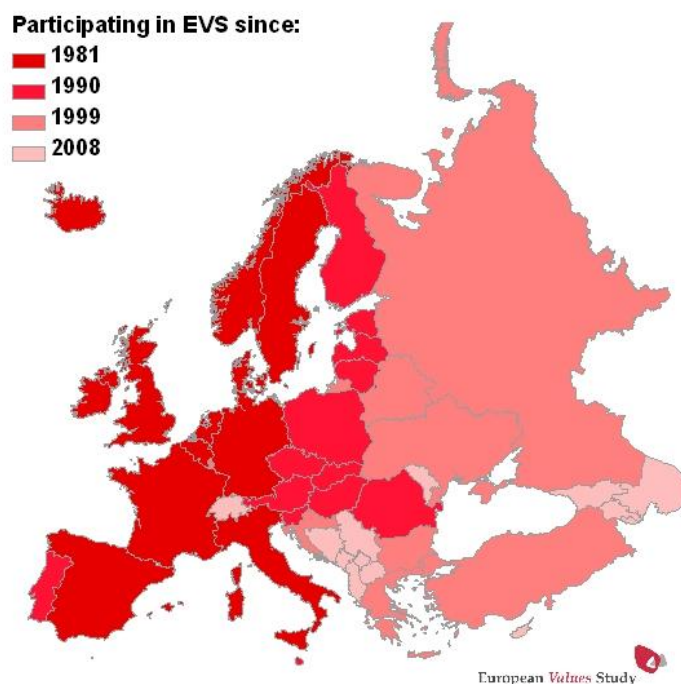
L'enquête World Values Survey (WVS) a fait suite aux premières initiatives réalisées sur les pays européens à travers l'European Values Survey (EVS). Après avoir présenté l'origine, les objectifs, le mode de construction des enquêtes EVS (2.1) et WVS (2.2), nous décrivons la structure des données utilisées dans le cadre de ce travail, le choix des pays, les contraintes particulières (2.3)

2.1- European Values Survey (EVS)

L'EVS a été lancé dans les années 70 par un groupe d'universitaire (EVSSG – European Value Systems Study Group) avant les premières élections du parlement européen sous la direction de Jan Kerkhofs et Ruud de Moor. Cette temporalité politique a en effet suscité de nombreuses interrogations sur les valeurs européennes, leur partage, leur évolution, sur la prégnance ou non des valeurs chrétiennes dans la vie des européens L'European Values Survey, enquête sur les valeurs des européens, a été lancée pour la première fois en 1981 dans 9 pays européens (10 pays si l'on tient compte du fait que l'Irlande du Nord a été étudiée séparément de la Grande-Bretagne). Elle est reconduite tous les 9 ans (1981, 1990, 1999 et 2008), le nombre de pays concernés ne faisant qu'augmenter. Elle permet d'observer les croyances, opinions, attitudes et valeurs des citoyens européens, les thèmes abordés relèvent de la famille, de la religion, du travail, de la société, de la politique, bref de multiples domaines de la vie sont abordés.

Le projet initial, en 1981, a suscité l'intérêt d'autres groupes de chercheurs affiliés qui se sont constitués pour faire passer les mêmes questionnaires en Amérique du Nord et du Sud, au Moyen et Extrême Orient, en Australie et en Afrique du Sud. Des accords ont été négociés pour des comparaisons interculturelles, ainsi les données étaient disponibles pour 26 pays internationaux. Une seconde vague a été lancée en 1990 dans tous les pays européens dont la Suisse et l'Autriche et les pays d'Europe Centrale et Orientale, ainsi qu'au Canada et aux Etats-Unis. En 1999, la troisième vague est réalisée dans tous les pays européens sauf en Norvège, en Suisse et pour quelques pays de l'ex-Yougoslavie. La dernière vague (2008)

couvre 47 pays européens/régions. Ces réitérations conservant la plupart des questions permettent d'enquêter sur la dynamique des valeurs, normes et opinions des européens.



Participation des pays aux différentes vagues EVS⁶⁷

L'EVS est maintenant exercé dans le cadre d'une fondation. Ce projet est managé par un conseil d'administration qui discute des grandes lignes du projet et valide la version finale du questionnaire, élaboré par un « theory group » ainsi que la méthodologie du projet élaboré par un groupe spécifique (« methodology group »). La fondation EVS est chargée des projets connexes et permet la collecte de fonds.

⁶⁷ Source : site EVS - <http://www.europeanvaluesstudy.eu/evs/about-evs/participating.html>

2.2- World Values Survey (WVS)

Face au succès de l'EVS, l'enquête WVS est née

2.2.1- Origine et objectifs de l'enquête

C'est une enquête mondiale sur les changements socioculturels et politiques réalisée par un réseau de chercheurs en sciences sociales et coordonnée par l'association WVS. Comme l'EVS et en collaboration avec eux, ce réseau sonde les valeurs et croyances sur tous les continents habités. Ce réseau est organisé en association à but non lucratif, World Value Survey Association (WVSA), dont le siège est à Stockholm, en Suède.

L'association est présidée par Ronald Inglehart, Insitut for Social Research de l'université du Michigan, le vice-président est le Professeur Dr Christian Welzel (Chair of Political Culture Research, Leuphana University).

La problématique du WVS réside dans « *test the hypothesis that economic and technological changes are transforming the basic values and motivations of the publics of industrialized societies* »⁶⁸

2.2.2 – Temporalité et couverture géographique

La première vague (1981-1984) concerne 22 pays, l'intérêt pour ce projet a conduit de nombreux pays à s'y associer. La deuxième vague (1990-1991) rassemble 47 pays couvrant ainsi 70% de la population mondiale.

L'analyse du changement social nécessitant des séries chronologiques, l'enquête sera réitérée tous les 5 ans. Ainsi la 3^{ème} vague (1995-1998) a été rejointe par certaines démocraties émergentes en Europe Orientale, Amérique Latine, et Asie et est ainsi réalisée sur 55 sociétés. La quatrième vague menée en 1999-2001 a pour objectif une meilleure couverture des sociétés africaines et islamistes, elle comprend 65 pays.

La dernière vague achevée (2005-2006) couvre plus de 85% de la population mondiale. WVSA s'efforce en effet d'inclure la plus large gamme possible de pays représentés.

⁶⁸ http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_51



Couverture des pays interrogés en 2007 (88%)⁶⁹

Le financement pour chaque enquête est local même si dans certains cas il a été possible de lever des fonds supplémentaires. Le projet est coordonné par un comité exécutif et guidé par un comité de pilotage représentant toutes les régions du monde.

Les données de l'ensemble des 5 vagues de l'enquête peuvent être obtenues à partir du site Web. Chaque pays participant a un chercheur principal (membre WWSA) ; dans chaque pays les enquêtes sont dirigées par les acteurs locaux, l'objectif étant que la conception du travail de terrain soit menée avec la meilleure compréhension possible de la société analysée.

L'hétérogénéité économique et politique des pays est représentée, on trouve des pays très pauvres mais également des très riches, des systèmes autoritaires et des démocraties.

2.2.3– Procédures d'échantillonnage

Un questionnaire standardisé mesure l'évolution des valeurs concernant la religion, les motivations au travail, la démocratie, la participation civile et politique, le bien-être subjectif, la tolérance aux autres groupes sociaux, la protection de l'environnement...

Toutes les interviews sont réalisées en face à face par une organisation locale qui reçoit une documentation complète. Les échantillons sont aléatoires dès que cela est possible. Le questionnaire de base est traduit dans la langue locale. Les procédures d'échantillonnage doivent être acceptées par le comité exécutif. Avant l'archivage des données des contrôles de cohérence interne sont effectués. Les échantillons nationaux sont construits sur la base de la population nationale âgée de plus de 18 ans. Ils ne doivent pas être inférieurs à 1000 personnes. Si l'échantillonnage aléatoire tend à s'imposer, la méthode des quotas reste néanmoins acceptée. Elle est d'ailleurs utilisée pour constituer les échantillons français des EVS et des WWS.

⁶⁹ http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_110/files/WWSbrochure5-2008_11.pdf

2.2.4– La base agrégée

Une base de données agrégée est téléchargeable sur le site WVS. Cette base de données se compose aujourd'hui de cinq vagues : 1981-1984, 20 pays, 25 000 interviewés / 1989-1993, 42 pays, 61 000 interviewés, / 1994-1998, 52 pays, 75 000 interviewés /1999-2004, 67 pays, 96 000 interviewés/2005-2008, 54 pays, 77 000 interviewés (une sixième vague 2010-2012 est en cours de réalisation). Pour chaque thème, les individus sont interrogés sur leurs valeurs et attitudes mais aussi sur leurs caractéristiques sociodémographiques.

2.2.5– Les variables de pondération

La variable S017 (original country weight) est le poids d'origine fourni par chaque pays participant. Le but de S017 est de compenser les petits écarts dans l'échantillon par rapport aux dimensions jugées importantes, d'améliorer la représentativité des données. Ces dimensions peuvent-être la répartition par sexe-âge, la répartition rurale-urbaine ou encore le niveau d'éducation.

Les variables S018 et S019 (equilibrated weight – 1000 et 1500) sont des facteurs de pondération proportionnels à S017. L'objectif est de tenir compte des différentes tailles d'échantillon par pays. Avec S018 les échantillons sont ramenés à 1000 individus, avec S019 à 1500.

De plus S018 et S019 permettent la construction d'un poids proportionnel à la taille du pays (ex $S018_{pays} = \frac{S018}{1000} * population\ du\ pays$), l'objectif est de tenir compte des différences de tailles dans une analyse combinée⁷⁰.

2.3- Structure de la base de données

Dans le cadre de cette thèse, même si nos premiers travaux ont été réalisés sur la période 4 (faute de disponibilité de la dernière), nous avons décidé de travailler sur la dernière période, la vague 5. Ce choix résulte de la disponibilité d'indicateurs de confiance qui n'étaient pas présents dans les enquêtes antérieures et qui sont précieux pour nos analyses comme la confiance portée aux personnes d'une autre religion, d'un autre groupe ethnique ou encore la confiance envers une personne que l'on connaît personnellement ou bien envers une personne que l'on rencontre pour la première fois.

⁷⁰ Pour la plupart des analyses, cette influence de la taille du pays n'est pas importante, la comparaison des chiffres relatifs ne dépendant pas de N, la taille de l'échantillon

Initialement nous souhaitons travailler sur l'ensemble des pays de l'OCDE mais les pays de l'EVS n'ont pas encore été intégrés à la base, ainsi nous perdons l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Grèce, l'Islande, l'Irlande, le Luxembourg, le Portugal et l'Irlande du Nord. Parmi les pays restants, certains ne sont pas renseignés pour cette période, c'est le cas de l'Estonie, la Hongrie, Israël, la République Slovaque, et la République Tchèque. Pour finir nous retirons le Japon de l'analyse car certaines variables de confiance déterminantes pour nos analyses ne sont pas renseignées.

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des pays retenus et la taille de l'échantillon correspondant

Allemagne	2064
AUSTRALIE	1421
CANADA	2164
CHILI	1000
COREE SUD	1200
Espagne	1200
ETATS UNIS	1249
FINLANDE	1014
France	1001
GRANDE BR	1041
Italie	1012
Mexique	1560
NORVEGE	1025
NOUV. ZELANDE	954
PAYS BAS	1050
POLOGNE	1000
SLOVENIE	1037
SUEDE	1003
SUISSE	1241
TURQUIE	1346

La base ainsi constituée comporte 24 582 individus interviewés entre 2005 et 2007 et issus de 20 pays de l'OCDE.

SECTION 3 – CONFRONTATION THEORIQUE ET EMPIRIQUE : VERS DE NOUVEAUX INDICATEURS DE CONFIANCE

Nous souhaitons tester la validité de nos hypothèses sur la tridimensionnalité de la confiance afin de remettre en cause d'une part, l'usage systématique de l'indicateur confiance usuellement utilisé (cf. section 1) dans les analyses comparatives et macro économétriques portant sur la confiance et d'autre part, la conception limitée de la confiance telle qu'elle est appréhendée en microéconomie. Notre démarche se veut hypothético déductive, dans le sens où nous souhaitons tester la validité des hypothèses formulées quant à la définition de la confiance à travers ses différents modes de production. Elle se veut *a priori* également exploratoire par l'usage d'une ACP-variable sur un nombre réfléchi mais non limité d'indicateurs de confiance. Ce choix est justifié par au moins trois raisons :

(i) D'une part, nous avons construit analytiquement le concept de confiance mais, certainement du fait de sa nature « croyance » encastrée socialement, nous ne disposons pas d'indicateurs permettant d'en saisir sans aucune discussion chacune des dimensions.

(ii) D'autre part, ces indicateurs auto déclarés sont sujets à des biais d'interprétation, de subjectivité et de déclaration qu'une analyse exploratoire peut limiter.

(iii) Enfin, ce construit repose sur les modes de production de la confiance, sa mesure, faute d'indicateurs directs, repose aussi sur ces déterminants. Mais alors la distinction entre les déterminants qui construisent le concept, que l'on nommera « structurant », de ceux qui ne font qu'agir sur leurs niveaux, les « impactants » est essentielle. Or les fondements théoriques, même s'ils nous ont permis de poser un certain nombre d'hypothèses sur la nature structurante ou impactante des déterminants demeurent imprécis et incitent à une analyse exploratoire des données. Les enseignements de la littérature nous conduisent à définir la confiance non pas comme une réalité à part entière mais de distinguer son contenu conceptuel en fonction de ses modes de production. A partir de là, nous souhaitons vérifier si statistiquement il est possible de mettre en évidence plusieurs types de confiance à partir d'une sélection élargie de variables.

3.1- La difficulté à distinguer les déterminants « structurants » et ceux « impactants »

La confiance n'est pas une donnée exogène, elle s'explique par des processus différents. Faute d'indicateurs directs résultant de ces processus, nous les estimons par ses modes de production, c'est-à-dire par les déterminants structurant la notion de confiance.

On peut expliquer la confiance à partir de plusieurs niveaux d'analyse. A un niveau individuel, la confiance peut reposer sur le calcul, la réputation, l'expérience, l'éducation, l'apprentissage. Cette question de l'apprentissage est importante, on soutient que l'individu peut développer son capital confiance notamment par l'intensité de ses relations sociales, que ce soit dans des cadres informels (amicaux, voisinage) ou des cadres institutionnels (associations, milieu professionnel, partis politiques...).

A un niveau communautaire, la confiance peut reposer sur la proximité, sur le partage de valeurs, sur le partage d'un objectif commun, sur les normes communes.

Au niveau macro, la confiance repose sur la capacité de la société à instaurer un climat de confiance. La tradition historique de corruption, de manipulation politique ou autres... sont autant de déterminants qui peuvent s'avérer importants.

Fort de ces constats, l'enjeu conceptuel est d'identifier et de distinguer les déterminants essentiels de la confiance, ceux qui font que l'on ne puisse pas utiliser un terme unique pour caractériser des réalités différentes de la confiance, des facteurs explicatifs de ce concept, qui ne le qualifient pas mais qui impacteront son niveau. En effet alors que les déterminants « structurants » sont essentiels pour construire le concept, les « impactants » agiront sur les niveaux de confiance et seront étudiés dans le chapitre 4.

Dans le cadre d'une réflexion sur la définition de la cohésion sociale, Chan et *alii* (2006) estiment qu'un concept est bien défini si la définition est minimaliste dans le sens où le terme ne doit être mesuré que par ses composantes essentielles et proche d'une compréhension intuitive sans quoi la portée analytique du concept est arbitrairement réduite.

Ainsi quels sont les déterminants qui peuvent discriminer la confiance selon sa nature, qui participent directement aux différents contenus conceptuels qu'elle revêt ? Ces déterminants ne doivent pas être confondus avec ceux qui influent sur les niveaux de confiance. Cette distinction est très importante, les premiers déterminants relèvent de la conceptualisation de la notion alors que les seconds relèvent d'une théorie explicative des niveaux de confiance.

Pour expliciter notre raisonnement prenons des exemples concrets qui ont le mérite de relever toute la difficulté et l'ambiguïté de cet exercice. Si la confiance personnelle repose sur l'expérience des liens sociaux, est-ce que l'on peut supposer que l'âge est un indicateur « structurant » la notion de confiance personnelle ? La réponse est négative, l'âge ne construit pas le concept, par contre son effet sur le niveau de confiance personnelle pourra s'avérer positif. Si la confiance stratégique repose sur la capacité cognitive des individus à anticiper des situations et à élaborer des stratégies calculatoires, est-ce que le niveau de diplôme est un facteur structurant le concept ? Là encore la réponse est négative, car elle ne trouve pas de fondements théoriques mais l'on pourra supposer une corrélation positive entre niveau de diplôme et confiance stratégique. Par contre la participation associative est un argument théorique recevable pour la confiance personnelle dans le sens où il peut être un bon indicateur de l'intensité des relations sociales. Ainsi on le qualifiera de « pressenti » comme indicateur « structurant », mais toujours est-il que l'intensité des liens peut s'appréhender au travers d'autres relations, peut-être plus à même de saisir les logiques, expérience, apprentissage, ou appartenance (cf. chapitre 2 et introduction) compte tenu des divers possibles de réseaux sociaux moins structurés. La démarche exploratoire matérialisée par une analyse en composantes principales sur une sélection de variables « pressenties », « en faisant parler les données » permettra de distinguer si cet indicateur structure la notion, ou si de par son caractère formel, se retrouvera davantage dans les déterminants « impactant » le niveau de confiance personnelle.

A partir des travaux sur les modes de production de la confiance et de ses réflexions sur les déterminants « structurant » et les déterminants « impactant », nous proposons, dans la sous section suivante, une conception multidimensionnelle de la confiance reposant sous l'hypothèse que le contenu analytique de la confiance dépend de ses modes de production « structurants ».

3.2- Une sélection réfléchie mais élargie d'indicateurs⁷¹

La première étape a consisté à explorer les variables disponibles dans la base WVS afin d'identifier les variables « pressenties » correspondant aux trois types de confiance mis en évidence. Ce choix raisonné mais élargi de variables fera l'objet d'une analyse en composantes principales sur les variables (ACP-var)

3.2.1- La confiance stratégique

Elle résulte d'une logique calculatoire reposant sur des garanties institutionnelles, niveau de complétude du contrat, crédibilité des sanctions en cas de comportements opportunistes (qualité du système judiciaire, répétition des échanges, règles organisationnelles, ...), sur l'aversion au risque opportuniste et les signaux entretenus par le *trustee*. Cette aptitude à accorder sa confiance sur une logique calculatoire n'est pas mesurable directement à partir des données disponibles. Ainsi c'est à partir de ses déterminants que nous mesurons la confiance stratégique. Il s'agit d'appréhender à partir des déclarations individuelles la confiance stratégique c'est-à-dire dans quelle mesure les individus anticipent des comportements opportunistes.

Nous essayons dans un premier temps de sélectionner des variables mesurant **le niveau d'aversion au risque** face à des possibles comportements opportunistes.

- *Aptitude de confiance vis-à-vis des actes opportunistes*

La variable A168, « *dites-moi si vous pensez que la plupart des gens essaient de profiter de vous s'ils en ont l'occasion ou bien s'ils essaient d'être justes* » est sélectionnée pour sa capacité à appréhender les comportements opportunistes. En effet si l'individu pense que l'autre veut tirer avantage de lui, il anticipe des comportements opportunistes. Il est fort probable que la réponse à cette question révèle des expériences passées et que cet individu en situation de confiance se révèle très faiblement confiant stratégiquement.

Cette variable n'étant renseignée que pour la Nouvelle-Zélande, nous ne pouvons l'utiliser. Nous tentons donc d'approximer cette confiance stratégique à partir d'une autre variable.

Le corollaire de cette variable est **la variable A196**, « *Je vais à présent vous décrire brièvement des gens. A l'aide de cette carte, indiquez-moi pour chaque description si cette*

⁷¹ Les statistiques descriptives relevant de cette partie sont consultables en **annexe 1**, le dictionnaire des variables est disponible en **annexe 2**

personne est comme vous ou pas. Il est important pour cette personne de toujours avoir un bon comportement; d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaises.

Le niveau d'aversion vis-à-vis des comportements opportunistes, duquel dépend ma propension à accorder une confiance calculée peut être approché par cette variable. Si moi-même je n'adopte pas de comportement opportuniste, j'anticipe plus facilement que l'autre n'en adoptera pas non plus. Ce qui pourrait aussi renvoyer à la confiance personnelle, dans sa logique « similitude » mais le qualificatif « que les autres diraient mauvaise » se place bien dans une logique opportuniste. Si moi-même je me juge comme un individu pour qui il est important « d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaises » alors j'aurai tendance à accorder plus facilement ma confiance stratégique à l'autre, à ne pas mettre en place une contrôlabilité coûteuse et excessive. Cette variable est recodée « **comp** » telle qu'elle prend la valeur 1 si l'individu déclare être vraiment, plutôt ou un peu comme cela, et 2 sinon. La modalité 2 renvoie donc à une aptitude défiance, la 1, à une aptitude confiante (**annexe 1, tableau 1**). Les données ne sont pas disponibles pour la Nouvelle-Zélande, sur le reste de l'échantillon notons que 68.7% déclarent que cette personne est vraiment, plutôt ou un petit peu comme lui, soit une aptitude à la confiance stratégique.

A partir de deux questions, nous construisons un indicateur mesurant **l'aptitude à accorder une confiance rationnelle**.

- *L'aptitude à accorder une confiance stratégique, strat*

Les questions **G007_33** et **G007_34** vont nous permettre de mesurer la confiance qui n'est accordée que parce qu'elle repose sur une logique calculatoire.

La question posée est « *Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout* Confiance.

G007_33- *les gens que vous connaissez personnellement*

G007_34- *les gens que vous rencontrez pour la première fois*

La personne qui accorde une confiance stratégique ne devrait pas faire confiance aux gens qu'elle rencontre la première fois, tout en faisant confiance si elle connaît personnellement⁷²

⁷² La confiance lorsqu'on connaît personnellement se rapproche de la confiance personnelle. Cependant le fait que les questions soient posées les unes derrière les autres, nous pensons que l'opposition entre la confiance quand on rencontre pour la première fois et quand on connaît permet d'appréhender correctement la confiance, le fait d'accorder sa confiance seulement dans les cas où elle repose sur un raisonnement.

(la connaissance via l'observation de signaux ou la réputation va engendrer la relation de confiance, par contre cette dernière n'existe pas sans garantie). Avant de construire notre indicateur nous proposons une analyse des relations entre ces deux variables sur l'ensemble de l'échantillon (**annexe 1, tableau 2**)

Parmi les individus qui font confiance lorsqu'ils rencontrent la première fois, 79 % font aussi confiance quand ils connaissent personnellement. Cela est logique nous sommes dans une situation où les individus qui accordent leur confiance même quand ils ne savent rien d'autrui, accordent aussi leur confiance quand ils connaissent. La relation inverse n'est par contre pas systématique. Parmi les individus qui déclarent faire tout à fait confiance aux personnes qu'ils connaissent personnellement, ils ne sont que 4,5% à déclarer aussi faire confiance lorsqu'ils rencontrent une personne la première fois.

Ainsi ces deux variables (G007_33 et G007_34) vont nous permettre de distinguer la confiance stratégique, celle relevant du calcul, de l'acte rationnel fondé sur des signaux ou la réputation d'une confiance plus associée à une croyance.

En effet, lorsqu'on observe les individus accordant une confiance quand ils connaissent personnellement, on est dans la confiance personnelle. Cependant on peut mesurer la confiance stratégique, si ces mêmes individus déclarant faire confiance lorsqu'ils connaissent personnellement ne font, par contre pas confiance lorsqu'ils rencontrent pour la première fois, puisque dans cette situation ils ne sont pas censés avoir l'information pertinente pour accorder leur confiance. Dans notre situation, où nous souhaitons distinguer ces deux types de confiance pour obtenir un indicateur de « pure » confiance stratégique, il semble opportun de construire un indicateur que l'on nommera « **strat** », confiance stratégique. L'individu confiant stratégiquement sera codé 1 si l'individu déclare simultanément faire « pas beaucoup » ou « peu » confiance lorsqu'il rencontre quelqu'un pour la première fois et faire « tout à fait » ou « un peu » confiance lorsqu'il connaît personnellement et 2 dans le cas contraire.

Strat	N	%
1- Confiant	12347	50.2
2- Non confiant	12235	49.8

Sur la totalité de l'échantillon 50.2% des individus se déclarent confiants stratégiquement, pour mémoire le taux d'individus confiants si on s'intéresse à la confiance lorsqu'on connaît personnellement est beaucoup plus élevé, 88,3% (annexe 1, tableau 2).

Remarquons que parmi les individus confiants stratégiquement à partir de la mesure « strat » 70,4% s'avèrent aussi confiants sur la variable « comp » (annexe 1, tableau 3)

De la même manière 54.05% des individus déclarant accorder de l'importance à opter pour des bons comportements déclarent aussi ne pas faire confiance la première fois alors qu'ils font confiance quand ils connaissent.

La confiance stratégique repose sur **les garanties institutionnelles à même de sanctionner les comportements opportunistes** s'il y a lieu.

- Confiance envers les institutions garantes de l'absence de comportements opportunistes

Nous retenons les variables E069_05, la confiance envers la police, E069_08 la confiance envers l'administration, E069_11, la confiance envers le gouvernement, E069_17, la confiance envers la justice, et E069_12, la confiance envers les partis politiques « *Je vais vous lire un certain nombre d'organisations. Pour chacun d'entre elles, dites-moi si vous avez une grande confiance, une certaine confiance, peu de confiance ou pas du tout de confiance en elle* ».

Chacune de ces variables est recodée. Elle prend la valeur 1 si l'individu déclare une grande confiance ou une certaine confiance et 2 sinon.

La confiance stratégique dans la théorie microéconomique peut-être garantie par le contrat et la loi. Ainsi l'individu confiant envers ces institutions étatiques garantes de l'ordre social et du bon déroulement des contrats aura tendance à être confiant stratégiquement.

Coefficients de corrélation de Pearson Prob > r under H0: Rho=0					
	confPolq	confJus	confGouv	confAdm	confPol
confPolq	1.00000	0.28366 <.0001 23398	0.46815 <.0001 23499	0.35501 <.0001 23060	0.25818 <.0001 22447
confJus	0.28366 <.0001 23398	1.00000	0.41890 <.0001 23514	0.36724 <.0001 23118	0.24136 <.0001 22520
confGouv	0.46815 <.0001 23499	0.41890 <.0001 23514	1.00000	0.39606 <.0001 23132	0.21180 <.0001 22481
confAdm	0.35501 <.0001 23060	0.36724 <.0001 23118	0.39606 <.0001 23132	1.00000	0.27469 <.0001 22207
confPol	0.25818 <.0001 22447	0.24136 <.0001 22520	0.21180 <.0001 22481	0.27469 <.0001 22207	1.00000

Matrice des corrélations entre les variables de confiance envers les institutions

Ces indicateurs sont tous corrélés positivement entre eux, significatifs au seuil de 1/1000

La confiance envers le système judiciaire sera privilégiée car plus à même de jouer un rôle de garantie dans les relations économiques.

De plus la confiance envers les institutions d'Etat pourrait renvoyer aussi à la confiance généralisée. En effet, les représentations sociales intériorisées par les individus et favorables à la confiance, dans une perspective de long terme, ont plus de chance d'être rencontrées dans les cas où les individus ont confiance envers leur système.

On peut constater, que parmi les individus ayant confiance envers le système judiciaire, ils sont plus de la moitié à se déclarer confiants sur la variable strat (52%), de même 53.4% de ceux confiants sur la variable strat, se déclarent confiants envers le système judiciaire, ce qui conforte la construction de notre indicateur « strat » (**annexe 1, tableau 4**).

Ainsi les variables pressenties pour la confiance stratégiques sont les suivantes :

Tableau 2.2- sélection élargie d'indicateurs de confiance stratégique

Confiance stratégique	Variable	Libellé
Le niveau d'aversion au risque opportuniste	A196	Importance d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaises
L'aptitude à accorder une confiance stratégique	Strat	Faire confiance quand on connaît mais pas quand on rencontre pour la première fois
Confiance envers les institutions pouvant sanctionner les comportements opportunistes	E069_17 E069_05 E069_08 E069_11 E069_12	Confiance envers le système judiciaire Eventuellement : Confiance envers la police Confiance envers l'administration Confiance envers le gouvernement Confiance envers les partis politiques

3.2.2 – La confiance personnelle

La propension à la confiance personnelle augmente avec l'intensité des liens sociaux et avec l'importance que l'individu leur accorde. Elle repose sur plusieurs logiques (cf. tableau récapitulatif en introduction), logique d'appartenance, logique informationnelle, logique affective et logique similitude.

Un premier indicateur mesure la confiance apportée aux individus avec lesquels on entretient des proximités sociales, amicales ou affectives (logique affective, logique informationnelle, logique appartenance)

- Confiance envers les proches

Les individus sont interrogés sur le niveau de confiance porté à certains groupes sociaux « Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance » Nous retenons les variables D001, confiance envers la famille et G007_18, confiance envers ses voisins.

Les deux indicateurs suivants appréhendent l'importance accordée aux liens sociaux et l'intensité de ces liens

- Importance accordée aux liens sociaux

Nous retenons l'importance accordée par les individus à la famille (A001) et aux amis et relations (A002). Les individus répondent à la question suivante, « *Pour chacune des choses suivantes, dites-moi si, dans votre vie, cela est très important, assez important, peu important ou pas important du tout?* »

- *Intensité des liens sociaux*

De la même manière nous approchons l'activité associative à partir des variables A099 et A100. « *Maintenant, je vais vous lire une liste d'organisations volontaires. Pour chacune d'entre elles, dites-moi si vous en êtes un membre actif, un membre passif ou si vous n'êtes pas membre. A099- Sports et activités de loisirs (assosp) et A100-Organisations et activités culturelles dans les domaines de l'éducation, les arts, la musique, etc. (assocu)* ». Nous sommes dans le registre de l'apprentissage de la confiance. Nous supposons que la confiance personnelle repose sur l'importance accordée aux liens sociaux et amicaux. L'implication dans des réseaux mesurée par la participation associative permet en effet aux individus, par leurs attitudes et pratiques, de développer une expérience de la confiance et par là une aptitude acquise à faire confiance. Par ailleurs les logiques, similitude, informationnelles et appartenance, entrent aussi en jeu.

Ainsi les variables pressenties pour la confiance personnelle sont :

Tableau 2.3- sélection élargie d'indicateurs de confiance personnelle

Confiance personnelle	Variable	Libellé
Confiance envers les proches	D001 G007_18	Confiance envers la famille Confiance envers les voisins
Importance accordée aux liens sociaux	A001 A002	Importance accordée à la famille Importance accordée aux amis, aux relations
Intensité des liens sociaux	Assosp Assocu	Membre d'une organisation sportive ou de loisir Membre d'une organisation d'activités de loisirs

3.2.3 – La confiance généralisée

Par confiance généralisée, nous entendons une confiance généralisée qui ne résulte ni du calcul (confiance stratégique), ni des aptitudes développées et acquises ou des proximités

individuelles (confiance personnelle). Cette confiance peut reposer sur les normes sociales, sur la capacité d'un pays ou un groupe de pays à instaurer cette confiance.

Contrairement aux deux autres, cette confiance est indépendante que ce soit de l'objet de confiance ou de la nature de la relation.

- Confiance envers les institutions d'Etat et politique

Comme nous l'avons souligné (3.3.1), cette confiance généralisée peut reposer sur les institutions d'Etat, plus précisément sur la qualité perçue de ces institutions (confiance envers les partis politiques **E069_12**, envers le gouvernement **E069_11** et envers l'administration **E069_9**, confiance envers la presse **E069_4**. Toutefois nous avons montré que ces indicateurs peuvent tout aussi bien relever des garanties institutionnelles déterminantes pour l'aptitude à la confiance stratégique. C'est par l'ACP-variables que nous pourrions élucider cette question.

- Confiance latente

On retrouverait ici la variable **A165**, usuellement choisie pour mesurer la confiance ou la défiance, *D'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres? 1) On peut faire confiance à la plupart des gens. 2) On n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres.*

Cette variable qualifiée dans ce travail d'usuelle, est en effet utilisée dans le cadre des travaux macroéconomiques, la part d'individus se déclarant confiants représentant une mesure de la confiance d'un pays. Nous avons insisté sur les limites inhérentes à son usage, notamment sur le décalage entre la réalité de la mesure et les fondements théoriques explicitant ses liens avec la croissance économique. Pour autant, nous soutenons que cette variable, mesurée à un niveau individuel, a toute sa place dans l'aptitude à la confiance généralisée. En effet son caractère général avec les termes « d'une manière générale » ou « la plupart des gens » suppose une confiance qui ne repose ni sur le calcul, ni sur les logiques, « appartenance », « informationnelle », « similitude » ou « affectives » de la confiance personnelle. Eventuellement, elle pourrait résulter de la logique « apprentissage » mais sa formulation va davantage vers une hypothèse de confiance généralisée que l'individu aurait intériorisée sans même qu'il s'en rende compte.

En suivant la même logique, on peut relever la question précédemment citée, « *Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si*

vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance » mais cette fois en retenant d'autres groupes, les gens rencontrés pour la première fois (G007_34), indicateur qui s'écarte du calcul et de la logique « appartenance », « informationnelle » et « affective », les gens d'une autre religion (G007_35) et les gens d'une autre nationalité (G007_36) qui s'écartent des logiques « similitudes ». La formulation de ces questions, de par leur généralité, laisse en effet sous entendre une confiance latente.

Ainsi ces variables vont permettre d'appréhender une confiance-croyance non déterminée *a priori* mais pouvant reposer sur des normes sociales.

Altruisme et bienveillance

Cette confiance générale peut résulter d'un sentiment général de bienveillance qui va en porte à faux avec l'hypothèse d'individus opportunistes par nature. Ainsi les valeurs de bienveillance et d'altruisme pourraient animer les individus au même titre que la défiance telle qu'elle est supposée dans les modèles microéconomiques. Une aptitude naturelle, intériorisée de génération en génération s'apparentant à une confiance générale. La question A193 « *Je vais à présent vous décrire brièvement des gens. A l'aide de cette carte, indiquez-moi pour chaque description si cette personne est comme vous ou pas- Il est important pour cette personne d'aider les gens qui l'entourent; de s'occuper de leur bien être* » peut saisir cette information. Toutefois la frontière avec les valeurs acquises au sein des instances de socialisation, de manière consciente, propres à la confiance personnelle au sein d'une logique « similitude » peut aussi être *a priori* mesurée par cet indicateur. Là encore l'ACP-variable nous permettra de trancher sur la question.

Tableau 2.4- sélection élargie d'indicateurs de confiance généralisée

Confiance généralisée	Variable	Libellé
Qualité du système social et politique	E069_08 E069_11 E069_12 E069_04	Confiance envers l'administration Confiance envers le gouvernement Confiance envers les partis politiques Confiance envers la presse
Confiance latente	A165 G007_34 G007_35 G007_36	Confiance en la plupart des gens Confiance envers ceux rencontrés pour la première fois Confiance envers les gens d'une autre religion Confiance envers les gens d'une autre nationalité
Altruisme-bienveillance	A193	important d'aider les gens, de s'occuper de leur bien être

Au terme de ces analyses nous avons retenu, 19 variables de confiance « pressenties ». Cette sélection se veut élargie dans le sens où la littérature théorique et empirique ne nous permet pas de distinguer avec exactitude les déterminants structurants la notion de ceux « impactants » c'est-à-dire influant ses niveaux. La distinction entre ces deux types de déterminants repose maintenant sur une démarche exploratoire.

Nous proposons d'analyser ces données par une ACP réalisée sur la totalité de ces indicateurs pressentis. Après avoir rapidement rappelé la méthodologie de l'ACP-variables, nous l'appliquerons au 19 variables et analyserons les résultats en termes de découpage, partition et affiliation des indicateurs.

3.3- Les résultats de l'Analyse en Composantes Principales sur les variables (ACP-var)

3.3.1- Objectifs et méthodes

Nous réalisons une analyse en composantes principales sur les données individuelles, sur l'ensemble des pays. Notre échantillon est composé de 24582 individus. L'objectif de cette analyse multidimensionnelle appliquée aux 19 variables de confiance retenues est d'identifier s'il existe statistiquement des groupes de variables. L'analyse factorielle porte ici sur l'étude des proximités entre les différentes variables de confiance retenues. Il s'agit de mettre en évidence des grandeurs synthétiques qui différencient les variables tout en confirmant ou infirmant la validité statistique des groupes de variables choisis. Le nombre important d'individus et les objectifs de cette analyse nous conduisent à n'interpréter l'ACP que sur les variables. La première question porte sur la méthodologie à adopter compte tenu de la nature des données.

- *Données ordinales : analyses en composantes principales ou analyse des correspondances multiples ?*

L'analyse en composante principale (ACP) s'applique à des tableaux croisant des individus et des variables quantitatives. La nature des données ici (ordinales) peut prêter à questionnement. Doit-on appliquer une analyse des correspondances multiples (ACM)

comme s'il s'agissait de données nominales ou considérer les données ordinales comme des variables quantitatives et réaliser une ACP ? Nous privilégions cette seconde approche pour garder l'information la plus pertinente. En effet l'ACP permet de tenir compte des écarts entre les différentes modalités alors que l'ACM non. Ainsi dans une ACP l'écart entre « tout à fait confiance » et « pas du tout confiance » est différent de celui entre « tout à fait confiance » et « un peu confiance » alors que dans la cadre d'une ACM cette subtilité sera perdue. Par contre, afin de considérer les données comme des variables numériques il est nécessaire de procéder à des recodages afin d'attribuer à chaque variable un score de confiance décroissant (cf. dictionnaire des variables **en annexe 2**). Ainsi nous attribuons à chaque variable un score de confiance allant de 1 à 6 suivant le nombre de modalités, la modalité la plus petite correspond à une réponse « confiante » et la plus grande, un score « non confiant »⁷³.

- *L'analyse en composantes principales sur les variables*

La présentation de cette méthode est disponible en **annexe 3**.

L'analyse des liaisons entre variables est la partie qui nous intéresse ici. Cette analyse exploratoire devrait, à partir des analyses de corrélations, nous amener à un bilan des liaisons entre variables avec la mise en évidence d'une typologie de variables.

Cette étude des liaisons entre variables consiste aussi à résumer l'ensemble des variables par un petit nombre de variables synthétiques, les composantes principales.

Afin de s'affranchir de l'arbitraire des unités de mesure, les données sont centrées et réduites. En effet l'échelle ordinaire étant différente, un score de 2 sur une variable à 2 modalités ne traduit pas la même réalité en termes de niveau de confiance, qu'un score de 2 sur une variable à 6 modalités. Elles ne sont pas comparables entre elles en l'état, étant donné les différentes amplitudes dans les réponses. Répondre 2 sur une échelle de 1 à 2 n'a pas la même signification que de répondre 2 sur une échelle de 1 à 6. En effet pour la variable usuelle, la A165, la modalité 2 « *on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres* » correspond à une attitude non confiante alors que pour la variable G007_36, cette modalité « *faire un peu confiance aux gens d'une autre nationalité* », s'approche plus de la modalité 1 de la variable précédente « *on peut faire confiance à la plupart des gens* »

Il s'agit par là de vérifier si les données sélectionnées forment trois groupes distincts de variables. De plus parmi ces variables, certaines seront gardées car supposées structurantes

⁷³ L'annexe 2 présente le dictionnaire des variables et les recodages effectués

alors que les autres feront l'objet d'analyses complémentaires dans le chapitre 4 en tant que déterminants « impactant » les niveaux de confiance.

Nous avons précisé, les objectifs et la méthode, nous allons maintenant analyser les résultats de l'ACP-var appliquée aux 19 indicateurs de confiance.

3.3.2- Les trois dimensions de la confiance : confirmation empirique et ajustements⁷⁴

Est-ce que la tridimensionnalité de la confiance se confirme statistiquement ? Est-ce qu'il est possible de construire une typologie de variables ? Cette typologie confirmera-t-elle les hypothèses que nous avons émises jusque là ?

Nous nous intéressons uniquement aux variables, plus précisément aux liaisons entre variables. Deux variables de confiance seront d'autant plus corrélées que pour chacune on observe la même répartition des 24582 individus selon leurs scores de confiance. A l'inverse elles ne seront pas corrélées si ce ne sont pas chez les mêmes individus que l'on trouve les scores les plus élevés. Si les variables sont corrélées, l'information donnée par les 19 variables peut-être résumée par des variables synthétiques.

3.3.2.1 – Analyse des corrélations (cf. annexe 4, tableau 2)

Le nombre de variables (19) n'étant pas très important, nous commençons nos analyses par l'étude de la matrice des corrélations à partir des trois dimensions pré-identifiées théoriquement.

✓ **Confiance généralisée**

A priori, il semble que nous ayons bien une dimension confiance générale caractérisée par les variables G007_34, G007_35 et G007_36, traduisant respectivement la confiance accordée à une personne rencontrée pour la première fois, aux gens d'une autre religion et d'une autre nationalité. Les coefficients de corrélation sont tous positifs et supérieurs à 0,50, ils sont nettement supérieurs relativement aux corrélations que ces mêmes variables entretiennent avec les autres indicateurs.

⁷⁴ Les résultats de l'ACP-var réalisée avec SPAD sont disponibles en **annexe 4**

Notons que la variable A165 « faire confiance à la plupart des gens », usuellement utilisée par les économistes comme un « proxy » de la confiance calculée, du moins dans ses fondements théoriques, semble davantage rejoindre ce groupe avec des coefficients de corrélations supérieurs par rapport aux autres variables, respectivement de 0,40, 0,29 et 0,31. Par contre la variable A193 mesurant l'altruisme et la bienveillance ne semble pas rejoindre ce groupe. Le fait d'être altruiste et bienveillant vis à vis d'autrui ne semble pas être une dimension de la confiance généralisée.

Ainsi au regard des corrélations on aurait un premier groupe de variables traduisant la confiance généralisée se composant des variables G007_34 G007_35 G007_36 et A165 conformément à nos hypothèses mais n'incluant pas par contre, les valeurs d'altruisme et de bienveillance.

Remarquons que la confiance envers les institutions n'apparaît pas dans cette dimension alors qu'elle est rapprochée dans nombreuses études de la confiance généralisée (Algan et Cahuc, 2007). Rappelons, d'une part que l'analyse conceptuelle de la notion de confiance nous incite à placer la confiance envers les institutions d'Etat plus dans la confiance calculée que dans une confiance généralisée. Ces hypothèses ont été confirmées empiriquement. Nous rejoignons Laurent (2009) pour qui la confiance généralisée ne se confond pas avec la confiance dans les institutions, « *La confiance généralisée est donc convoquée pour représenter tous les autres types de confiance, et notamment la confiance dans les institutions, alors même qu'elle s'en distingue théoriquement et empiriquement* »⁷⁵ (Laurent, 2009, p 4-5)

✓ **Confiance personnelle**

Les variables concernant la participation associative sont corrélées positivement entre elles. Par contre le lien linéaire avec les autres variables pressenties n'est pas évident. La participation associative semble davantage proche de la confiance généralisée que de la confiance personnelle.

Par contre les variables D001 et G007_18 traduisant la confiance envers les personnes dont on est proche ont relativement aux autres variables, la plus forte (0,25). La seconde corrélation la

⁷⁵ En réponse à Algan et Cahuc (La société de défiance, 2007)

plus forte pour la variable D001 légèrement devancée par la variable A001, est l'importance accordée à la famille, appartenant aussi à ce groupe (0,26). L'appartenance de la variable A002 à ce groupe est moins évidente, cependant avec un coefficient de 0,11 sa position relativement aux autres variables demeure acceptable.

Ainsi la confiance personnelle serait, comme on le présentait, caractérisée par les variables A001, A002, D001 et G007_18. L'introduction des variables de participation associative à ce groupe demeure en questionnement.

✓ **Confiance stratégique**

Les variables pressenties sont les variables « strat », la variable A196 et les indicateurs de confiance envers les institutions d'Etat garantes de la crédibilité des sanctions en cas de comportements opportunistes.

La variable strat n'est corrélée positivement qu'avec deux variables dont la variable A196 (et D001 cependant plus proche de la dimension personnelle). Les variables de confiance envers les institutions étatiques se rapprochent davantage de ce groupe que des autres.

Ces premières analyses exploratoires de la matrice des corrélations confirment en partie nos intuitions. Nous précisons ces résultats en étudiant les axes factoriels.

3.3.2.2 – Analyse des axes factoriels

Le nombre d'axes à retenir peut être déterminé par deux critères :

- Le critère de Kaiser normé : on ne retient que les axes dont les valeurs propres sont supérieures à 1 (cf. **annexe 3, tableau 4**), ce qui reviendrait ici à retenir les 6 premiers axes qui expliquent 57,1% de l'inertie totale. Au vu de la nature des données et compte tenu du fait qu'en pratique on ne retient réellement que les axes que l'on sait interpréter, on préférera le second critère.
- Par le critère du coude, on analyse graphiquement les contributions des axes dans cette ACP et on repère le point de décrochage (le coude), ici au troisième axe factoriel (cf. annexe 3, point 7). Nous devrions ainsi retenir 3 axes factoriels expliquant 39.3% de l'inertie totale.

Le logiciel SPAD, fournit le descriptif des axes factoriels, et les variables qui expliquent la constitution de l'axe.

Description de l'axe 1				
Par les VARIABLES CONTINUES ACTIVES				
Libellé de la variable	Coordonnée	Poids	Moyenne	Ecart-type
Strat	-0,41	24582,00	1,498	0,500
A196	-0,02	24582,00	2,900	1,349
ZONE CENTRALE				
E069_08	0,58	24582,00	2,638	0,734
G007_35	0,65	24582,00	2,880	1,190
G007_36	0,66	24582,00	2,939	1,190
G007_34	0,69	24582,00	3,505	1,170

L'axe 1 conforte nos intuitions. En effet les données valident notre hypothèse, distinguant une confiance calculée d'une confiance « croyance » en même temps qu'il conforte le choix de nos indicateurs puisqu'il est déterminé par l'opposition entre les variables A196 et strat (indicateurs de confiance stratégique) et les variables G007_34, G007_36 et G007_35, indicateurs de la confiance « croyance » généralisée.

Description de l'axe 2				
Par les VARIABLES CONTINUES ACTIVES				
Libellé de la variable	Coordonnée	Poids	Moyenne	Ecart-type
E069_11	-0,55	24582,00	2,693	0,795
E069_12	-0,50	24582,00	3,015	0,695
E069_17	-0,45	24582,00	2,431	0,820
E069_08	-0,43	24582,00	2,638	0,734
ZONE CENTRALE				
A165	0,24	24582,00	1,649	0,470
G007_35	0,43	24582,00	2,880	1,190
G007_36	0,45	24582,00	2,939	1,190
G007_34	0,46	24582,00	3,505	1,170

L'axe 2 marque une opposition entre la confiance envers les institutions d'Etat et la confiance croyance généralisée confirmant ainsi une seconde présomption.

La variable « strat » n'apparaît cependant pas. Toutefois, si nous observons les coordonnées de cette variable sur l'axe 2 (-0,42), on remarque qu'elle est très proche des variables de confiance envers les institutions, notamment de la confiance envers la justice. Cependant la

confiance envers la presse et les syndicats (E069_04 et E069_05) est moins déterminante, ce qui se justifie. En effet la confiance envers les institutions au sein de la confiance stratégique se comprend comme la nécessité que la confiance repose sur des garanties à même de l’instaurer sous l’hypothèse que les comportements peuvent être sanctionnés en cas de défaillance opportuniste. Dans ce sens, il est normal que la confiance envers les syndicats et la presse se détache de ce groupe de par leur caractère non coercitif.

Par ailleurs, on constate que la variable usuelle « faire confiance à la plupart des gens » appartient bien à la dimension confiance généralisée même si sa contribution est moindre que la confiance envers les personnes que l’on rencontre pour la première fois, ceux d’une nationalité ou d’une religion différentes . A l’inverse nous confirmons la place marginale dans ce groupe de la variable A193 renvoyant aux valeurs altruistes.

La double dimension confiance « croyance généralisée » et confiance « stratégique » est donc mise en évidence par les axes 1 et 2, nous reproduisons la projection de ces variables sur ces axes dans le graphique ci-dessous.

La projection des variables sur les deux premiers axes est consultable en **annexe 4, tableau 8**

Description de l'axe 3				
Par les VARIABLES CONTINUES ACTIVES				
Libellé de la variable	Coordonnée	Poids	Moyenne	Ecart-type
A193	-0,57	1001,00	2,356	1,167
A196	-0,54	1001,00	2,500	1,324
A001	-0,49	1001,00	1,164	0,446
strat	-0,45	1001,00	1,669	0,470
Z O N E C E N T R A L E				
G007_36	0,11	1001,00	2,208	1,171
assosp	0,14	1001,00	2,472	0,833
A165	0,28	1001,00	1,813	0,389
G007_34	0,41	1001,00	3,232	1,313

L’axe 3 met en évidence une proximité entre les variables A001 et D001, confiance et l’importance accordée à la famille, que l’on a considérées comme structurantes de la confiance personnelle.

Les variables A002, confiance envers les voisins et G007_18, l'importance accordée aux liens sociaux, du même groupe, qui n'apparaissent pas dans les 4 variables les plus contributives sont par contre celles qui suivent directement avec des coordonnées respectivement de 0,31 et 0,28.

Nous proposons de garder ces variables pour mesurer la confiance personnelle, d'autant plus qu'elles ne construisent pas les deux autres types de confiance.

Par contre la variable A196 renvoyant aux anticipations opportunistes, dont la position est marginale dans l'explication de cette opposition, demeure au sein de la confiance stratégique. La variable « valeurs altruistes » aurait pu rejoindre le groupe de la confiance personnelle, toutefois nous supposons qu'elle relève davantage d'un déterminant « impactant » que d'un déterminant « structurant » la confiance personnelle.

En effet, sa double proximité avec d'une part les anticipations opportunistes (A196) de la confiance stratégique et d'autre part les variables de confiance personnelle pousse à la considérer ainsi. Les valeurs altruistes influeraient positivement les trois types de confiance mais ne structurent pas ce concept.

Ainsi cet axe 3 oppose la confiance personnelle aux autres types de confiance.

La place de la participation associative dans les dimensions de confiance est plus ambiguë, elle n'apparaît pas comme déterminante pour la confiance personnelle, sans pour autant se rapprocher des deux autres types de confiance. Nous la considérons comme un indicateur non pas « structurant » le concept, mais déterminant de ses niveaux (**voir Chap. 4**).

Au terme de cette ACP, nous ne sélectionnons pas l'ensemble des indicateurs pressentis. En effet les valeurs altruistes, la participation associative, toutes les variables de confiance envers les institutions hormis la confiance envers le système judiciaire semblent relever davantage des déterminants impactant les niveaux de confiance que de ceux nécessaires à la conceptualiser dans sa tridimensionnalité.

Le tableau ci-dessous récapitule les ajustements réalisés suite à cette ACP-Variable en présentant les indicateurs retenus pour chaque type de confiance.

Tableau 2.5- Les indicateurs « structurants » de la confiance tridimensionnelle

	Intitulé	Variable
Confiance stratégique	Niveau d'aversion au risque opportuniste <i>Importance d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaise</i>	A196
	L'aptitude à accorder une confiance stratégique <i>Faire confiance quand on connaît mais pas quand on rencontre pour la première fois</i>	Strat
	Confiance envers les institutions pouvant sanctionner les comportements opportunistes <i>Confiance envers le système judiciaire</i>	E069_17
Confiance personnelle	Confiance envers les proches <i>Confiance envers la famille</i> <i>Confiance envers les voisins</i>	D001 G007_18
	Importance accordée aux liens sociaux <i>Importance accordée à la famille</i> <i>Importance accordée aux amis aux relations</i>	A001 A002
	Confiance généralisée <i>Confiance en la plupart des gens</i> <i>Confiance envers ceux rencontrés pour la première fois</i> <i>Confiance envers les gens d'une autre religion</i> <i>Confiance envers les gens d'une autre nationalité</i>	A165 G007_34 G007_35 G007_36

A partir de ces analyses empiriques et des analyses conceptuelles nous proposons dans une dernière section trois indices synthétiques de confiance.

SECTION 4 – LES DIFFERENTS INDICATEURS SYNTHETIQUES DE CONFIANCE

Nous avons identifié trois dimensions de la confiance, chacune étant composée de 3 ou 4 variables. Chaque variable mesure la confiance, les données sont ordinales. Les modalités sont recodées de telle manière qu'elles sont rangées par ordre croissant de niveau de confiance. La modalité première représentant le score de confiance le moins élevé, la modalité dernière (2, 3,4, 5 ou 6 selon les cas) le plus élevé. Ces variables ne sont pas dichotomisées, elles mesurent des niveaux de confiance.

Ainsi les unités de mesure nécessitent d'être transformées avant d'envisager des comparaisons et des agrégations. Plusieurs pistes sont envisageables pour normaliser ces variables et construire des indices synthétiques comparables. L'objectif est d'obtenir des données pays et

des données individuelles afin de présenter un état des lieux précis de la confiance en France et dans les pays de l'OCDE. Ainsi nous devons construire des indicateurs en tenant compte des problèmes de normalisation, d'agrégation et de pondération. La construction des indicateurs synthétiques de richesse étant au cœur de ces problématiques, nous utiliserons les enseignements empiriques de ces constructions pour calculer nos indices de confiance.

A partir des enseignements méthodologiques relatifs à la construction des indicateurs de richesse (4.1), nous calculons plusieurs indicateurs synthétiques de confiance individuels, en transformant les données, d'abord en les centrant et les réduisant (4.2), ensuite en les normalisant à partir du maximum et du minimum (4.3) de chaque variable sur l'échantillon global, ensuite en pondérant chaque variable selon sa contribution dans la l'ACP-variable réalisée (4.4), et pour finir en dichotomisant chaque indicateur selon que l'individu puisse être qualifié de confiant ou de non confiant (4.5). Enfin nous proposons des pistes de réflexion pour une analyse dynamique de ces trois types de confiance (4.6)

4.1- Les enseignements méthodologiques des indicateurs synthétiques de richesse

Forts de ces enseignements sur les indicateurs permettant de traduire empiriquement le concept de confiance tridimensionnelle, nous souhaitons construire un indice synthétique pour chaque type de confiance. Par ailleurs ces indices doivent être comparables entre eux. Ainsi nous devons contourner des difficultés empiriques.

D'abord chaque indicateur n'est pas mesuré sur la même échelle, ce qui nécessite une première normalisation. Plusieurs perspectives sont envisagées pour normaliser ces données, nous pouvons utiliser des données centrées et réduites ou bien utiliser des valeurs maximales et minimales déterminée de manière conventionnelle ou encore à partir de la distribution. Ensuite le nombre d'indicateurs composant chacune des dimensions n'est pas équivalent, ainsi, même une fois les indicateurs normalisés, on ne peut se contenter de sommer ces variables si on souhaite pouvoir comparer les différents indicateurs de confiance entre eux. La question des pondérations se pose aussi, est ce que l'on accorde le même poids à tous les indicateurs ? Afin d'éclaircir ces questions, nous proposons de fonder nos réflexions à partir des enseignements méthodologiques de la construction des nouveaux indicateurs de richesse. En effet, ces indicateurs, par les variables qui les composent se heurtent aux mêmes difficultés

empiriques. De plus, par la controverse autour de leurs constructions, nous disposons d'une littérature critique abondante sur ces aspects méthodologiques.

Si le niveau du PIB et la croissance demeurent les indicateurs centraux de la réussite, depuis les années 90, on voit l'apparition de nouveaux indicateurs couplant dimensions économiques, sociales et environnementales. Outre l'intérêt de ces nouvelles perspectives, ces analyses nous intéressent ici davantage pour leur contenu méthodologique que du fait de leur capacité à appréhender autrement et de manière plus enrichie la richesse avec ses dimensions « qualité de vie », « bien être », « santé sociale ».....

Cette partie s'appuie sur le livre « Les nouveaux indicateurs de richesse » de J.Gadrey et F. Jany-Catrice qui dresse un bilan des indicateurs « socio-économiques », nous nous intéressons ici à la méthodologie de construction des indicateurs non monétarisés.

4.1.1-L'indice de développement humain (IDH) du PNUD

L'IDH est la moyenne de trois sous-indices compris entre 0 et 1

- Indice d'espérance de vie à la naissance (IESP)

L'espérance de vie à la naissance E est exprimée en année.

Pour chaque pays on calcule :

$$IESP = \frac{E - 25}{85 - 25}$$

85 représentant un maximum, qu'aucun pays n'atteint et 25 la valeur minimale non atteinte

- Indice de niveau d'instruction (INI). Il se compose de la moyenne pondérée de deux sous indices
 - Part de la population alphabétisée (compris entre 0 et 1) pour les adultes (pondérée par 2/3)
 - Taux brut de scolarisation (pondérée par 1/3)
- Log PIB/hab en PPA. Ces PIB PPA sont exprimés sur une échelle allant de 0 à 1 en prenant par convention comme valeur inférieure 100 dollars/an et comme seuil supérieur 40000 dollars/an

$$Indice\ de\ PIB = \frac{\log PIB - \log 100}{\log 40\ 000 - \log 100}$$

Une approche consisterait donc à déterminer de manière conventionnelle, pour chaque type de confiance un score maximal et un score minimal. Mais cette convention empêche de distinguer les pays les plus développés. La note 1 est attribuée lorsqu'un pays atteint 40000/dollars et donc dès lors que les pays se rapprochent de ce seuil la dispersion de la répartition est faible.

4.1.2-L'indice de santé sociale (ISS) Index of Social Health (ISH), (Miringoff, 1999)

Cet indice a été mis au point dans la seconde moitié des années 80 à Fordham University, Tarrytown, à New-York. Il est calculé à partir de 16 variables distinguées selon l'âge.

Enfants	Adolescents	Adultes	Personnes âgées	Tous âges
Mortalité infantile	Suicide des jeunes	Chômage	Pauvreté des plus de 65 ans	Délits violents
Maltraitance des enfants	Usage de drogue	Salaire hebdomadaire moyen	Espérance de vie à 65 ans	Accidents de la route mortels liés à l'alcool
Pauvreté infantile	Abandon d'études universitaires	Couverture par l'assurance-maladie		Accès à un logement d'un prix abordable
	Enfants nés de mère adolescente			Inégalités de revenu familial

Source : Les composantes de l'indice de santé sociale, Gadrey et Jany-Catrice, 2007, p33

Chaque variable est notée de 0 à 100, 0 correspondant à la plus mauvaise performance de la période étudiée et 100 à la meilleure. Les scores intermédiaires sont déterminés par interpolation linéaire. L'interpolation consisté à déterminer par le calcul une valeur à partir d'un ensemble incomplet de données. Il s'agit d'estimer la valeur d'une fonction $f(x)$ (ISS) lorsque les points sont compris dans l'intervalle ($\max f(x)$; $\min f(x)$).

Soit la fonction $f(x)$ à estimer sur un intervalle $[x_i; x_{i+1}]$ par un segment de droite reliant (x_i, f_i) et (x_{i+1}, f_{i+1})

$$f(x) = ax + b + \Delta f(x)$$

a et b sont les paramètres de la droite support du segment $[AB]$

et $\Delta f(x)$ est le terme d'erreur lié à l'approximation

$$f(x) = f_i + \frac{x - x_i}{x_{i+1} - x_i} (f_{i+1} - f_i) + \Delta f(x)$$

Cette approche présente plusieurs inconvénients (Gadrey et *al.*, 2007) :

- si pour une variable, toutes les performances sont détestables, on attribuera la note de 100 à un «mauvais » score, ce qui pourrait être gênant dans le cadre de comparaisons.
- Si le chômage diminue de 5 points, le score de 100 sera attribué à cette nouvelle valeur, par ailleurs si l'espérance de vie augmente de 10 jours, par rapport à la baisse du chômage, cette augmentation, on en convient s'avèrerait négligeable, toutefois cette variation se verrait attribuer le même score de 100, pour des réalités pourtant bien différentes.
- Si toutes les variables s'améliorent de 15%, les courbes seraient identiques à une amélioration de 2%.

4.1.3-Le BIP 40, baromètre des inégalités et de la pauvreté (RAI,762002)

Six dimensions sont retenues (emplois et travail avec 24 indicateurs, revenus avec 15 indicateurs, santé, éducation et logement avec 5 indicateurs chacun, justice avec 4 indicateurs). Chaque dimensions est caractérisée par plusieurs indicateurs voire plusieurs sous dimensions.

La structure de ces données est proche de ce que nous souhaitons réaliser avec les indicateurs de confiance. En effet comment agréger plusieurs indicateurs dans une même dimension ? Puis comment agréger ces dimensions entre elles ?

Tous les indicateurs partiels sont ramenés à une note comprise entre 0 et 10, la note 0 étant attribuée à la meilleure performance et la note 10 à la pire. Ainsi l'indice progresse quand les inégalités et la pauvreté augmente.

Soit x_{max} la valeur maximale et x_{min} la valeur minimale.

$$f(x_i) = \frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} * 10$$

L'ensemble des indicateurs est normalisé. Il s'agit maintenant de les agréger à l'intérieur des 6 dimensions, puis pour l'ensemble des dimensions.

Pour cela une moyenne pondérée est réalisée accordant plus de poids à certains indicateurs (emplois/travail et revenus). Le caractère arbitraire du choix des pondérations est souvent mis en avant, mais la décision d'accorder un poids identique à chaque indicateur est tout aussi arbitraire et relève de conventions et arbitrages politiques.

⁷⁶ Réseau d'alerte sur les inégalités, France

A partir de ces enseignements, nous comparons plusieurs indicateurs synthétiques de confiance, les indicateurs centrés et réduits, les indices normalisés par une valeur maximale et minimale et ces mêmes indicateurs pondérés.

4.2- Les indicateurs centrés et réduits

Les indicateurs centrés et réduits sont ceux utilisés dans le cadre de l'ACP-var (cf. section 3). Les données étaient initialement codées de 1 à 6 selon le niveau décroissant de confiance. Ces indicateurs ne seront pas conservés dans la suite de l'analyse. C'est la raison pour laquelle, malgré les difficultés d'interprétation (le score augmentant lorsque la confiance diminue), faute de temps nous n'avons pas réitéré ces calculs après recodage. Toutefois pour simplifier nous utilisons le qualificatif score de « non confiance » pour tenir compte du fait que la confiance diminue quand l'indice augmente.

4.2.1. - La construction des indices centrés et réduits

A partir de ces différentes variables, nous construisons un indicateur de « non confiance » pour chaque dimension en calculant pour chaque individu le score moyen de non confiance. Pour chaque indicateur, la distribution des valeurs pour les 11 variables et les 24582 individus est normalisée (centrée autour de 0 et réduite pour que l'écart type soit ramené à 1), donnant ainsi pour chaque individu/variable une nouvelle valeur. Cette procédure permet de neutraliser les échelles de mesure différentes, nous avons une homogénéité de dispersion entre indicateurs.

$$CR_i(x) = \frac{x_i - MoyX}{\sigma_x}$$

$$\text{Avec } \sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_1^I (x_i - moyX)^2}{I}}$$

A partir de ces valeurs, nous construisons nos 3 indicateurs synthétiques, IS_{CS} , IS_{CP} , IS_{CI} (CS confiance stratégique, CP confiance personnelle, CI confiance généralisée) en calculant la moyenne des indicateurs centrés réduits.

Soit (CR_{ij}) , les valeurs centrées réduites. i les individus, j les variables contenues dans la dimension considérée

$$IS_{CS}(CR_{ij}) = \frac{\sum_{j=1}^J CR_{ij}}{J}$$

4.2.2- La matrice des corrélations de Pearson

Nous analysons les relations que ces indicateurs entretiennent entre eux à partir de la matrice des corrélations.

	IScs	IScp	ISci
IScs	1	0.12024 <0.0001	-0.20332 <0.0001
IScp		1	0.33256 <0.0001
ISci			1

Le score de « non confiance » stratégique est corrélé faiblement et négativement avec celui de « non confiance » généralisée (-0.2). Il est davantage corrélé à la « non confiance » personnelle (0.12).

Les deux indicateurs de « non confiance », « personnelle » et « généralisée » se rapprochent davantage (0.33). Ainsi, il n'est pas étonnant que de nombreux individus ayant développé une confiance généralisée soit aussi confiants quand cette dernière repose sur l'apprentissage ou ce que l'on sait des caractéristiques intrinsèques d'autrui.

Les trois indicateurs sont très faiblement corrélés entre eux, traduisant l'absence d'une relation linéaire forte.

L'étude comparative de ces coefficients de Pearson laisse apercevoir une proximité relativement plus importante entre les indices de confiance « personnelle » et de confiance « généralisée »

4.2.3– Analyse de la dispersion

Les indices étant construits à partir de valeurs centrées et réduites, les moyennes sont difficilement interprétables car proches de la valeur nulle. Compte tenu de la nature des données, l'analyse des caractéristiques de la dispersion est plus appropriée que les indicateurs de tendance centrale.

	Max		Médiane		Min	Interv. InterQ
	(100%)	Q3 (75%)	Q2 (50%)	Q1 (25%)	(0%)	Q3-Q1
lscs	1,69072	0,38798	-0,05120	-0,45199	-1,35395	0,83996
lscp	4,72229	0,31470	-0,06479	-0,44430	-0,66582	0,75902
lsci	1,32742	0,72164	-0,07602	-0,59944	-1,61911	1,32108

Le plus petit score de confiance relève de la confiance personnelle (4,72) bien au dessus de (1,69) pour la confiance stratégique et dans une moindre mesure au dessus de la confiance généralisée (1,33)⁷⁷.

La répartition est plus dispersée pour la défiance personnelle (5.38) que pour les autres types de confiance, toutefois les termes extrêmes sont souvent exceptionnels, nous analysons les quartiles pour préciser la dispersion.

Si on observe les écarts interquartiles (indicateur de dispersion absolu), la confiance généralisée a la dispersion la plus élevée (1.32), suivie par la confiance stratégique (0.84), la confiance personnelle étant la moins dispersée (0.75)

Au regard de Q1, 25% des individus ont un score de « non confiance » stratégique et de « non confiance » personnelle inférieur ou égal à (-0.45), pour la « non confiance » généralisée ce score est inférieur (-0.59). Si on analyse Q3, 75% des individus ont un score de « non confiance » généralisée inférieur à (0.72), de « non confiance » stratégique inférieur à (0.38) et de « non confiance » personnelle inférieur (0.31).

Ainsi, au regard **des indicateurs centrés et réduits**, **l'aptitude pour un individu à être confiant est plus importante pour la confiance personnelle que pour la confiance généralisée et dans une moindre mesure que pour la confiance stratégique**. Ces résultats ne sont pas étonnants. La confiance personnelle repose sur la connaissance d'autrui ou sur le

⁷⁷ Nous rappelons que les scores sont codés de manière décroissante à l'intensité des niveaux de confiance. Ainsi les scores les plus élevés correspondent aux niveaux de confiance les plus faibles.

capital confiance développé à travers l'expérience et les liens sociaux et amicaux, pour partie il est donc indépendant de la situation d'échange, même si elle pourra à terme s'y révéler. Il n'est pas étonnant que la propension à faire confiance personnellement soit plus élevée que la confiance reposant sur le calcul stratégique ; elle-même plus élevée que la confiance généralisée dépendante davantage des représentations sociales intériorisées et de la tradition culturelle de la structure sociale.

4.3- Les indicateurs Max-Min non pondérés

Nous construisons des indicateurs normalisés par le maximum et le minimum de l'échantillon (4.3.1), ensuite nous étudions les corrélations entre indices (4.3.2), nous analysons la dispersion de la répartition (4.3.3). Pour finir nous comparons les indices calculés au regard de la variable usuelle (4.3.4)

4.3.1- La construction des indices Max-Min

Cette méthodologie permet d'exprimer l'ensemble des indicateurs sur une fourchette comprise entre 0 et 1. Cette perspective a l'avantage de faciliter les comparaisons entre indicateurs et de les agréger, tous étant compris entre 0 et 1. Elle s'appuie sur la construction de l'ISS et du BIP 40 (*op. cit.*). Relativement à la construction du BIP 40, sur laquelle nous nous appuyons ici, dans laquelle les scores max correspondent aux situations « néfastes », (plus les indicateurs sont élevés comme le taux de chômage et moins l'indice le sera), nous procédons différemment. En effet, afin d'obtenir un indice de confiance, et non de « non confiance », nous procédons d'abord à un recodage des données de telle manière que la modalité la plus petite corresponde aux attitudes les moins confiantes. Ainsi relativement aux pourcentages où le seuil de confiance est à déterminer « manuellement », sur des données ordinales, cette approche permet de tenir compte de la variabilité des niveaux de confiance quand elle est disponible. Les seuils max et min doivent cependant être déterminés.

Dans le cas de l'indice d'espérance de vie à la naissance (dans l'IDH) ces seuils ont été fixés théoriquement en fonction des espérances de vie minimales et maximales qu'un pays ne pouvait jamais atteindre.

Pour l'indice du PIB, dans l'IDH nous avons vu que le seuil maximal (fixé au log 40 000 dollars /an) engendre des difficultés puisque tous les pays développés s'approchant de cette

valeur sont du coup difficilement distinguables (indices proches de 1) alors que les données non transformées présentent des distinctions non négligeables.

La solution que nous adoptons est statistique. La première étape consiste à recoder les données par ordre croissant selon le score de confiance. Pour chaque variable nous déterminons la valeur maximale et minimale obtenues sur l'ensemble de l'échantillon. Ainsi nous normalisons nos indicateurs de telle manière que le score maximal de confiance, 1, corresponde aux meilleurs scores sur l'ensemble de la population tandis que le score 0 sera attribué au score le plus faible. Pour chaque variable nous procédons au calcul suivant.

$$X_{ij} = \frac{X_{ij} - \text{Min}X_i}{\text{Max} X_i - \text{Min}X_i}$$

Ce faisant, les scores de confiance dépendent de l'étendue de chaque variable dans la population. Cette perspective pourrait s'avérer impertinente et ne pas saisir la totalité de l'information si le score minimum ne correspondait pas à la dernière modalité, autrement dit si aucun individu ne se prononçait comme « non confiant ». Or ce risque est amoindri par la taille de notre échantillon (24582 individus). De plus, l'analyse descriptive de notre échantillon a montré que cette situation ne se produit sur aucune des variables sélectionnées.

Ainsi, pour chaque individu, nous avons un score de confiance variant de 0 à 1, 0 signifiant « non confiant » et 1 « confiant ».

Ensuite, dans chacune des trois dimensions nous calculons la moyenne, nous décidons d'abord de ne pas appliquer de pondération, considérant que chaque variable revêt la même importance.

4.3.2– Matrice des corrélations

Coefficients de corrélation de Pearson, N = 24582
Prob > |r| under H0: Rho=0

	Iscsf	IScpf	Iscif	A165f
Iscsf	1.00000	0.05504 0.0001	-0.28093 0.0009	-0.17226 <.0001
IScpf		1.00000	0.37837 <.0001	0.21860 <.0001
Iscif			1.00000	0.65632 <.0001
A165f				1.00000

La confiance stratégique est très faiblement corrélée positivement avec la confiance personnelle.

La corrélation est plus importante et négative avec la confiance généralisée (-0.28093). Ces coefficients de corrélation sont du même signe et proches de ceux relevés avec les scores de défiance centrés et réduits.

Tout comme avec les indicateurs centrés réduits on observe une corrélation positive et plus importante entre la confiance personnelle et la confiance généralisée (0.37837).

A titre de comparaison, par rapport à la variable usuellement utilisée pour mesurer la confiance, on observe une corrélation forte avec la confiance généralisée, ce qui est logique étant donné que cette variable appartient à cette dimension. Par contre la corrélation est positive avec la confiance personnelle (0.21860) mais pas avec la confiance stratégique (-0.17226).

Ainsi la variable usuellement utilisée par les économistes pour mesurer la confiance est davantage proche d'une confiance « croyance » qu'elle relève d'une croyance généralisée ou de l'intensité des liens sociaux, que d'une confiance stratégique avec qui elle entretient une relation linéaire négative. Ce résultat est intéressant car si en microéconomie classique, seule la confiance stratégique est théorisée et appréhendée, la mesure proposée en économétrie semble relever d'une autre réalité.

4.3.3– La dispersion analysée par les quantiles

	Moyenne	Variance	Ecart Type	Etendue	N	Valeurs manq.
Iscsf	0.557396	0.04490	0.21189	1	21754	2828 (11.5%)
Iscpf	0.839847	0.01389	0.11784	1	23526	1056 (4.3%)
Iscif	0.437984	0.05986	0.24466	1	21016	3566 (14.51%)
A165	0.350641	0.22770	0.47718	1	23882	700 (2.85%)

En moyenne sur l'ensemble des individus, les scores de confiance les plus importants sont ceux relevant de la confiance personnelle (0.84), suivis de la confiance stratégique (0.56), puis de la confiance généralisée (0.44).

	Max		Médiane		Min	Interv. InterQ
	(100%)	Q3 (75%)	Q2 (50%)	Q1 (25%)	(0%)	Q3-Q1
Iscsf	1.00000	0.71111	0.55556	0.37778	0.00000	0.33333
Iscpf	1.00000	0.91667	0.83333	0.75000	0.00000	0.16667
Iscif	1.00000	0.66667	0.41667	0.25000	0.00000	0.41667

Les écarts interquartiles, tout comme les indicateurs centrés et réduits, présentent une dispersion plus élevée pour la confiance généralisée (0.42), puis la confiance stratégique (0.33) et enfin la confiance personnelle (0.16).

50% des individus ont un score de confiance supérieur à 0.83 pour la confiance personnelle, à 0,41 pour la confiance généralisée et enfin à 0.55 pour la confiance stratégique.

Ainsi la confiance personnelle présente des scores supérieurs à la confiance généralisée et dans une moindre mesure à la confiance stratégique. On retrouve bien la hiérarchie mise en évidence à travers les scores centrés et réduits.

Les indicateurs normalisés à partir des valeurs minimales et maximales de l'échantillon donnent les mêmes conclusions que les indicateurs centrés et réduits. Ainsi, comme on le présentait compte tenu de la nature des données et de la taille de l'échantillon, la prise en compte de l'étendue dans le calcul des indicateurs synthétiques ne déforme pas les données et facilite les comparaisons inter dimensions.

Pour la suite de nos analyses nous privilégierons donc cette méthodologie.

4.3.4– Les indicateurs Max/Min et la variable usuelle

Au regard de la variable usuelle, les scores moyens de confiance sont plus élevés quelle que soit la dimension retenue. Ainsi la variable usuellement utilisée présente deux limites majeures, d'une part elle ne permet pas de distinguer les différents types de confiance, se rapprochant plus d'une mesure de la confiance généralisée et d'autre part elle sous estime les niveaux de confiance, et cela d'autant plus quand elle est mobilisée théoriquement comme un proxy de la confiance stratégique.

4.4- Les indicateurs Max-Min pondérés

Jusque là nous avons considéré que chaque variable contribue à part égale dans la construction des indices. Cette question des pondérations mérite d'être creusée.

Un troisième type d'indicateurs est calculé en tenant compte des résultats de l'ACP, c'est-à-dire en attribuant un poids plus important aux variables dont la contribution aux axes factoriels correspondant aux dimensions retenues, est la plus importante.

Ainsi l'opposition entre confiance stratégique et confiance généralisée est marquée par des contributions supérieures pour la variable « strat » en ce qui concerne la confiance stratégique et dans une mesure équivalente G007_34, G007_35 et G007_36 pour la confiance généralisée. L'axe 2 positionne la variable E069_17 contributive à la hauteur de « strat » pour marquer la même opposition. Ainsi les indices « confiance stratégique » seront calculés en pondérant davantage les variable « strat » et E069_17 relativement à A196 moins contributive. De manière conventionnelle, on attribue à la variable « strat » et à la variable « E069_17 » le double du poids de la variable A196 dans le calcul l'indice de confiance stratégique. On applique donc les coefficients de pondération suivants. « strat » : 2/5 ; E069_17 :2/5 et A196 :1/5

Pour la confiance généralisée, les variables G007_34, G007_35 et G007_36 sont plus contributives que la A165. De la même manière, on leur applique donc un poids deux fois plus important. G007_34, G007_35 et G007_36 sont pondérés par 2/7 et A165 par 1/7

L'axe correspondant à la confiance personnelle étant plus difficilement interprétable, nous n'appliquons pas de coefficient, toutes les variables sont considérées comme jouant le même rôle dans l'indice synthétique.

Jusque là les moyennes n'étaient pas pondérées, chaque variable présentant le même poids pour le calcul des indices synthétiques. A partir de l'ACP variable, nous pouvons poser des coefficients de pondération selon la position de la variable sur l'axe concerné par l'opposition entre les dimensions. Ainsi nous proposons de doubler le poids des variables « strat » et E069_17 dans la dimension confiance stratégique et d'accorder moitié moins de poids à la variable usuelle qui est moins contributive que les trois autres dans la dimension confiance généralisée.

Coefficients de corrélation de Pearson, N = 24582			
Prob > r under H0: Rho=0			
	Iscsf	Iscpf	Iscif
Iscsf	1.00000	0.04763 0.0001	-0.29436 0.0001
Iscpf		1.00000	0.39278 <.0001
Iscif			1.00000

L'analyse des corrélations n'est pas modifiée lorsque les données sont pondérées. Les signes et coefficients restent en accord avec les résultats obtenus sur les données précédentes.

	Moyenne	Variance	Ecart Type	Etendue	N	Valeurs manq.
Iscsfp	0.545020	0.05380	0.23195	1	21754	2828 (11.5%)
Iscfpf	0.839847	0.01389	0.11784	1	23526	1056 (4.3%)
Iscifp	0.449904	0.05366	0.23164	1	21016	3566 (14.51%)

Les moyennes sont pratiquement inchangées pour la confiance généralisée, par contre le score de confiance stratégique baisse nettement, en même temps que sa dispersion autour de la moyenne est moins importante.

	Max		Médiane		Min	Interv. InterQ
	(100%)	Q3 (75%)	Q2 (50%)	Q1 (25%)	(0%)	Q3-Q1
Iscsfp	1.00000	0.73333	0.56000	0.34667	0.00000	0.38667
Iscfpf	1.00000	0.91667	0.83333	0.75000	0.00000	0.16667
Iscifp	1.00000	0.61905	0.47619	0.28571	0.00000	0.33333

De la même manière l'analyse de la dispersion donne quasi les mêmes résultats que lorsque les données ne sont pas pondérées.

Ainsi la variable A196, « *important de toujours avoir un bon comportement, d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaises* », même si *a priori* moins déterminante dans la confiance stratégique que les deux autres, ne modifie pas significativement les scores de confiances même si on lui attribue un poids moitié moindre. De la même manière, dans la confiance généralisée, l'indicateur « *faire confiance à la plupart des gens* » même si moins déterminant n'affecte pas les scores de manière significative.

Ainsi la pondération de certains indicateurs, ne présente pas un intérêt suffisant pour contrebalancer le caractère jugé souvent arbitraire de ces pondérations.

Nous testons un dernier indicateur, plus par souci de comparaison avec les analyses usuelles fondées sur une approche dichotomique que par une volonté de favoriser ces mesures binaires qui sont selon, nous réductrices

4.5- La part d'individus confiants

Une dernière solution consiste à coder manuellement l'ensemble des variables de confiance de telle sorte que le score 1 est attribué à une croyance/attitude non confiante et le score 2 dans le cas contraire. Cette approche a l'avantage de simplifier les données et de permettre de calculer des fréquences pays. Elle ne s'intéresse pas aux différents niveaux de confiance puisqu'il s'agit de dichotomiser l'ensemble des variables selon que l'attitude relève de la confiance ou de la non « confiance ».

Dans une perspective unidimensionnelle, les analyses se concentrant sur la variable usuelle privilégient cette conception en mesurant la proportion d'individus confiants et inversement.

Cependant cette approche présente deux inconvénients :

- Ce codage ne rend pas compte des effets de « niveaux de confiance », un individu peut être soit confiant, soit « non confiant ». Cela revient à faire l'hypothèse qu'il n'y a pas de niveaux de confiance. Or certains indicateurs nous permettent justement de traiter ces différents niveaux de confiance et nous pensons qu'il serait dommage de se priver de cette information.
- En se concentrant sur les modalités, cette approche ne permet pas l'obtention de scores individuels comparables (le nombre de variables dans chaque dimension n'étant pas égal). Par contre, nous pouvons construire une base pays. Le calcul des indices se faisant à partir de la moyenne des fréquences pays pour chaque dimension.

Par contre cette perspective est intéressante si l'on veut mettre en évidence, dans les approches comparatives « Pays », les différences dans le classement des pays confiants s'expliquant uniquement par la conception tridimensionnelle c'est-à-dire en gardant l'hypothèse implicite que la confiance est une variable dichotomique (cf. chapitre 5 et 6)

Au terme de ces analyses nous retenons cinq principaux enseignements, **deux d'ordre méthodologiques et trois plus conceptuels.**

Enseignements méthodologiques :

- **Les indices normalisés à partir du maximum et du minimum** de la distribution sur l'ensemble de l'échantillon **ne déforment pas les données**, les résultats sont comparables aux scores obtenus en centrant et réduisant les données. Par ailleurs, cette méthodologie, ramenant tous les indicateurs sur une échelle comprise entre 0 et 1 présente l'avantage de faciliter les comparaisons inter dimensions. Ainsi **dans la suite de nos analyses nous privilégierons cette approche.**
- **L'option des pondérations relatives aux résultats de l'ACP-variable a été abandonnée** du fait de la proximité des résultats obtenus. Ainsi il nous semble inopportun de s'encombrer de pondérations dont la justification a toujours un aspect arbitraire ou conventionnel.

Enseignements conceptuels :

- **En moyenne, on peut hiérarchiser les niveaux de confiance selon le type de confiance.** En accord avec nos intuitions, on constate que d'une manière générale les individus **sont plus confiants au regard de la dimension personnelle, suivie de la dimension stratégique.** Les scores les moins importants sont observés sur la **confiance généralisée.** La confiance reposant sur l'intensité des liens sociaux, sur les proximités interindividuelles, sur l'accumulation d'un capital confiance est en moyenne davantage observée et à des niveaux plus importants que la confiance reposant sur le calcul stratégique. La confiance « généralisée » s'observe plus rarement.
- **Relativement à la variable usuellement utilisée** pour mesurer la confiance, c'est-à-dire la part d'individus déclarant « *faire confiance à la plupart des gens* », **les scores observés sont supérieurs dans chacune des dimensions.** Ainsi la variable usuelle mesurant le comportement de confiance et non son niveau présente des limites et tend

à sous estimer la confiance, que l'on considère son intensité, ou sa fréquence d'apparition.

- De la même manière la **variable usuelle qualifie davantage la confiance généralisée que la confiance stratégique**, alors même qu'elle est utilisée en macro économétrie pour justifier les liens entre confiance et croissance à partir de la théorie des coûts de transaction dans laquelle la confiance présente une forte dimension stratégique.

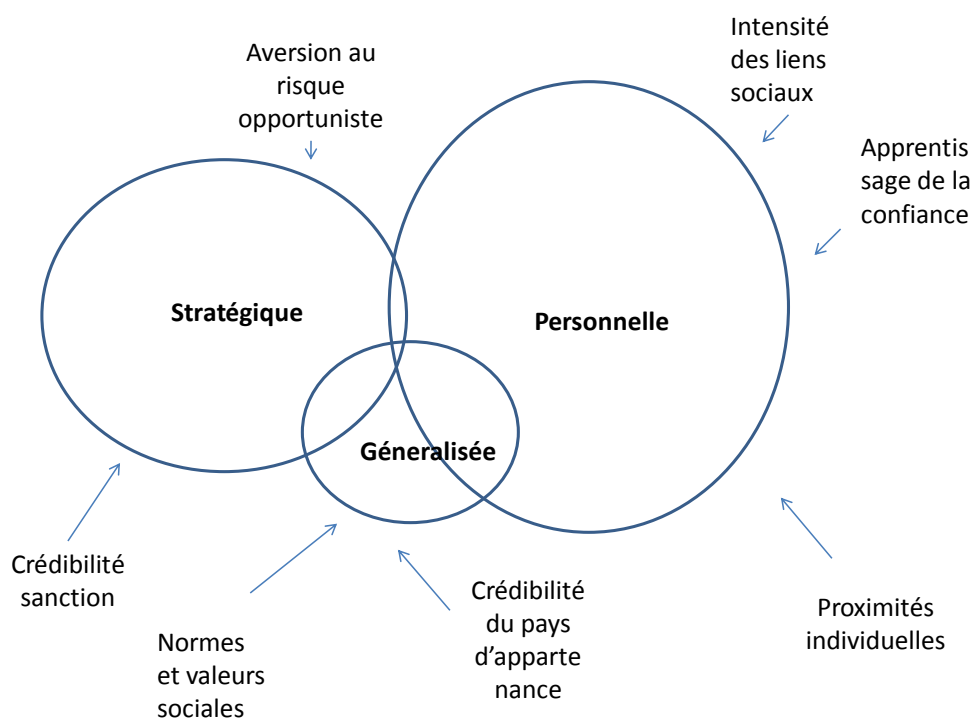
4.6- La confiance moyenne : niveau et articulation

La revue critique de la littérature a fait émerger l'hypothèse de tridimensionnalité de la confiance. Nous avons calculé des indices synthétiques observés à un instant t ⁷⁸ mais à partir d'indicateurs tenant compte du mode de construction de cette confiance résultant de dynamiques antérieures de court, moyen et long terme (cf. Chapitre 2). L'hypothèse sous jacente à ces distinctions réside dans le fait que la confiance prend des sens différents selon son processus de production. Ces intuitions conceptuelles n'ont, à notre connaissance, jamais été ni testées, ni mesurées dans une perspective comparative. A partir des résultats empiriques sur les dimensions de la confiance et leurs mesures, nous pouvons envisager des hypothèses sur l'articulation entre les différentes dimensions de confiance même si la disponibilité de nos données sur une seule vague ne nous permettra pas de prolonger l'analyse des relations entre les trois types de confiance.

⁷⁸ Données de la vague 5 de World Values Survey, soit observés selon les pays entre 2005 et 2007

Le schéma ci-dessous résume nos constats.

Schéma 2.1 – Confiance tridimensionnelle – niveaux et articulations



- La taille des cercles représentent l'aptitude moyenne à faire confiance selon les trois types de confiance

La hiérarchisation des niveaux de confiance mise en évidence à partir de l'analyse de la répartition de l'échantillon global nous permet de supposer qu'un individu pris au hasard aura une probabilité plus importante de faire confiance « personnellement », donc sur la base d'une croyance acquise au travers de ses liens sociaux ou du fait des proximités personnelles observées envers l'objet de confiance que « stratégiquement », c'est-à-dire à partir d'un calcul raisonné sur la probabilité d'apparition d'un risque opportuniste, lui-même dépendant de sa propre aptitude à adopter des comportements opportunistes et de la crédibilité des sanctions institutionnelles. La probabilité pour un individu d'être doté d'une confiance « généralisée », c'est-à-dire indépendante de la relation, du lieu et de l'objet de l'échange est plus faible que

les deux autres. Ainsi le cercle confiance personnelle est plus grand que celui « stratégique », lui-même plus grand que le « généralisé ».

- Vers une vision dynamique des liens entre les trois types de confiance

Les intersections entre les cercles représentent des relations entre les trois types de confiance. La confiance généralisée, de par sa nature latente peut agir positivement sur la confiance personnelle. En effet, on peut raisonnablement supposer que la confiance généralisée puisse être support de la confiance personnelle. Un niveau élevé de confiance généralisée se traduit par une progression plus rapide de la confiance personnelle. Le sentiment intériorisé de confiance nourrissant celui de confiance personnelle, en favorisant l'intensité des relations sociales. Ainsi sur son cycle de vie, un individu très confiant sur la dimension « généralisée » aura une probabilité plus grande d'intégrer des réseaux sociaux et donc de développer son capital confiance personnelle. Cette dynamique est moins évidente avec la confiance « stratégique » sauf à supposer que la confiance générale joue positivement sur l'aversion au risque opportuniste.

Par ailleurs, la confiance personnelle peut jouer positivement sur la confiance stratégique. En effet elle est porteuse d'informations, de signaux positifs pouvant augmenter les garanties à la confiance « stratégique ».

Malgré l'intérêt de ces relations dynamiques, les données et le temps dont nous disposons ne nous permettent pas d'approfondir cette dynamique. Ainsi nous considérerons que le niveau d'aptitude à faire confiance dans les relations économiques, mesuré à un instant t , est le résultat de la moyenne entre ces trois types de confiance. Ce faisant, la mesure n'est pas parfaite mais améliore considérablement la mesure usuelle qui sous estime les niveaux de confiance. De plus, la prise en compte de la décomposition permet d'améliorer la compréhension des phénomènes économiques dans le sens où la justification théorique des effets de la confiance sur l'efficacité économique sera différente selon que cet effet passe principalement par la confiance stratégique (rôle des coûts de transaction et des garanties institutionnelles), la confiance personnelle (rôle des réseaux), et la confiance généralisée (rôle de la structure sociale et de sa tradition culturelle).

CONCLUSION CHAPITRE 3

La confiance interindividuelle est définie à partir de ses modes de production et se compose ainsi de trois dimensions, la confiance stratégique, la confiance personnelle et la confiance généralisée.

Cette conceptualisation est vouée à améliorer les analyses économiques de la confiance notamment celles macroéconomiques identifiant des liens entre confiance et efficacité économique. Ce faisant la traduction empirique de cette conceptualisation est le second enjeu de cette thèse. La mesure usuelle a été largement remise en cause par la littérature en même temps qu'elle n'appréhende pas toute la richesse du concept tel que nous l'avons défini.

Mesurer la confiance suppose de dépasser un certain nombre de difficultés relevant du niveau d'analyse et de la dépendance à la relation d'échange. Ainsi nous proposons des indicateurs mesurés à un instant t , à partir des logiques antérieures de construction, en supposant leur indépendance les unes envers les autres et en ayant conscience des possibles interconnexions entre ces dimensions dans une perspective longitudinale. Par ailleurs nous mesurons la confiance à partir des déclarations individuelles, définissons des propensions à faire confiance mais ces dernières relèvent de déterminants aussi bien micro, méso que macro. La nature des données World Values Survey donne en effet la possibilité de mesurer des aptitudes individuelles contextualisées à partir des opinions individuelles. Dans la première section, nous avons soulevé les limites, les difficultés et les enjeux autour de la traduction empirique de la confiance. La section 2 présente la richesse de l'enquête World Values Survey, son origine, ses objectifs, ses liens avec l'European Value Survey, sa méthode d'échantillonnage et la structure des données que nous allons utiliser, dont découle notre échantillon se composant de 24582 individus interrogés selon les pays, entre 2005 et 2006 au sein de 20 pays de l'OCDE.

A partir de cet échantillon nous avons sélectionné un nombre élargi mais réfléchi d'indicateurs de confiance sur lesquels nous avons procédé à une ACP-variable confirmant la tridimensionnalité de la confiance et nous permettant d'ajuster nos indicateurs, en distinguant ceux qui structurent le concept de ceux qui impactent les niveaux de confiance (section 3).

Ainsi la confiance stratégique est mesurée par un indicateur d'aversion au risque opportuniste, la confiance portée au système juridique et la propension à accorder sa confiance quand on rencontre pour la première fois mais pas quand on connaît personnellement. La confiance personnelle est appréhendée à partir de l'importance accordée aux liens sociaux et la

confiance envers les proches, et la confiance généralisée repose sur une confiance latente mesurée par la variable usuelle, la propension à faire confiance quand on rencontre quelqu'un pour la première fois, la confiance envers les individus d'origine ou de religion différente.

Forts de ces enseignements, nous avons proposé dans la dernière section la construction d'indicateurs synthétiques de confiance. Pour cela plusieurs méthodologies de construction sont proposées, les indicateurs centrés réduits, les indicateurs normalisés par le maximum et le minimum de l'échantillon global, les mêmes indicateurs pondérés en fonction des contributions aux axes factoriels identifiés dans la section précédente, et enfin des indicateurs dichotomisés. La confrontation de ces indicateurs nous a conduit à privilégier le second, non pondéré.

Par ailleurs l'analyse descriptive de ces indicateurs a permis de constater qu'en moyenne les individus étaient plus confiants personnellement que de manière généralisée et dans une moindre mesure que stratégiquement. Par ailleurs la comparaison de ces indicateurs avec la variable usuelle semble suggérer que cette dernière sous estime les réels niveaux de confiance.

Ainsi au terme de ce chapitre nous disposons d'indices synthétiques de confiance individuels, variant sur une échelle de 0 à 1. A partir de ces indices, nous proposons dans le chapitre 4 d'identifier les facteurs explicatifs de ces niveaux de confiance par un modèle à effet fixe sur données à double dimensions.

CHAPITRE 4 : ANALYSE ECONOMETRIQUE DES SOURCES DE LA CONFIANCE

A partir des chapitres 1 et 2, nous avons proposé une conceptualisation théorique et empirique de la confiance interindividuelle appréhendée dans un cadre plus large que ceux proposés dans les travaux économiques, notamment dans les travaux empiriques proposant très rarement ou de manière limitée, une définition de la confiance en la considérant et en la mesurant comme si son contenu analytique était une évidence.

Nous avons montré que la compréhension de la confiance passe par une analyse de sa construction. Ce cadre d'analyse nous a permis de mettre en évidence trois types de confiance. Ainsi la conceptualisation et la traduction empirique qui en résultent, dépendent des modes de production de la confiance. Nous avons ainsi interrogé la littérature pluridisciplinaire sur les sources de la confiance, littérature abondante mais ne débouchant pas sur une définition consensuelle de la confiance. Ce cadre d'analyse nous permet de dépasser les conceptualisations usuelles mais présente une difficulté importante à laquelle nous avons tenté de répondre. Si la confiance prend des sens différents selon ses modes de production, si les modes de production ne font pas consensus, comment distinguer les facteurs qui construisent le concept de confiance de ceux qui expliquent les niveaux de confiance ? Notre objectif était d'isoler les déterminants « structurants », c'est-à-dire ceux qui distinguent les différents types de confiance de ceux qui sont susceptibles d'influer sur ses niveaux. Faute de fondement théorique dominant, nous avons opté pour une analyse statistique exploratoire des données dans le cadre d'une analyse en composantes principales sur une sélection réfléchie mais élargie d'indicateurs de confiance. Cette ACP nous a permis de sélectionner que les dimensions qui structurent le concept de confiance. Ainsi nous avons pu identifier et mesurer, par la construction d'indices synthétiques normalisés, trois dimensions de la confiance. Chacune de ces dimensions a été mesurée à partir d'indicateurs synthétiques construits sur la base de l'enquête World Values Survey, à partir des réponses individuelles sur des attitudes, croyances et comportements en lien avec la confiance.

Ainsi, toute décision de confiance interindividuelle résultera d'une ou plusieurs de ces dimensions. A partir de cette nouvelle conception de la confiance, nous nous proposons dans ce chapitre de revisiter les analyses empiriques tentant d'identifier les caractéristiques individuelles expliquant les différents niveaux de confiance. Ces analyses reposent sur une

conception limitée de la confiance, car d'une part unidimensionnelle dont la dimension dépend essentiellement de l'appartenance disciplinaire et d'autre part dichotomisée, donc expliquant non pas les niveaux de confiance mais le fait de faire ou ne pas faire confiance. Or comprendre les sources de la confiance suppose une analyse pluridisciplinaire, en effet si la sociologie a tendance à mettre en avant les normes sociales et les sources de motivation humaines autres que la maximation de l'utilité, les économistes préféreront considérer la confiance comme une externalité dans le cadre d'une stratégie d'investissement tandis que les sciences politiques mettront l'accent sur les normes politiques et sociales et la qualité des institutions⁷⁹. Ainsi nous prolongeons les travaux empiriques tentant d'identifier les facteurs explicatifs de la confiance à partir d'une conceptualisation tridimensionnelle et non dichotomique de la confiance.

Dès lors plusieurs questions se posent :

Quelles sont les caractéristiques individuelles pouvant influencer les niveaux de confiance stratégique, personnelle et généralisée ? Sont-ils les mêmes dans chaque dimension ? Est-ce que les facteurs explicatifs des niveaux de confiance sont identiques à ceux mis en avant par la macroéconomie empirique ou par l'économie expérimentale à travers les jeux de confiance ? Au-delà des caractéristiques personnelles, quelle est l'influence des réseaux, de certaines valeurs morales, de l'engagement civique, des incivilités, de la qualité des institutions sur les différents types de confiance ?

Les déterminants de la confiance ont très peu été analysés empiriquement. Dans une première partie nous proposons une synthèse de la littérature macro et micro sur les déterminants de la confiance, à partir de laquelle nous postulons un certain nombre d'hypothèses. Dans une seconde section, nous procédons à une analyse de ces hypothèses à partir des seules statistiques descriptives afin d'identifier les principales tendances, de construire les *dummies* de manière pertinente, tout en identifiant celles qui serviront de références dans les modèles économétriques. Ensuite nous présentons le modèle à effet fixe sur données à double dimensions, qui apparaît comme la solution économétrique la plus adaptée à la nature de nos données que nous appliquons, pour finir, à l'analyse des facteurs explicatifs des niveaux de confiance.

⁷⁹ Certaines analyses ont même tenté d'expliquer la confiance à partir d'arguments purement physiologiques (Zak, 2003).

SECTION 1 - LES FACTEURS EXPLICATIFS DE LA CONFIANCE : ENSEIGNEMENTS DE LA LITTÉRATURE MACRO ET MICRO

Très peu d'économistes, malgré l'intérêt porté à la confiance depuis les années 80, ont essayé de rendre compte de ses sources. Ce constat relève peut-être de la conception originaire de la confiance apparaissant comme une externalité, certes importante pour l'analyse économique mais dont les fondements devaient être analysés dans d'autres disciplines. Ou encore de la difficulté à définir ce qui relève de la confiance, de laquelle découle l'absence d'un modèle théorique clair sur ses sources. A ce titre, Glaeser, 2001 souligne le retard des économistes par rapport aux sociologues sur l'importance accordée au capital social⁸⁰, il explique ce retard par l'absence d'un modèle théorique cohérent sur les sources du capital social.

1.1- Quel cadre théorique pour appréhender les facteurs explicatifs des niveaux de confiance individuels ? Confiance macro, confiance micro : quelles relations ?

Dans le cadre de notre travail, nous avons défini la confiance interindividuelle comme une réalité tridimensionnelle, se composant de la confiance stratégique qui relève d'une décision rationnelle face à un comportement opportuniste ou incertain du fait d'une rationalité limitée, de la confiance personnelle, davantage proche initialement d'une croyance acquise dans les réseaux sociaux ou au cours du processus de socialisation et enfin de la confiance généralisée s'apparentant à une croyance généralisée issue de représentations sociales intériorisées et de la tradition culturelle d'un pays. Nous soutenons l'hypothèse que la confiance n'est pas immanente et que ses niveaux peuvent-être augmentés tant par des facteurs individuels, économiques et sociaux que par des mesures politiques. Ainsi nous interrogeons aussi bien la littérature micro que celle macro sans s'attacher à les distinguer en nous focalisant sur leurs possibles effets sur la propension individuelle à faire confiance que ce soit de manière « stratégique », « personnelle » ou « généralisée ».

Dès lors la question du niveau d'analyse se pose et mérite quelques éclaircissements.

⁸⁰ La confiance est une dimension essentielle du capital social, pour plus de détails voir chapitre 6

Les analyses macro mesurent la confiance dans un pays à partir du pourcentage d'individus se déclarant confiants en la plupart des gens. Ainsi même si l'on considère la confiance d'un pays, elle se mesure par l'agrégation de comportements individuels. De fait, la compréhension de ses sources doit être abordée à un niveau individuel, en effet la décision d'accorder ou non sa confiance ou encore d'accorder un certain niveau de confiance appartient à l'individu. On peut la considérer comme une ressource individuelle.

Pour autant, cela n'interdit pas d'interroger l'influence de facteurs macros comme la qualité des institutions ou méso comme la propension à s'associer sur ces décisions individuelles.

Les analyses conduites en ce sens, nous le verrons, relèvent essentiellement d'analyses comparatives entre les pays et mettent en évidence à un niveau macro l'effet de l'homogénéité sociale, de la participation associative ou encore de la qualité des institutions.

Nous souhaitons tester ici aussi bien ces effets identifiés à un niveau macroéconomique que les effets micros mis en évidence notamment en économie comportementale (réciprocité, altruisme). Cela revient à considérer que la confiance d'un pays correspond à la simple agrégation des niveaux de confiance individuels. Cette agrégation ne pose *a priori* pas de problème pour la confiance stratégique et la confiance généralisée mais peut s'avérer simplificatrice pour la confiance personnelle. En effet si l'on considère la confiance personnelle, force est de constater que le niveau de confiance dépend entre autres des proximités entretenues et observées vis-à-vis du *trustee*.

Prenons pour simplifier le cas d'un pays composé de seulement deux individus :

Le score de confiance personnelle est calculé comme une propension individuelle à faire confiance reposant sur un capital accumulé mais aussi sur les proximités culturelles identifiées avec l'éventuel *trustee*. Ainsi l'individu 1 aura un score de confiance personnelle élevé s'il se déclare confiant vis-à-vis des individus avec qui il se sent proches. Supposons, que le second individu présente pour les mêmes raisons un score élevé de confiance personnelle. Si on fait la moyenne de ces deux scores, le niveau de confiance personnelle de ce pays sera très élevé. Pourtant si ces deux individus n'entretiennent aucune proximité entre eux, le niveau de confiance personnelle du pays devrait plutôt être proche de 0 qu'élevé. Cette question renvoie aux problèmes de replis communautaires, la confiance est forte au sein d'un groupe, qu'il soit familial, religieux, social mais faible à l'extérieur. Nous reviendrons sur cette question, essentielle à la compréhension de la cohésion sociale, dans la partie 3.

Pour autant doit-on écarter de nos analyses les enseignements des effets macros sur la confiance ? La réponse est négative pour plusieurs raisons :

- nous nous intéressons ici aux propensions individuelles à faire confiance et aux variables explicatives de leurs niveaux. Ainsi notre approche est microéconomique même si à travers les déclarations individuelles nous pouvons approcher des effets identifiés dans la littérature macro sociale.
- Le problème de l'agrégation ne se pose que pour la dimension personnelle de la confiance, et encore pas dans la totalité de ce qu'elle revêt, puisque le capital confiance acquis dans les instances de socialisation ou à travers l'intensité des liens sociaux peut être agrégé sans problème.
- La construction de cet indicateur cumule une mesure de la confiance envers les personnes proches et une mesure de l'intensité des liens sociaux. Ainsi un individu i qui en même temps aurait une forte propension à la confiance envers les individus qu'il juge proches, sans pour autant se sentir proche de beaucoup de personnes, est aussi un individu qui aura un score d'intensité des relations sociales très faible venant compenser sur le même indice ce problème.

Ainsi nous pouvons résumer le cadre d'analyse dans lequel nous nous situons de la manière suivante :

- l'analyse des facteurs explicatifs des niveaux de confiance individuels sera appréhendée à partir des données individuelles car la confiance telle que nous l'avons mesurée est une ressource individuelle (croyance ou aptitude) qui prend forme dans le cadre de décisions lors de relations interindividuelles. Ainsi, la compréhension des sources influant les niveaux de confiance passe forcément par leurs effets sur ces propensions individuelles, qu'elles soient de l'ordre de la confiance stratégique, personnelle ou généralisée.
- Pour autant le cadre théorique de référence, duquel nos hypothèses découlent, relève autant des enseignements théoriques et empiriques micro que macro, car nous supposons que l'agrégation des propensions à faire confiance ne pose pas de problème majeur.
- Ce cadre théorique macro est important car nous supposons qu'au-delà des caractéristiques personnelles, certains effets macros influent la propension individuelle à faire confiance notamment en ce qui concerne la confiance généralisée comme la qualité des institutions sociales.

- Nous ne proposons pourtant pas une analyse multi-niveaux privilégiant un modèle à effet fixe sur données à double dimensions. Nous soutenons que l'effet de ces caractéristiques macros sur la confiance dépend, non pas forcément de leurs réalités, mais de la perception que les individus en ont. Ainsi ils influenceront les niveaux de confiance selon les perceptions individuelles que les individus en ont.

1.2- Les enseignements de la littérature

Deux types de travaux distincts font de la confiance un objet d'investigation empirique. Les premiers reposant sur les questionnaires et sondages, plutôt macro économétriques, tentant de mesurer l'effet de la confiance sur la croissance économique. Les seconds s'inscrivant dans le prolongement de la théorie des jeux non coopératifs et essayant de comprendre la confiance en modifiant les hypothèses sous jacentes aux préférences individuelles, introduisant la réciprocité ou encore l'altruisme au côté de l'intérêt égoïste. Les tests empiriques s'effectuent dans le cadre de l'économie expérimentale. Ce travail s'inscrit dans le prolongement des travaux reposant sur les questionnaires mais ne se prive pas des enseignements de la théorie des jeux. Nous présentons une synthèse des travaux qui ont tenté d'appréhender les facteurs explicatifs des niveaux de confiance.

1.2.1- Confiance, réseaux, engagement civique

La confiance est une dimension du capital social tout comme l'importance des réseaux. La relation entre confiance et réseaux a été analysé notamment dans le cadre des recherches sur le capital social. La contribution majeure sur le rôle des liens sociaux revient à Putnam (1993, 1995). Rappelons que la participation associative faisait partie des indicateurs retenus *a priori* pour mesurer la confiance personnelle, mais n'a pas été retenue suite à l'ACP-variable laissant suggérer un possible effet sur le niveau de confiance personnelle.

Le rôle des réseaux sociaux sur les niveaux de confiance a fait l'objet de nombreux débats notamment suite aux travaux de Putnam (1993, 1995) mettant en évidence un cercle économique vertueux dont le point de départ réside dans la vitalité des liens sociaux entretenus, notamment dans le cadre associatif. Pour Putnam, la confiance est le produit du fonctionnement des réseaux. Il définit *le principe de réciprocité généralisée* comme une

propension générale à rendre service à autrui. Cette propension est fondée sur l'anticipation de comportements coopératifs. Cette anticipation repose sur le partage de normes communes. Ainsi pour Putnam, la confiance s'auto entretient et se développe par les relations sociales. Elle devient à terme une attente rationnelle (Schuller, 2004). En effet dans la cadre d'une communauté dans laquelle le principe de réciprocité s'est généralisé, le réseau devient garant par le contrôle social des phénomènes de réputation, de la circulation de l'information et donc des comportements coopératifs. Dans la même logique Coleman (1990) met en évidence l'importance des liens sociaux et amicaux dans la coopération sur le marché des diamantaires. La confiance naît de l'expérience, créant ainsi un système dans lequel le respect des règles est assuré et l'incertitude réduite. Chez Putnam, la confiance naît des relations sociales, proche de la confiance personnelle, pour devenir sous le principe de réciprocité généralisée une confiance réfléchie, rationnelle au sein d'une communauté davantage proche de la confiance stratégique et du lien mis en évidence par Coleman. Dans cette perspective les liens sociaux et amicaux apparaissent aussi comme des garants de la confiance stratégique en permettant la crédibilité d'un système de réputation.

On peut prolonger le raisonnement en supposant que le principe de réciprocité généralisée, une fois installé, puisse être garant de normes sociales générales, qui seront intériorisées de génération en génération. A ce moment là, l'effet de la participation associative peut se comprendre à travers la confiance généralisée non plus via la crédibilité du système de réputation, mais par une croyance générale aux comportements coopératifs.

Ainsi nous pouvons postuler les hypothèses suivantes :

La participation civique notamment l'intensité des liens associatifs impacte positivement les trois types de confiance :

- La confiance personnelle, du fait du développement d'un capital confiance par l'apprentissage issu de la confrontation régulière à autrui.
- La confiance stratégique, par l'instauration d'un système de réputation crédible limitant la probabilité d'apparition des comportements opportunistes du fait des liens interindividuels.
- La confiance généralisée qui naît à terme du principe de réciprocité généralisé et qui rejoint les normes sociales d'un pays.

1.2.2- Confiance, normes sociales, institutions

Les économistes, par des approches très différentes, ont tenté d'appréhender l'impact des normes, lois, traditions et institutions sur les niveaux de confiance. Notamment ils ont testé la relation entre confiance systémique (la confiance envers les institutions) et la confiance interpersonnelle. Schuller (2004) compare les travaux de Fukuyama (1995) et de Putnam (1993,1995) mettant tout deux en évidence un cercle économique vertueux dont la confiance est un déterminant essentiel. Comme on l'a vu pour Putnam, la confiance émane des réseaux, mais pour Fukuyama il en est autrement. En effet la confiance est le point de départ de l'analyse, cette dernière émane des normes morales et des habitudes engendrant à leur tour des institutions efficaces. Ainsi la confiance est une donnée culturelle reposant sur les normes et valeurs sociales, transmises de génération en génération, c'est ce fondement culturel qui détermine le niveau de confiance et qui permet à Fukuyama de séparer les pays à haute confiance comme l'Allemagne et le Japon des pays à basse confiance.

Putnam en 2000 change quelque peu sa conception de la confiance, passant de trust à « trustworthiness », qui relève moins d'une aptitude réfléchie développée au sein de communauté sociale que d'une vertu sociale (Schuller, 2004). Ainsi les travaux de 2000 se rapprochent davantage de ceux de Fukuyama qu'auparavant.

Pour l'OCDE (2001), en même temps que la confiance est à la fois un produit et une dimension du capital social, « *on peut considérer la confiance à la fois comme une source de capital social et un résultat de ce capital et comme une valeur de remplacement très proche de nombreuses normes, convictions et valeurs qui sous-tendent la coopération sociale (OCDE, 2001,p47)*, ce dernier peut se comprendre comme « *le produit du patrimoine culturel et de normes de comportement héritées du passé* » (OCDE, 2001, p46)

Ainsi la confiance en tant que vertu sociale reposerait sur la qualité de ces institutions, ce résultat concorde avec les préconisations de Knack et *al.* (2003) qui pour accroître la confiance soutiennent l'idée qu'il faut renforcer les institutions formelles.

Le lien entre confiance systémique et confiance interindividuelle se comprend à travers la confiance généralisée. En effet les valeurs sociales intériorisées par l'individu reposent au moins pour partie sur la capacité du pays à instaurer un climat de confiance généralisé.

Les résultats de l'ACP-variables nous ont poussé à ne pas mesurer la confiance généralisée à partir de la confiance systémique. Cette dernière ne structure pas le concept mais en devient probablement un déterminant « impactant ». Il semble, en effet, évident que cette capacité soit

impactée positivement par la qualité des institutions du pays. Un pays dans lequel la politique, la presse ou encore les syndicats seraient marqués par une forte corruption, ancrée historiquement, aurait en effet du mal à porter des valeurs sociales telles l'honnêteté et entretenir ainsi la confiance généralisée. La qualité des institutions peut être appréhendée par la confiance que les individus portent envers ces institutions et cela d'autant plus que l'effet de la qualité de ces institutions dépend notamment de la perception que les individus en ont.

Ainsi nous pouvons supposer un effet positif de la confiance systémique sur la confiance généralisée.

1.2.3- Confiance et homogénéité sociale

Knack et Keefer (1997) soulignent que les pays à forte polarisation sociale, ethnique ou linguistique, sont confrontés à un risque d'éclatement social. La confiance serait ainsi plus élevée dans les pays plus homogènes. Nous nous attachons spécifiquement aux polarisations sociales appréhendées à travers les inégalités de revenu car de nombreux exemples démontrent que les effets des hétérogénéités ethniques et linguistiques n'ont pas d'influence si la diversité est réfléchiée et gérée. D'ailleurs La Porta et *alii* (1997) n'ont pas observé de corrélation entre diversité ethno linguistique et confiance.

Knack et *al.* (2003) mettent aussi en évidence l'effet de l'homogénéité sociale, en insistant sur le rôle des pouvoirs publics dans le développement de la confiance, notamment par rapport aux transferts sociaux. En effet pour renforcer le capital social (mesuré par la confiance) ils proposent une intervention politique fondée entre autres⁸¹ sur la diminution des inégalités et la réduction des distances sociales. Ils observent une relation négative entre le niveau de confiance et les inégalités de revenus. La corrélation négative entre inégalité de revenus et confiance a aussi été mise en évidence par Knack et Keefer (1997), Glaeser et *al.* (2000), Zak et Knack (2001). Plus récemment Rothstein et *al.* (2007) ont observé une relation positive entre le degré d'égalité des revenus et la confiance.

Par quels mécanismes les inégalités peuvent-ils influencer la propension à faire confiance ? La confiance stratégique repose sur la rationalité et le calcul. La perception d'inégalités fortes peut augmenter la probabilité estimée de survenue de comportements opportunistes, tout comme l'aptitude individuelle à adopter de tels comportements sous couvert d'un sentiment d'injustice. La perception des inégalités peut impacter aussi la confiance personnelle, le

⁸¹ Ils soulignent aussi l'importance du renforcement des institutions formelles et l'accroissement de l'éducation

sentiment d'injustice pouvant entraver les relations sociales et donc ralentir les différentes logiques⁸² inhérentes à la confiance personnelle. En ce qui concerne la confiance généralisée on peut supposer que les individus perçoivent les inégalités comme une injustice sociale mais le lien passerait davantage par la confiance envers les institutions que directement par la perception des inégalités.

Ainsi à un niveau individuel nous pouvons supposer un impact négatif des inégalités perçues sur la confiance personnelle et stratégique.

1.2.4- Confiance et instances de socialisation

1.2.4.1- Confiance et capital humain

La première mention du capital social tel qu'on l'entend aujourd'hui soulignait son lien avec l'éducation (Hanifan 1916, in OCDE, 2001). Coleman (1988) souligne le rôle que jouent les liens solides entre parents, éducateurs et élèves dans l'acquisition de connaissances. Le rapport de l'OCDE (2001) dont le titre traduit d'ailleurs cette complémentarité entre capital humain et capital social, « *Du bien être des nations, le rôle du capital humain et social* » met en évidence le rôle du capital humain et social dans le développement économique. Ainsi il relève une forte complémentarité entre le capital humain et le capital social, capital social qui rappelons le selon les approches, constitue la confiance ou du moins, fait de la confiance un déterminant essentiel du capital social, à tel point que la mesure du capital sociale est souvent appréhendé par l'indicateur usuel de confiance. Le problème est de savoir si cette complémentarité traduit une relation de causalité entre confiance et éducation, ou entre éducation et confiance. Il semble que l'on puisse supposer l'existence d'un cercle vertueux. La confiance entre le formateur et le formé, permettant d'améliorer les apprentissages et inversement, la formation via les apprentissages et les instances de socialisation soutenant l'éducation et la formation, peuvent créer de la confiance. En effet l'éducation de par les qualifications et valeurs transmises, peut orienter les attitudes vers la coopération sociale et cela d'autant plus que les individus se situent en plein cœur de leur processus de socialisation comme l'enfant apprenant à l'école. De plus l'instruction, notamment quand elle relève du système éducatif se déroule le plus souvent en communauté, au sein d'une classe, d'une école ou encore d'un amphi. Elle permet ainsi l'expérience et

⁸² Logique apprentissage, logique appartenance, logique similitude, logique informationnelle et logique affective, cf. chapitre 2 ou tableau récapitulatif dans l'introduction du chapitre 3

l'apprentissage de la vie en groupe. Cette coopération, dès le plus jeune âge participe à la création de confiance.

Knack *et al.* (2003), dans le cadre d'une réflexion portant sur les politiques publiques à même de renforcer la confiance, ont confirmé le rôle des politiques éducatives et par là de l'éducation sur la confiance.

Ainsi l'effet de l'éducation sur la confiance résulte de l'apprentissage des normes et valeurs sociétales et peut impacter par là la confiance généralisée. Parallèlement l'éducation et la formation reposent sur des instances de socialisation, collectifs dans lesquels l'individu, en même temps qu'il acquiert des connaissances, développe son réseau et acquiert du capital confiance comme défini dans la confiance personnelle.

1.2.4.2- Confiance et famille

Si l'engagement civique a été maintes fois étudié, du fait notamment de l'insertion de l'individu dans un réseau et des liens sociaux qui en découlent, la famille a beaucoup moins fait l'objet d'analyses. Or la famille est à l'évidence un acteur clé de la socialisation par les normes et valeurs qu'elle transmet, mais aussi par les liens particuliers que les membres entretiennent entre eux. Ne pas considérer ce point dans l'analyse économique de la confiance revient à considérer que ces liens familiaux n'expliquent en rien la dynamique économique. De plus ces effets ne se limitent pas à la confiance au sein du cadre familial (OCDE, 2001). Les relations familiales fondées sur le lien, la réciprocité et l'échange peuvent s'analyser comme une expérience de confiance et un apprentissage de celle-ci. Fukuyama (1995) souligne l'effet négatif de l'éclatement familial, de l'absence d'un des deux parents sur la confiance. Ainsi la stabilité familiale, la taille de la famille, le statut marital, l'intensité des liens sociaux sont autant de caractéristiques individuelles pouvant influencer les niveaux de confiance personnelle et généralisée.

1.2.5- Confiance et caractéristiques personnelles

1.2.5.1- Confiance et âge

L'âge est une caractéristique personnelle pouvant influencer les niveaux de confiance ne serait-ce que parce qu'il permet de capter un effet de génération. Putnam (2000) montre que les différences inter générationnelles peuvent être déterminantes des niveaux de

confiance. Il explique à partir de son analyse sur le capital social aux Etats Unis que la génération des individus nés aux alentours des années 50 est moins propice que les autres à s'engager socialement et par là à faire confiance aux autres. Ainsi l'effet de l'âge s'appréhende dans ce cadre d'analyse comme un effet générationnel qui sera capté à travers l'effet de l'engagement civique sur la confiance.

Par ailleurs, la confiance généralisée repose sur l'intériorisation de représentations sociales, cette intériorisation se faisant tout au long du cycle de vie, il est probable qu'il y ait un effet positif de l'âge sur la confiance généralisée. Selon la même logique, la confiance personnelle reposant sur l'intensité des liens sociaux et s'accumulant au fur et à mesure peut entretenir une relation positive avec l'âge.

1.2.5.2-Confiance et revenus

A un niveau macro-économétrique il apparaît parfois des corrélations significatives et positives entre niveau de développement et confiance. La confiance est souvent interprétée comme une source de croissance économique.

La question de la causalité est là aussi délicate et peut s'analyser à un niveau individuel.

Est-ce que le fait d'être riche permet d'accroître le niveau de confiance ou est ce que la confiance explique les niveaux de richesse. La théorie économique a tranché pour la causalité confiance-croissance en expliquant les gains économiques par la théorie des coûts de transaction. Toutefois les causalités ne sont pas toujours vérifiées et manquent de fondements explicites (cf. Chapitre 1). La question de l'effet du niveau de revenu qui joue sur le niveau de confiance demeure.

Nous avons mis en évidence l'effet du capital humain sur la confiance, si le capital humain impacte le niveau de revenu, comme le suggère la théorie du capital humain, il ne serait pas étonnant que le revenu soit déterminant via l'éducation, mais dès lors que le niveau d'éducation est contrôlé cet impact risque de ne pas persister.

Cependant, dans une étude macro-économétrique, Zak, 2003 soulève l'effet du revenu par tête sur la confiance.

1.2.5.3 -Confiance et statut professionnel

Le statut professionnel, au-delà de ses effets via le capital humain et/ou le niveau de revenu, peut influencer les niveaux de confiance au même titre que l'engagement

civique ou la famille. En effet le lieu de travail représente aussi une instance de socialisation même si cette dernière intervient plus tardivement que l'école ou la famille. De ce fait le statut professionnel, selon que l'individu est en emploi ou non, au foyer, étudiant peut influencer la confiance personnelle.

1.2.5.4-Confiance et religion

Le rôle de l'appartenance religieuse sur la confiance a été souligné par Putnam (1993). Les religions hiérarchiques brimeraient la confiance. Ainsi l'Italie du Sud dominé par l'Eglise catholique présente moins d'associations spontanées et de confiance relativement à l'Italie du Nord. La Porta et alii (1997) observent un lien significatif entre la part d'individus appartenant à des religions centralisées (Islam, catholicisme et religion orthodoxe) et la confiance contrôlée par le log du PIB/habitant moyen du pays.

1.2.5.5-Confiance et Lieu de vie

Il n'existe à notre connaissance pas d'analyse reliant la taille de la ville à la confiance. Toutefois nous pouvons supposer un effet du lieu d'habitation sur la confiance. En effet on peut supposer un effet négatif de la taille de la ville sur la confiance stratégique, plus la ville est grande et moins la réputation et le contrôle peuvent limiter les comportements opportunistes. A l'inverse, l'effet devrait être positif sur la confiance personnelle, du fait des possibilités plus grandes de coopérations et relations, susceptibles de développer le capital confiance, en même temps que les proximités individuelles sont plus fréquentes. Pour la confiance généralisée, l'effet est positif si l'on suppose que plus la taille de la ville est importante plus les individus ont accès à la culture, à l'information et donc plus ils intériorisent les normes et valeurs sociales de confiance généralisée. Par ailleurs les grandes villes, de par leurs propres institutions sociales et politiques, peuvent être plus facilement porteuses d'une culture locale fondée sur la réciprocité, la loyauté, l'honnêteté. Ainsi on peut supposer un effet négatif de la taille de la ville sur la confiance stratégique et positif sur la confiance personnelle et généralisée.

1.2.6- Confiance et valeurs morales

Si l'acte de confiance en tant que résultante d'une croyance se comprend au-delà de la seule rationalité utilitariste comme nous l'avons supposé en définissant la confiance personnelle et généralisée, il n'est pas incohérent de s'interroger sur les relations entre valeurs morales et confiance. Hirschman (1984) définit une valeur « énergie sociale » comprenant l'amitié, le partage d'idées, qui selon lui favorise la coopération sociale au-delà de ce que l'intérêt rationnel peut jouer dans les transactions commerciales.

L'idée est qu'il existerait des valeurs morales telles l'altruisme, la loyauté, la réciprocité, la solidarité impactant les niveaux de confiance et par là la coopération sociale, mais aussi commerciale. Jusque là les analyses, certainement aussi du fait des frontières disciplinaires, séparaient les coopérations commerciales des coopérations sociales au sens large. Dans le cadre de ce travail et de notre conception élargie de la confiance, il nous semble judicieux d'interroger la pertinence de ces valeurs comme lubrifiant économique notamment par leurs impacts sur la confiance personnelle et généralisée. Nous sommes conscients de la difficulté à établir le sens de la causalité, voire même à distinguer les concepts, mais cette hypothèse repose néanmoins sur les enseignements sociologiques en faisant un parallèle entre coopération économique et coopération sociale.

Par ailleurs les jeux expérimentaux ont mis en lumière l'importance de la réciprocité ou de l'altruisme dans les comportements de confiance.

1.2.7- Confiance, et réciprocité

La théorie économique est construite autour de l'individu maximisant son intérêt personnel, laissant un rôle marginal aux préférences altruistes ou équitables. Elle est construite principalement sur un modèle d'individus maximisant rationnellement leur utilité, avec un faible rôle subsidiaire accordé à des préoccupations altruistes d'égalité et d'équité (*fairness*). Par contre des travaux récents portant sur les intentions ont mis en évidence la notion de réciprocité. A côté de l'intérêt égoïste, la réciprocité est aussi à même d'expliquer les comportements. Ainsi « les actions bienveillantes sont réciprocquées par des actions bienveillantes en retour, et celles qui sont inamicales le sont par des actions inamicales, même lors d'interactions uniques (...) la réciprocité positive appelée « bienveillance réciproque » est le résultat d'une combinaison de la confiance accordée à autrui (*trust*) et du fait que l'autre est digne de confiance » (*trustworthiness*) » (Brülhart et Usunier, p2, 2008) Pour Fehr et Gächter (2000), la réciprocité est compatible avec des individus ne se connaissant pas, et elle

est compatible avec l'intérêt individuel. Ainsi la réciprocité peut impacter positivement la confiance stratégique.

1.2.8- Confiance, altruisme et solidarité

L'altruisme⁸³ se définit comme un intérêt pour le gain d'autrui en soi (Andreoni, 1990). Jencks (1990) évoque un "altruisme moral", un altruisme qui s'étend même aux individus envers lesquels on n'est relié par aucune connexion émotionnelle, c'est un sentiment d'empathie envers autrui.

Dans les jeux de confiance, la possibilité que les transferts soient motivés par une dimension altruiste a été relevée en économie comportementale (Cox 2001, 2003, Buchan et *alii*, 2002, Camerer, 2003, Ashraf et *alii*, 2006)

Ainsi on peut supposer l'effet positif des valeurs d'altruisme sur la confiance notamment sur la confiance personnelle.

Dans le prolongement de ces réflexions, si les valeurs morales d'altruisme et de solidarité influencent la confiance, on peut supposer un effet de l'orientation politique sur la confiance. Les valeurs portées par la gauche impactant positivement la confiance personnelle et généralisée, celles portées par la droite davantage la confiance stratégique.

1.2.9- Confiance, tolérance et respect de la diversité

La tolérance et le respect de la diversité sont des valeurs essentielles de la cohésion sociale dans des sociétés de plus en plus marquées par la diversité (Dimeglio et Mehaut, 2011).

Ainsi son effet sur la confiance généralisée est presque évident. Un individu ayant développé une croyance généralisée de confiance fera confiance au *trustee* quelles que soient ses caractéristiques personnelles, ses opinions politiques, ses choix religieux...

Cette aptitude, dès lors qu'elle se développe dans des pays ou villes multiculturels, repose forcément sur le respect de la diversité.

⁸³ Pour une synthèse des travaux en économie comportementale sur le rôle de l'altruisme comme facteur explicatif des comportements, voir Usunier et Brühlhart, « *Réciprocité, Altruisme et Aléa comme Déterminants de la Confiance* », working paper 0813, Université de Lausanne, 2008

1.2.10-Confiance et incivisme

Algan et Cahuc (2007) font de la confiance et de l'incivisme le point de départ du cercle vicieux que connaît la France, ils parlent de « société de défiance ». Cette association entre défiance et incivisme mérite d'être interrogée. Est-ce que l'aptitude aux comportements inciviques impacte la confiance. L'hypothèse d'Algan et Cahuc est la suivante : les français étant particulièrement inciviques dans le sens où ils n'hésitent pas à trouver la fraude justifiable, cette aptitude à la tricherie renforce un sentiment de défiance mutuelle. Là encore les liens hypothétiques diffèrent selon le type de confiance considéré. L'aptitude individuelle à adopter des comportements frauduleux n'est pas neutre sur l'anticipation de comportements opportunistes et peut donc influencer négativement sur la confiance stratégique en tant que signal de « tricherie ». Aussi on peut considérer qu'un individu se permettant des actes illégaux a une perception de la vie en société ne reposant pas sur la loyauté et l'honnêteté, perception nécessaire à l'instauration d'un climat de confiance généralisé.

Ainsi les comportements frauduleux peuvent influencer négativement la propension individuelle à faire confiance « stratégiquement » et « personnellement » et à termes la confiance généralisée.

Au terme de ces analyses, nous avons formulé un certain nombre d'hypothèses sur les variables explicatives des niveaux de confiance. Le tableau ci-dessous résume les hypothèses formulées à partir des enseignements de la littérature.

Tableau 2.6- Les déterminants « impactant » de la confiance tridimensionnelle

Déterminants de la confiance	Enseignements théoriques et empiriques	Hypothèses formulées
CARACTERISTIQUES PERSONNELLES		
Sexe		Pas d'effet
Age	Putnam (2000) mais effet générationnel capté par ailleurs	Effet positif sur la confiance personnelle et généralisée (effet d'accumulation)
Religion	La Porta et <i>alii</i> (1997) Putnam (2000)	Effet positif sur la confiance généralisée
Niveau d'éducation	Hanifan (1916) Coleman (1988) OCDE (2001) Knack et Keefer (2003)	Effet positif sur la confiance personnelle et généralisée
Niveau de revenu	Zak (2003)	Effet positif sur la confiance personnelle et confiance généralisée
Nombre d'enfants	OCDE (2001)	Effet positif sur la confiance personnelle et généralisée
Lieu de résidence (taille de la ville)		Effet positif sur la confiance personnelle et généralisée, négatif sur la confiance stratégique
INSTANCES DE SOCIALISATION		
Statut professionnel		Effet positif sur la confiance personnelle
Statut marital en couple	OCDE (2001) Fukuyama (1995)	Effet positif sur la confiance personnelle et généralisée
APPARTENANCE RELIGIEUSE		
Religion hiérarchiques	Putnam (1993) La Porta et <i>alii</i> (1997)	Effet négatifs des religions hiérarchiques sur la confiance personnelle et la confiance généralisée
ENGAGEMENT CIVIQUE ET POLITIQUE		
Participation associative	Coleman (1990) Putnam (1993,1995)	Effet positif sur la confiance stratégique, personnelle et généralisée.
VALEURS MORALES		
Altruisme et solidarité	Cox (2003, 2001), Buchan et <i>alii</i> , (2002), Camerer, (2003) Ashraf et <i>alii</i> , (2006)	Effets positifs sur la confiance généralisée
Réciprocité	Fehr et Gächter (2000)	Effet positif sur la confiance stratégique
Tolérance	Dimeglio et Mehaut (2011)	Effet positif sur la confiance généralisée
INCIVILITES		
Aptitude à la fraude	Algan et Cahuc (2007)	Effet négatif sur la confiance stratégique et généralisée
HOMOGENEITE SOCIALE		
Inégalités de revenus	Knack et Keefer (1997) Glaeser	Effet négatif des inégalités de revenus sur la confiance

	et <i>al.</i> (2000) Zak et Knack (2001) Knack et <i>al.</i> (2003) Algan et Cahuc (2007)	stratégique et personnelle.
QUALITE DES INSTITUTIONS		
Confiance envers les institutions	Fukuyama (1995) Putnam (2000) OCDE (2001) Knack et <i>al.</i> (2003)	Effet positif sur la confiance généralisée

A partir des résultats théoriques et empiriques émanant de la littérature et de la conception élargie de la confiance proposée dans le cadre de cette thèse, nous proposons de tester les hypothèses formulées d'abord par une analyse descriptive de notre échantillon puis à partir d'un modèle à effets fixes sur données de à double dimensions.

SECTION 2 - ANALYSES DESCRIPTIVES DES DETERMINANTS INFLUANTS LES NIVEAUX DE CONFIANCE

A partir des statistiques descriptives nous proposons d'observer les tendances explicatives de la confiance. Cette partie a deux objectifs, d'une part il s'agit de dégager les premières tendances toutes choses égales par ailleurs, d'autre part, par les résultats de cette analyse nous construisons les indicateurs dichotomiques que nous introduirons dans le modèle économétrique. Le dictionnaire des variables utilisées est disponible en annexe 5, il comprend les déterminants analysés et leurs traductions en variables dichotomisées qui serviront aux modèles économétriques.

2.1- Part des individus confiants selon les dimensions⁸⁴

Afin de faciliter la lecture des données, dans le cadre de cette analyse l'intérêt étant l'observation des grandes tendances et la construction optimale des dummies que nous introduirons dans le modèle économétrique, nous optons pour des indicateurs dichotomiques de confiance créés manuellement. Ces indicateurs ont été présentés dans **le chapitre 3, point**

84

4.5. Cette approche binaire facilite les interprétations. En effet cette optique nous permet de raisonner à partir du calcul des fréquences conditionnelles selon la caractéristique interrogée. Pour obtenir un score individuel unique par type de confiance nous additionnons simplement les indices qui le composent. Ainsi la confiance stratégique varie de 3 à 6 selon que l'individu se déclare confiant sur aucune, une, deux ou trois variables, la confiance personnelle et la confiance généralisée composées chacune de quatre variables, varient sur la même logique de 4 à 8⁸⁵.

Au regard de la confiance stratégique, 0.1% des individus se déclarent non confiants stratégiquement sur les trois indicateurs, 12.8% ne se déclarent confiants que sur un seul indicateur, 39.3% sont confiants sur les trois indicateurs composant la confiance stratégique (**annexe 5, point 1.1**).

Seuls 19 individus se déclarent non confiants sur tous les indicateurs de confiance personnelle, ils sont à l'opposé 71.7% à être confiants sur toutes les composantes de la confiance personnelle.

Pour la confiance généralisée 29.5% sont défiants sur les quatre indicateurs, 13,5% ne sont confiants que sur un indicateur et enfin seulement 19.7% se déclarent confiants sur l'ensemble des quatre indicateurs (**annexe 5, point 1.2**).

L'objectif ici étant de dégager les grandes tendances, on considère, là encore pour faciliter la lecture des données, que l'individu est confiant s'il a déclaré l'être sur au moins 2 indicateurs sur 3 pour la confiance stratégique, soit un score supérieur ou égal à 5, et 3 sur 4 pour la confiance généralisée et personnelle, soit un score supérieur ou égal à 6, les résultats sont disponibles en **annexe 5, point 1.4 à 1.6**⁸⁶. Ainsi 76.3% des individus sont confiants stratégiquement, 90.7% personnellement et enfin 33% de manière « généralisée ».

Dans l'analyse des déterminants, afin de ne pas trop alourdir le texte, nous ne répertorions dans le corps du chapitre que la proportion d'individus confiants selon la caractéristique analysée, et ces mêmes proportions calculées sur la population totale. Cela pour chaque dimension de la confiance. Toutefois la totalité des tableaux desquels sont extraits ces chiffres est consultable en **annexe 5**.

Par ailleurs nous réalisons systématiquement un test du Qui-deux entre l'indicateur de confiance et la caractéristique observée. La dichotomisation ne reposant ici que sur sa

⁸⁵ Les résultats sur les trois types de confiance dichotomisés sont disponibles en annexe 5, point 1. Les variables se nomment CoS, CoP et CoI, respectivement pour la confiance stratégique, personnelle et généralisée

⁸⁶ Ces variables dichotomisées sont codées CoS1, CoP1 et CoI1 pour respectivement la confiance stratégique, personnelle et généralisée.

capacité à faciliter les interprétations, par souci de rigueur, ce test est par contre réalisé sur la variable de confiance non dichotomisée (CoS ou CoP ou CoI) et la caractéristique observée (âge, revenu...)⁸⁷.

2.2- Confiance et caractéristiques personnelles

Il s'agit d'examiner ces scores de confiance au regard de l'âge, du revenu, du niveau d'éducation, de la taille de la ville et du statut marital.

2.2.1- Confiance et âge (annexe 5, point 2)

Age*Conf % en ligne	15-29	30-49	50 et plus
CoS1***	21.6	37.6	40.8
CoP1***	21.0	37.6	41.4
CoI***	17.9	37.0	45.1
Total ⁸⁸	20.8	37.6	41.6

Parmi les individus confiants stratégiquement 21.6 % ont moins de 25 ans, 37.6% ont entre 30 et 49 ans et 40.8% ont plus de 50 ans. Ainsi la confiance stratégique semble augmenter avec l'âge. La confiance personnelle semble aussi être affectée positivement avec l'âge, 21% des confiants ont entre 15 et 29 ans, 37.6% entre 30 et 50 et enfin 41.4% ont plus de 50 ans. La confiance généralisée présente les mêmes proportions avec 32.4% pour les jeunes, 37.8% pour les 30-49 ans et 47.5% pour les plus âgés.

Toutefois ces résultats doivent être nuancés au regard de la structure de la population globale (**annexe 5, point 2.4**), en effet elle est composée à 20.8% de jeunes, 37.6% de 30-49 ans et 41,6% de plus de 50 ans, les résultats sur la confiance stratégique et personnelle sont donc moins probants que ceux sur la confiance généralisée.

Ainsi la classe d'âge serait neutre sur la confiance stratégique et personnelle, par contre elle jouerait un rôle positif sur la confiance généralisée.

⁸⁷ Pour chaque croisement de variable, nous réalisons le test du Qui-deux entre l'indicateur de confiance et la caractéristique observée, * marque la significativité au seuil de 10%, ** au seuil de 5% et *** au seuil de 1%

⁸⁸ Dans chaque tableau, la dernière ligne présente les fréquences marginales calculées sur la population totale.

2.2.2- Confiance et niveau d'éducation (annexe 5, point 3)

Educ*Conf % en ligne	Bas	moyen	haut
CoS1***	29.9	43.0	27.1
CoP1***	29.3	42.3	28.4
CoI1***	19.7	41.7	38.6
Total	30.1	42.0	27.9

Parmi les individus confiants stratégiquement, 29.9% ont un bas niveau d'éducation, 43% un niveau moyen et 27.1% un haut niveau d'éducation. Les proportions sont à peu près équivalente pour la confiance personnelle, respectivement, 29.3%, 42.3% et 28.4%. Pour la confiance généralisée, les résultats sont un peu différents puisque 19.7% des confiants ont un faible niveau d'éducation, part relativement inférieure par rapport aux deux autres types de confiance, la différence se faisant par une proportion plus importante d'individus à haut niveau d'éducation (38.6%). Sur la totalité de l'échantillon 30.1% ont un niveau d'éducation bas, 42% un niveau moyen et enfin 27.9% un haut niveau d'éducation. Ainsi les proportions d'individus confiants stratégiquement et personnellement suivent les parts observées sur l'ensemble de l'échantillon, par contre il en est autrement pour la confiance généralisée.

En effet, il semble que le niveau d'éducation puisse jouer positivement sur la confiance généralisée et à un moindre niveau sur la confiance personnelle.

2.2.3- Confiance et niveau de revenu ⁸⁹(annexe 5, point 4)

Rev*Conf % en ligne	bas	moyen	Haut
CoS1***	19.8	71.7	8.5
CoP1***	20.0	70.3	9.7
CoI1***	29.0	38.7	60.8
Total	9.6	69.5	20.8

⁸⁹ La variable niveau de revenu se compose de 10 modalités, elle est recodée selon trois modalités (modalité 1 pour les déciles 1 et 2, modalité 2 pour les déciles de 3 à 8 et modalité 3 pour les déciles 9 et 10)

Sur l'ensemble de la population, 20.8% ont des hauts revenus, 69.5% des revenus moyens et 9.6% des bas revenus

Parmi les individus confiants stratégiquement, la part des individus ayant des revenus moyens est de 71,7%, 19.8% pour les bas revenus et 8,5% pour les hauts revenus. Les proportions sont équivalentes pour la confiance personnelle, 70.3%, 20% et 9.7%. Les résultats sont différents pour la confiance généralisée, le revenu semblant jouer positivement sur la confiance, en effet 29.0% ont des bas revenus, 38.7% des et enfin 60.8% ont des haut revenus.

Le niveau de revenu ne semble jouer que sur la confiance généralisée, et positivement.

Par contre le modèle économétrique permettra d'établir ce lien en contrôlant les effets du capital humain et de l'âge, et pourra ainsi isoler le véritable effet du revenu sur la confiance.

2.2.4- Confiance et genre (annexe 4, point 5)

Sexe*Conf % en ligne	homme	Femme
CoS1	47.7	52.3
CoP1***	47.5	52.6
CoI1**	47.9	52.1
Total	47.5	52.5

Les proportions sont pour les trois types de confiance sont proches de la répartition par sexe sur la population soit 47.5% d'hommes et 52.5% de femmes.

Ainsi le sexe ne semble pas jouer sur la confiance.

2.2.5- Confiance et statut marital⁹⁰ (annexe 5, point 6)

Stat*Conf % en ligne	célib.	couple	séparé	veuf
CoS1***	22.2	63.1	8.1	6.7
CoP1***	21.9	63.5	8.1	6.5
CoI1***	20.3	64.2	9.5	6.0
Total	22.0	62.9	8.3	6.7

⁹⁰ La variable X007 est recodée de telle manière qu'elle prend la modalité « couple » pour les personnes ayant répondu être mariés ou vivant en union libre, la modalité « séparée » pour les individus déclarant être divorcés ou séparés, la modalité « veuf » et la modalité « célibataire » demeure.

Sur l'ensemble de la population, 22 % sont célibataires, 62.9% en couple, 8.3 % sont séparés ou divorcés et enfin 6.7% sont veufs. Relativement à ces proportions le **fait d'être en couple peut jouer positivement sur la confiance, notamment sur la confiance personnelle et généralisée. Par ailleurs le fait d'être célibataire, séparé ou veuf semble jouer négativement sur la confiance généralisée.**

Le statut marital a un effet sur la confiance, notamment sur la confiance personnelle et généralisée.

2.2.6- Confiance et lieu de résidence ⁹¹(annexe 5, point 7)

Ville*Conf % en ligne	Très gr ville	Gr ville	Ville Moy	Petite ville	Très pet.ville
CoS1***	18.2	22.6	9.8	19.4	30.0
CoP1***	17.7	21.5	10.2	20.0	30.6
CoI1***	20.1	21.6	10.5	20.9	27.0
Total	17.6	22.2	10.1	19.7	30.5

Sur la population totale, 17,6% habitent dans de très grandes villes, 22.2% dans des grandes villes, 10.1% dans des villes qualifiées de moyennes, 19.7% dans des petites villes et enfin 30.5% dans de très petites villes. Quel que soit le type de confiance, la part d'individus confiants habitant dans une grande ville est supérieure à la proportion observée sur la population globale, ce qui suggère un effet de l'habitat dans les villes de plus de 500 000 habitants sur la confiance.

Par ailleurs, 27% des individus confiant « généralisée » habitent de très petites villes alors que sur la population totale cette part est supérieure de 3 points. Ainsi confiance généralisée et taille de la ville seraient corrélées positivement.

Le fait d'habiter une grande ville relativement aux autres types d'habitats joue positivement sur la confiance et particulièrement sur la confiance généralisée.

⁹¹ La variable X049 mesure la taille de la ville de résidence, elle est recodée de telle manière qu'elle prend la modalité « très grande ville » pour des populations de 500 000 habitants et plus, « grande ville » si la population est comprise entre 100 000 et 500 000 habitants, ville moyenne entre 50 000 et 100 000 habitants, petites villes entre 10 000 et 50 000, et très petite ville si moins de 10 000 habitants

2.2.7- Confiance et situation professionnelle (annexe 4, point 8)

StatP*Conf % en ligne	chom.	Etud	foy	Trav
CoS1***	6.1	6.3	33.3	54.3
CoP1***	6.2	6.4	32.9	54.5
CoI1***	4.6	6.5	29.3	59.7
Total	6.4	6.1	33.4	42.3

La situation professionnelle est appréhendée à partir de la variable X048re⁹². Ainsi sur l'ensemble de la population, 6.4% des individus sont au chômage, ces proportions sont toutes inférieures pour les individus confiants et particulièrement pour la confiance généralisée (4.6%). Les individus retraités ou ne travaillant pas représentent 33.4% de la population, parmi les confiants sur la dimension généralisée, ils ne sont que 29.3% alors que les proportions sont proches pour les deux autres confiances même si légèrement moindre. Ainsi le fait d'être en activité pourrait jouer favorablement sur la confiance, surtout sur la confiance généralisée.

6.1% de la population sont étudiants, ces proportions sont légèrement supérieures pour les individus confiants quel que soit le type de confiance (6.3% 6.4% et 6.5%).

Ainsi le fait d'être en activité relativement aux retraités ou aux personnes au foyer pourrait jouer favorablement sur la confiance, surtout sur la confiance généralisée. Le statut d'étudiant semble aussi favoriser la confiance.

⁹² La variable X048 est recodée de telle manière que X048re prends la modalité « trav », que l'individu travaille à temps complet, à temps partiel ou qu'il soit « self employed » ; la modalité « foy » si l'individu ne travaille pas ou plus (retraité et au foyer) ; la modalité « chom » si l'individu est au chômage, et la modalité « etud » si l'est étudiant.

2.2.8- Confiance et nombre d'enfants⁹³(annexe 5, point 9)

enfConf % en ligne	enf0	enf1	enf2	enf3
CoS1***	28.8	15.2	30.2	25.8
CoP1***	28.6	15.3	30.5	25.7
CoI1***	28.6	14.4	31.7	25.3
Total	28.6	15.2	29.9	26.3

28.6% des individus n'ont pas d'enfants, cette proportion est identique pour les individus « dotés » d'une confiance personnelle et d'une confiance généralisée mais pour la confiance stratégique elle est légèrement supérieure (28.8%).

Le fait d'avoir deux enfants relativement à aucun et à 3 et plus semble davantage déterminant sur le fait de faire confiance sur les trois types de confiance.

Ainsi n'avoir aucun enfant joue positivement mais très légèrement sur la confiance stratégique sans jouer sur les deux autres types de confiance. Le fait d'avoir 1 ou 2 enfants joue positivement sur les trois types de confiance. Par contre il semble y avoir un seuil, car au delà de 3 enfants l'impact semble à l'inverse négatif. L'effet du nombre d'enfants sur la confiance semble par conséquent non linéaire.

Ainsi, l'analyse descriptive de la population des individus confiants au regard de leurs caractéristiques personnelles permet de supposer un effet positif de l'âge, du niveau d'éducation et du revenu et un effet négatif de la religion sur la confiance généralisée, un effet du statut professionnel et de la taille de la ville sur les trois types de confiance. Un effet positif de la religion sur la confiance stratégique, un effet du statut marital sur la confiance personnelle et généralisée et enfin un effet du nombre d'enfants sur les trois types de confiance.

L'analyse économétrique précisera ces intuitions en mesurant les effets toutes choses égales par ailleurs.

⁹³ La variable X011, nombre d'enfant est recodée, X011re prend la modalité enf0 si l'individu déclare ne pas avoir d'enfants, enf1 si l'individu déclare avoir un seul enfant, enf2 pour deux, enf3 pour 3 enfants et plus.

2.3- Confiance et engagement civique et politique

2.3.1- Confiance et participation associative⁹⁴ (annexe 5, point 10)

Ass*Conf % en ligne	Nopart	Part
CoS1***	35.0	65.0
CoP1***	34.6	65.4
CoI1***	23.6	76.4
Total	64.9	35.1

64.9% des individus interrogés sont membres actifs ou inactifs d'au moins une organisation associative, cette proportion est à 0.1 point près identique chez les individus confiants stratégiquement, par contre la part est légèrement supérieure pour les individus confiants personnellement (65.4%) et nettement supérieur pour ceux confiants de manière « généralisée » (76.4%).

Ainsi la participation civique semble influencer positivement sur la confiance personnelle et généralisée mais ne pas jouer sur la confiance stratégique.

2.3.2- Confiance et engagement politique⁹⁵ (annexe 5, point 11)

Pol*Conf % en ligne	Intpol	Nopol
CoS1***	48.3	51.7
CoP1***	48.9	51.1
CoI1***	59.5	40.6
Total	47.8	52.2

⁹⁴ Un indicateur de participation associative est créé et prend la modalité « part » si l'individu déclare être membre actif ou inactif d'au moins une organisation parmi les organisations religieuses (A098), les organisations sportives ou récréatives (A099), les organisations artistiques, musicales ou éducatives (A100), les syndicats (A101), les organisations environnementales (A103), il prend la modalité « nopart », sinon.

⁹⁵ L'engagement politique est mesuré à partir de l'intérêt porté à la politique (E023), la variable est recodée telle qu'elle prend la modalité intpol si l'individu déclare que la politique est très importante ou importante pour lui et nopol sinon

47,8% de la population présente un intérêt pour la politique, parmi les individus confiants les proportions sont toutes plus élevées et cela quel que soit le niveau de confiance même si la différence est plus importante pour la confiance généralisée (+11,7points).

Ainsi l'engagement politique joue favorablement sur la confiance et particulièrement sur la confiance généralisée.

2.4- Confiance et valeurs morales : altruisme, réciprocité, solidarité, tolérance

2.4.1- Confiance et altruisme (annexe 5, point 12)

Pol*Conf % en ligne	Non altruiste	altruiste
CoS1***	37.2	62.8
CoP1***	41.5	58.5
CoI1***	36.3	63.7
Total	47.0	57,0

Sur une échelle de 1 à 6, les individus se caractérisent ou non comme un individu pour qui il est important d'aider les gens qui l'entourent, de s'occuper de leur bien être (A193).⁹⁶

57% des individus se qualifient d'altruiste, cette proportion est plus importante parmi les individus confiants quel que soit le type de confiance considérée.

La confiance stratégique (62.8%) et la confiance généralisée (63.7%) semblent plus impactées par la valeur altruiste que la confiance personnelle (58.5%)

Ainsi l'altruisme pourrait jouer positivement sur la confiance

⁹⁶ A partir de cette variable (A193), nous créons une variable A193re qui prend la modalité « altruiste » si l'individu déclare être vraiment comme cela, ou comme cela et « non altruiste » sinon.

2.4.2-Confiance et tolérance ⁹⁷(annexe 5, point 13)

tol*Conf % en ligne	non	Oui
CoS1***	34.0	66.0
CoP1***	32.5	67.5
CoI1***	21.6	78.4
Total	33.8	64.2

Sur la population totale, 64.2 % des individus sont tolérants. Les proportions sont plus importantes parmi les individus confiants quel que soit le type de confiance considéré (66% pour la confiance stratégique, 67.5% pour la confiance personnelle et 78.4% pour la confiance généralisée).

Ainsi le fait d'être tolérant semble jouer positivement sur tous les types de confiance et plus intensément sur la confiance généralisée.

2.5- Confiance et orientation politique ⁹⁸ (annexe 5, point14)

plq*Conf % en ligne	C	D	G
CoS1***	42.6	29.4	23.0
CoP1***	41.7	28.9	29.4
CoI1***	40.0	27.2	32.7
Total	41.5	29,0	29.4

La population se compose à 41.5% d'individus 'centristes', 29% sont plutôt à 'droite' et 29.4% plutôt à 'gauche'.

⁹⁷ La tolérance est mesurée par un indicateur construit à partir de la variable A035 mesurant l'importance accordée à la tolérance et au respect des autres comme qualité chez les enfants, la variable A124_06 mesurant la tolérance envers les travailleurs étrangers et la variable A124_12 mesurant la tolérance vis-à-vis des personnes des autres religions. Chaque indicateur est codé 0 pour non tolérant et 1 pour tolérant

Un indicateur « tol » est créé prenant la valeur 'tol' si l'individu se déclare tolérant sur ces trois indicateurs, et 'notol' sinon

⁹⁸ L'orientation politique est mesurée par la variable E033, les individus se positionnent sur une échelle de 1 à 10 selon qu'ils se situent politiquement de la gauche à la droite

La variable plq est créée prenant la modalité 'g' si les individus se positionnent entre 1 et 4 compris, 'c', c'ils se situent à 5 et 6 sur l'échelle et enfin 'd' s'ils se positionnent entre 7 et 10.

On peut constater que les individus confiants de manière « généralisée » semblent se situer plutôt à gauche (32.7% contre 29.4%). Par contre les individus confiants stratégiquement semblent relativement plus centristes et à ‘droite’.

La confiance personnelle ne semble par contre pas être influencée par l’orientation politique.

Ainsi il semble que le positionnement politique plutôt à gauche joue favorablement sur la confiance généralisée tandis que celui plutôt à droite joue positivement sur la confiance stratégique.

2.6- Confiance et civisme (annexe 5, point 15)

civ*Conf % en ligne	Civ	inciv
CoS1***	38.0	62.0
CoP1***	38.0	62.0
CoI1**	38.3	61.7
Total	37.5	62.5

Il s’agit d’interroger le lien entre les différents types de confiance et les incivilités. Pour mesurer l’aptitude individuelle à adopter des comportements civiques nous disposons de leurs jugements sur la fraude dans les transports (F115), la fraude fiscale (F116), la corruption (F117), la fraude relative aux subventions de solidarité étatiques (F114)⁹⁹. L’objectif est d’obtenir un indicateur unique mesurant l’aptitude aux incivilités¹⁰⁰

Seulement 37.5% des individus ont déclaré non justifiable la totalité des fraudes citées ci-dessus, ces proportions sont très légèrement supérieures parmi les individus confiants.

Ainsi l’aptitude aux comportements inciviques semble jouer négativement sur la confiance mais de manière très légère.

⁹⁹ Sur une échelle de 1 (non justifiable) à 10 (justifiable), les individus doivent déclarer s’ils trouvent justifiable ou non de ‘demander des indemnités au-delà de ce à quoi on a droit’ (F114), de s’arranger pour ne pas payer le billet dans le train ou l’autobus (F115), de tricher dans sa déclaration d’impôt si on en a la possibilité (F116), d’accepter un pot de vin dans l’exercice de ses fonctions.

¹⁰⁰ Nous construisons un indicateur ‘civ’ prenant la modalité ‘civil’ si l’individu a répondu que ces ‘fraudes’ ne sont pas justifiables sur la totalité des arguments proposés et ‘inciv’ sinon.

2.7- Confiance et qualité des institutions (annexe 5, point 16)

qinst*Conf % en ligne	Non	oui
CoS1***	65.5	34.5
CoP1***	67.0	33.0
CoI1***	59.6	40.4
Total	78.0	32.0

La confiance « systémique »¹⁰¹ est mesurée à partir de la confiance envers les institutions, il s'agit d'un indicateur de la qualité des institutions sociales à savoir le gouvernement (E069_11), la presse (E069_04), et les syndicats (E069_05)¹⁰².

32% des individus déclarent avoir confiance envers les institutions, ils sont relativement plus nombreux parmi les individus confiants, surtout pour la confiance généralisée (40.4%), suivi de la confiance stratégique (34.5%).

Ainsi la qualité des institutions semble jouer positivement sur la confiance, quel que soit son type mais davantage sur la confiance généralisée.

2.8- Confiance et homogénéité sociale (annexe 5, point 17)

ineg*Conf % en ligne	Non	Oui
CoS1***	87.5	12.6
CoP1	87.1	12.9
CoI1	86.8	13.2
Total	77.0	13.0

Afin d'appréhender l'effet de la confiance sur l'homogénéité sociale, nous retenons l'indicateur E036¹⁰³ traduisant le « sentiment vis-à-vis des inégalités ». En effet nous

¹⁰¹ La confiance systémique renvoie à la confiance envers les institutions par opposition à la confiance interindividuelle qui fait l'objet de la thèse

¹⁰² Nous construisons un indicateur de qualité des institutions « qinst », prenant la modalité oui si les individus ont déclaré avoir une grande ou une certaine confiance à au moins deux sur trois institutions. Pour cela, après avoir dichotomisé chaque indicateur, tel qu'un individu confiant prenne la valeur 1 et 0 sinon, nous sommions les trois indicateurs, on a ainsi des scores variant de 0 à 3, afin de ne garder que les situations dans lesquelles l'individu a déclaré être confiant sur au moins deux des trois institutions, nous ne retenons que les scores supérieurs ou égaux à 2

¹⁰³ Sur une échelle de 1 à 10 les individus doivent donner leur opinion selon qu'ils pensent 1- que les revenus devraient être plus égalitaires et 10-qu'il faudrait encourager davantage les efforts individuels. Nous créons un indicateur « inégalités » prenant la modalité oui si les individus pensent que les revenus devraient être plus égalitaires (réponses 1 et 2 sur la variable E036) et « non » sinon.

supposons que l'individu déclarant que « les revenus devraient être plus égalitaires » a le sentiment que le pays dans lequel il vit n'est pas suffisamment homogène du point de vue des revenus. Ainsi s'il existe une relation positive entre homogénéité sociale et confiance, les individus qui pensent que la société n'est pas suffisamment égalitaire devraient être relativement plus nombreux sur l'ensemble de la population que parmi ceux se déclarant confiants.

Sur la totalité de la population, 13% déclarent que les revenus devraient être plus égalitaires, ils ont donc le sentiment de vivre dans un pays non homogène du point de vue des revenus. Au regard des individus se déclarant confiants, ils sont relativement moins nombreux à avoir ce sentiment pour la confiance personnelle (12.9%) et stratégique (12.6%) mais pas pour la confiance généralisée (13%)

Ainsi l'homogénéité sociale semble jouer positivement mais légèrement sur la confiance personnelle et stratégique mais pas sur la confiance généralisée.

Aux termes de ces analyses théoriques et descriptives, nous constatons un effet probable des caractéristiques personnelles sur les différents types de confiance. L'âge et le revenu **jouent positivement sur la confiance généralisée**, le niveau d'éducation et le fait d'être en couple, **sur la confiance personnelle et généralisée**, l'habitat en grande ville, le statut en activité ou d'étudiant **sont en relation positive avec tous les types de confiance**. Le nombre d'enfants **semble jouer positivement sur tous les types de confiance, jusqu'à deux enfants, et négativement à partir de trois enfants**. Le genre **ne semble, par contre pas déterminant sur la confiance**.

Par ailleurs, **la participation associative** semble jouer positivement sur la confiance personnelle et généralisée, **l'engagement politique** sur toutes les confiances mais davantage sur la confiance généralisée, **l'altruisme et la tolérance** sur toutes les confiances, **la réciprocité** sur la confiance stratégique et personnelle mais pas sur la confiance généralisée où l'effet serait plutôt négatif. La **tendance à l'incivisme** a un effet négatif sur tous les types de confiance, **la qualité des institutions** a un effet positif sur les trois confiances. **Le positionnement politique** plutôt à gauche influencerait positivement la confiance généralisée et celui plutôt à droite la confiance stratégique. **L'homogénéité dans la distribution des revenus** influencerait positivement la confiance stratégique et personnelle.

A partir de là nous proposons de tester l'effet de ces caractéristiques sur les trois types de confiance à partir d'un modèle à effets fixes sur données à double dimensions. Le modèle économétrique permet de capter l'effet d'une caractéristique en contrôlant les autres variables introduites dans le modèle. Ainsi on peut approcher les effets nets d'une caractéristique, ce qui est trop laborieux par l'analyse descriptive. Par ailleurs, nous contrôlons par un modèle à effet fixe, l'effet pays.

SECTION 3 - MODELE A EFFETS FIXES SUR DONNEES A DOUBLE DIMENSIONS : METHODOLOGIE

Dans une première sous partie, nous décrivons la stratégie économétrique et présentons pour cela le modèle à effet fixe, puis nous précisons les modèles que nous allons estimer en soulignant les variables explicatives qui sont au fur et à mesure considérées.

3.1- Modèle à effet fixe¹⁰⁴

Les données ont une double dimension, individus ($i=1 \dots 24586$) et pays ($j=1 \dots 18$)¹⁰⁵. Pour estimer les effets de caractéristiques individuelles sur les niveaux de confiance, nous pouvons appliquer les moindres carrés ordinaires au modèle suivant :

$$y_{ij} = \alpha + \sum_{k=1}^K \beta_k \times x_{ijk} + v_{ij}$$

y_{ij} est le niveau de confiance (stratégique, personnelle ou généralisée). Le modèle comprend K variables explicatives et x_{ijk} sont donc les différentes caractéristiques individuelles introduites dans le modèle. β_k est l'effet moyen de la caractéristique individuelle k sur la confiance. Enfin, α représente la constante et v_{ij} le terme d'erreur aléatoire.

Nous avons supposé que c'est principalement la perception individuelle d'effets macro qui peut affecter les niveaux de confiance des individus, perceptions mesurables avec les données WVS à un niveau individuel. Toutefois nous ne pouvons nier que des effets macroéconomiques plus objectifs inhérents aux pays d'origines puissent aussi influencer la confiance. Il est donc nécessaire de mesurer les effets de nos caractéristiques individuelles sur

¹⁰⁴ Pour la démonstration complète de ce modèle, voir « Econométrie des données de panel » P. Sevestre, 2002

¹⁰⁵ La Nouvelle Zélande et L'Italie ont été retirées de l'analyse car non renseignées sur la totalité des indicateurs de confiance

la confiance tout en contrôlant ses effets macroéconomiques purs liés notamment à l’ancrage historique, politique et culturel d’un pays mais difficilement mesurable.

Nous proposons par conséquent de mobiliser les méthodes des données à double dimensions, qui permettent de prendre en compte l’hétérogénéité nationale inobservable dans les estimations des paramètres β_k .

L’hétérogénéité nationale inobservable peut se spécifier à travers un modèle à effet fixe ou un modèle à effet aléatoire.

Dans le modèle à effet fixe, l’hétérogénéité pays est représentée par la constante qui est désormais spécifique à chaque pays α_j

$$y_{ij} = \alpha_j + \sum_{k=1}^K \beta_k \times x_{ijk} + v_{ij}$$

Dans le modèle à effet aléatoire, les spécificités liées au pays de l’individu sont supposées aléatoires u_j , et font ainsi partie du terme d’erreur.

$$y_{ij} = \alpha + \sum_{k=1}^K \beta_k \times x_{ijk} + u_j + \varepsilon_{ij}$$

L’hypothèse sous jacente au modèle à effet aléatoire est l’absence de corrélation entre les variables explicatives et les effets pays, autrement dit qu’il n’y ait pas de corrélation entre les caractéristiques individuelles et le pays de résidence de l’individu. Cette hypothèse est beaucoup trop forte dans le cadre de notre étude. En effet, les niveaux d’éducation des individus, le niveau de richesse, les croyances religieuses ou politiques sont conditionnées en partie par le pays de résidence de l’individu. Par conséquent nous privilégions le modèle à effet fixe.

L’estimation du modèle à effet fixe consiste à utiliser les moindres carrés partitionnés avec l’application du théorème de Frisch-Waugh, ce qui revient à appliquer l’opérateur intra-individuel, l’opérateur Within ($\hat{\beta}_w$)

$$\hat{\beta}_w = (X'WX)^{-1} X'Wy$$

Cela revient à appliquer les MCO au modèle suivant $W_y = WX\beta + W_u$; c’est-à-dire l’application des MCO aux données transformées (écrit en écart aux moyennes individuelles)

$$y_{ij} - y_{.j} = \sum_{k=1}^K \beta_k \times (x_{ijk} - x_{.jk}) + v_{ij} - v_{.j}$$

La double dimension, pays/individus permet d'interpréter la dispersion de la confiance à partir d'une dimension individuelle (la confiance varie selon les individus) et une dimension pays (la confiance varie selon les pays). Ainsi par l'utilisation de la méthode à effet fixe, nous privilégions la dimension individuelle, car nous excluons tout ce qui est attribuable aux différences entre les pays.¹⁰⁶

Pour nous assurer de la pertinence de la mobilisation d'un modèle à effet fixe, comparé à un modèle sans facteur, lequel nécessiterait juste l'application des MCO, nous effectuons le test de Fisher. La statistique de Fisher a pour hypothèse nulle l'absence de différences entre les pays, et comme hypothèse alternative l'existence d'un effet fixe. Dans les modèles que nous estimons, l'hypothèse nulle est à chaque fois rejetée et valide par conséquent l'utilisation du modèle à effet fixe.

Par ailleurs, contrairement aux analyses usuelles, nous raisonnons à partir des niveaux de confiance et non à partir d'une variable dichotomique séparant la position de confiance de la position de non confiance. La construction de ces indicateurs synthétiques a été présentée dans le chapitre 3, il s'agit des indices normalisés par le maximum et le minimum observés sur l'ensemble de la population, par ailleurs les variables composants l'indice ont toutes le même poids.

3.2- Les différentes spécifications et la gestion des réponses manquantes

Nous procédons par étapes successives, en introduisant d'abord uniquement les caractéristiques personnelles, puis nous testons tour à tour l'engagement civique, les valeurs morales, les incivilités, la qualité des institutions, l'homogénéité sociale et le positionnement politique. Le modèle ne doit contenir aucune fréquence manquante, de ce fait deux pays sont retirés de l'échantillon l'Italie et la Nouvelle-Zélande car au moins un indicateur synthétique n'est pas renseigné pour l'ensemble des individus, la confiance stratégique pour l'Italie et la confiance stratégique et généralisée pour la Nouvelle-Zélande. Par ailleurs, au sein des autres pays, certains indices synthétiques ne sont pas renseignés pour quelques individus, nous appliquons dans ce cas la moyenne de cet indice calculé sur l'échantillon total.

Pour chaque modèle spécifié nous présentons le R². Ces R² sont de l'ordre de 0,40 pour la confiance stratégique et la confiance généralisée. Les variables explicatives captent en

¹⁰⁶ Nos estimations s'appliquent à un panel non cylindré avec le logiciel Limdep, lequel prend en compte la correction du degré de liberté dans le cas de panel non cylindré.

moyenne 40% de la variabilité totale de la confiance stratégique et généralisée. Compte tenu de la nature de la variable à expliquer et de l'hétérogénéité de l'échantillon ce R2 est raisonnable. Par contre ils sont plus faibles lorsque la variable à expliquer est la confiance personnelle, de l'ordre de 0.10. Ainsi les variables introduites dans le modèle expliquent en moyenne seulement 10% de la variabilité totale de la confiance personnelle. Beaucoup de variables inobservables déterminent la confiance personnelle, elles peuvent relever d'expériences personnelles, des rencontres individuelles, Ces variables sont difficilement mesurables. Nous nous contentons donc de ce faible R2.

SECTION 4 - LES VARIABLES EXPLICATIVES DE LA CONFIANCE

A partir des enseignements théoriques sur les déterminants de la confiance, nous avons posé un certain nombre d'hypothèses en prenant en compte la conceptualisation tridimensionnelle de la confiance que nous avons construite.

A partir du modèle économétrique à effet fixe sur données à double dimensions, nous proposons de tester la validité de ces hypothèses. Quel est l'effet des caractéristiques personnelles, de l'engagement civique, des valeurs morales, des incivilités ou encore du sentiment vis-à-vis des inégalités sur les différents types de confiance ? La prise en compte de la tridimensionnalité de la confiance permet-elle de confirmer voire de préciser les effets identifiés dans les analyses théoriques et empiriques portant sur les sources de la confiance ?

Le dictionnaire des variables utilisées est disponible en **annexe 6**.

Ainsi, nous testons les effets des caractéristiques personnelles (4.1), de l'appartenance religieuse (4.2), de l'engagement civique et politique (4.3), de la qualité des institutions (4.4), des valeurs morales (4.5), de l'homogénéité sociale perçue (4.6), de actes inciviques (4.7), de l'orientation politique (4.8). En dernière sous section nous présentons les principaux résultats que nous discutons au regard des hypothèses et fondements théoriques (4.9).

4.1- Confiance et caractéristiques personnelles

		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisée
AGE	Ag29	0,01902 ***	-0,00899***	-0,03838***
	Ag40	0,00886***	-0,01257***	-0,02518***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,0090***	0,01976***	0,04714***
	Eduhau	-0,02274***	0,03076***	0,10511***
GENRE	Sex	-0,00173	-0,00980***	-0,00293
STAUT	Cel	-0,00074	-0,01187***	-0,01055**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01937***	-0,03119***	-0,02155***
	Veuf	0,01004*	0,00384	-0,00021
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00487	-0,01405***	-0,02019***
	Revmo	0,01016***	0,00108***	0,00354
STATUT	Chom	-0,00845	-0,01092***	-0,02029***
	Etud	0,01855***	0,02890***	0,03981***
	Foy	0,00602*	0,00264	-0,01521***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00484	-0,01782***	0,00675
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	0,00032	0,00026	0,00427
TAILLE	Viltgr	0,01007	-0,00893***	0,01597***
VILLE	Vilgr	0,00630	-0,00803***	0,00939***
	Vilmo	0,00124	-0,00438	0,00939*
	Vilpe	0,00718	-0,00336	0,00013
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
	R2	0.39	0.11	0.37

Relativement aux individus de plus de 60 ans, le fait d'avoir entre 30 et 40 ans joue positivement sur la confiance stratégique, le fait d'avoir moins de 29 ans joue aussi positivement et de manière plus importante. Ainsi l'âge est un facteur explicatif de la confiance stratégique. Conformément aux hypothèses formulées (cf.1.5.1) l'individu est plus

confiant stratégiquement lorsqu'il est plus jeune. La relation est inversée pour la confiance personnelle et généralisée où la confiance augmente avec l'âge.

Le niveau d'éducation impacte négativement la confiance stratégique, au plus l'individu est éduqué au moins il est confiant stratégiquement. On pourrait supposer que les capacités cognitives développées à l'école briment la confiance stratégique car elles permettent à l'individu d'anticiper un nombre plus élevé de possibles dans son calcul coût/avantage et ainsi d'anticiper davantage de comportements opportunistes. A l'inverse, le niveau d'éducation influe positivement la confiance personnelle et la confiance généralisée conformément à nos hypothèses (cf.1.4.1).

Conformément à nos hypothèses le sexe n'a pas d'influence, son coefficient n'est pas significatif pour la confiance stratégique¹⁰⁷ et la confiance généralisée, il est par contre pour la confiance personnelle où le fait d'être un homme impacte négativement la confiance, les femmes seraient plus aptes à développer une confiance de par l'intensité et l'importance des liens sociaux. Le fait d'être séparé influe négativement les trois types de confiance par rapport à la situation maritale en couple, alors que le fait d'être veuf influe positivement la confiance stratégique sans être significatif pour la confiance personnelle et la confiance généralisée. Le fait d'avoir des revenus moyens par rapport aux revenus hauts influe positivement la confiance stratégique sans être significatif pour la CP et la CG. Par contre, relativement aux hauts revenus, le fait d'avoir des revenus très bas impacte négativement la CP et la CG.

Nous introduisons dans le modèle d'autres variables individuelles afin d'analyser la robustesse des résultats.

Par rapport aux individus exerçant une activité professionnelle, le fait d'être au chômage influe négativement la confiance personnelle et la confiance générale. Par contre si l'individu est au foyer cela influe positivement la confiance stratégique, négativement la confiance généralisée et n'a pas d'influence sur la confiance personnelle. Par contre le statut étudiant impacte positivement les trois types de confiance, relativement à la situation d'emploi.

Un individu au chômage ou au foyer, a moins de chance de développer un haut niveau de confiance généralisée qu'un individu en emploi. Pour la confiance personnelle, ce résultat ne concerne que les chômeurs. Par rapport à un individu en emploi, l'étudiant est plus confiant

¹⁰⁷ Afin de faciliter la lecture, nous utiliserons le qualificatif CS pour la confiance stratégique, CP pour la confiance personnelle et CG pour la confiance généralisée

quel que soit le type de confiance. Le fait de n'avoir aucun enfant influence négativement la confiance personnelle mais ne joue pas sur les autres types de confiance.

Plus la ville est grande, plus la confiance générale est élevée. L'effet de la taille de la ville sur la confiance personnelle est à l'inverse négatif dès que la ville semble atteindre un certain seuil (ville très grande et grande). De même la confiance stratégique n'est impactée positivement par la taille de la ville que si cette dernière est très grande.

4.2- Confiance et appartenance religieuse

Nous introduisons dans le modèle l'appartenance religieuse pour vérifier l'hypothèse de son lien avec la confiance (X_{ij} = Age éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi, nombre d'enfants, religion)

Spécification n°2		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisé
AGE	Ag29	0,01958***	-0,00764***	-0,03770***
	Ag40	0,00918***	-0,01158***	-0,02442***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00814**	0,01966***	0,04660***
	Eduhau	-0,02170***	0,03087***	0,01046***
GENRE	Sex	-0,00065	-0,00920***	-0,00292
STATUT	Cel	0,00041	-0,01140***	-0,01027**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01697***	-0,03014***	-0,02089***
	Veuf	0,00994*	0,00315	-0,00104
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00490	-0,01364***	-0,02003***
	Revmo	0,00981***	0,00105	0,00356
STATUT	Chom	-0,00839	-0,01009***	-0,01959***
	Etud	0,01707***	0,02333***	0,03922***
	Foy	0,00495	0,00202	-0,01583***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00467	-0,01761***	0,00700*

	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	-0,00091	0,13686	0,00449
TAILLE	Viltgr	0,00864*	-0,00798***	0,01676***
VILLE	Vilgr	0,00637	-0,00745***	0,01512***
	Vilmo	0,00103	-0,00394	0,01013*
	Vilpe	0,00671	-0,00318	0,00073
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
RELIGION	Cath	0,03023***	0,01293***	-0,00446
	Eva	0,02531***	0,02216***	0,02244***
	Boud	0,00129	0,01511**	-0,00618
	Musul	0,09066***	-0,00275	0,00062
	Prote	0,01494***	0,01546***	0,02248***
	Norel	Ref	Ref	Ref
	R2	0.40	0.11	0,38

L'introduction de l'appartenance religieuse ne modifie pratiquement pas les enseignements précédents. Seul un résultat apparaît comme peu robuste à savoir l'effet positif d'être au foyer, relativement à la situation d'emploi sur la confiance stratégique.

En ce qui concerne la religion, relativement aux personnes non affiliées religieusement, tous les effets significatifs sont de signe positif, ce qui va à l'encontre des enseignements théoriques à un niveau macro.

En effet le fait d'être catholique impacte positivement la confiance stratégique et la confiance personnelle. L'effet n'est pas significatif pour la confiance généralisée. Le fait d'être évangéliste impacte positivement tous les types de confiance. Par contre, l'effet positif est plus élevé pour le protestantisme, religion non hiérarchisée en accord avec les enseignements Wéberiens. Le fait d'être protestant impacte positivement tous les types de confiance avec des effets plus élevés. La religion bouddhiste n'a d'effet que sur la confiance personnelle et la religion musulmane sur la confiance stratégique.

4.3- Confiance et engagement civique

Afin de tester l'effet de l'engagement civique, nous introduisons dans le modèle ces indicateurs en contrôlant le modèle par les caractéristiques personnelles.

Xij= âge éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi et nombre d'enfants, engagement civique et politique

Spécification n°3		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisé
AGE	Ag29	0,01703***	-0,00708**	-0,03028***
	Ag40	0,00782**	-0,01171***	-0,02124***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00767**	0,01776***	0,04027***
	Eduhau	-0,02026***	0,02670***	0,09162***
GENRE	Sex	-0,00069	-0,01078***	-0,00713***
STAUT	Cel	-0,00088	-0,01159***	-0,00970**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01945***	-0,03062***	-0,02026***
	Veuf	0,00970*	0,00398	0,00078
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00476	-0,01328***	-0,01840***
	Revmo	0,01037***	0,00071	0,00235
STATUT	Chom	-0,00854	-0,00886***	-0,01575***
	Etud	0,01881***	0,02303***	0,03753***
	Foy	0,00618*	0,00327	-0,01429***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00480	-0,01805***	0,00620
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	0,00032	-0,00017	0,00339
TAILLE	Viltgr	0,01081**	-0,00899***	0,01425***
VILLE	Vilgr	0,00684	-0,00828***	0,01266***
	Vilmo	0,00149	-0,00456	0,00831

	Vilpe	0,00751*	-0,00368	-0,00121
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
ENGAGEMENT	Partas	0,00185	0,01555***	0,002723***
CIVIQUE	Intpol	-0,01065***	0,00784***	0,03862***
	R2	0.39	0,11	0,38

Il s'agit maintenant d'analyser les effets de la participation associative et de l'engagement politique sur les différents types de confiance.

Les effets des caractéristiques individuelles sont robustes à l'introduction de ces variables supplémentaires. La participation associative et l'intérêt porté à la politique n'ont aucun effet sur la confiance stratégique, par contre ils ont un effet positif et significatif sur la confiance personnelle, et encore plus fort sur la confiance généralisée.

4.4- Confiance et qualité des institutions

Dans un quatrième modèle nous testons les effets de la qualité des institutions, le modèle est toujours contrôlé par les caractéristiques personnelles.

Xij= Age éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi et nombre d'enfants et qualité des institutions

Spécification n°4		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisé
AGE	Ag29	0,01689***	-0,01005***	-0,04072***
	Ag40	0,00752**	-0,01323***	-0,02665***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00832**	0,02010***	0,04788***
	Eduhau	-0,02397***	0,03015***	0,10376***
GENRE	Sex	-0,00167	-0,00977***	-0,00286
STAUT	Cel	0,00037	-0,01131***	-0,00932**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref

	Sep	-0,01780***	-0,03041***	-0,01982***
	Veuf	0,01053**	0,00408	0,00032
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00362	-0,01468***	-0,02157***
	Revmo	0,00769**	-0,00014	0,00081
STATUT	Chom	-0,00751	-0,01046***	-0,01926***
	Etud	0,01616***	0,02270***	0,03718***
	Foy	0,00547	0,00237	-0,01582***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00436	-0,01758***	0,00727*
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	0,00075	0,00047	0,00474
TAILLE	Viltgr	0,00782	-0,01005***	0,01349***
VILLE	Vilgr	0,00421	-0,00906***	0,01203***
	Vilmo	0,00119	-0,00440	0,00934*
	Vilpe	0,00679	-0,00355	-0,00029
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
INSTITUTIONS	Qint	0,05452***	0,02714***	0,06004***
	R2	0,40	0,11	0,39

Là encore les précédents effets résistent à l'intégration de cette variable.

La qualité perçue des institutions (syndicats, gouvernement et presse) influe positivement et significativement les trois types de confiance. Les coefficients sont plus élevés pour la confiance stratégique et la confiance généralisée.

4.5- Confiance et valeurs morales : altruisme et tolérance

De la même manière, nous testons l'effet des valeurs d'altruisme et de tolérance. X_{ij}= Age éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi et nombre d'enfants, altruisme, tolérance

Spécification n°5		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisée
AGE	Ag29	0,01954***	-0,00844***	-0,03756***
	Ag40	0,00972***	-0,01191***	-0,02479***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00930***	0,01859***	0,04362***
	Eduhau	-0,02323***	0,02868***	0,09868***
GENRE	Sex	0,00073	-0,00716***	0,00094
STATUT	Cel	-0,00075	-0,01158***	-0,00951**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01961***	-0,03096***	-0,02018***
	Veuf	0,01019*	0,00463	0,00231
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00325	-0,01552***	-0,02178***
	Revmo	0,00879**	-0,00045	0,00113
STATUT	Chom	-0,00807	-0,01066***	-0,02020***
	Etud	0,01851***	0,02336***	0,03799***
	Foy	0,00609*	0,00325	-0,01317***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00414	-0,01717***	0,00749*
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	-0,00010	-0,00017	0,00368
TAILLE	Viltgr	0,00882*	-0,01021***	0,01420***
VILLE	Vilgr	0,00604	-0,00828***	0,01398***
	Vilmo	-0,00012	-0,00562	0,00086
	Vilpe	0,00682	-0,00385	-0,00086

	Viltpe	Ref	Ref	Ref
VALEURS	Altr	0,03736***	0,02836***	0,01666***
MORALES	Tol	-0,00193	0,01120***	0,04507***
	R2	0,40	0,12	0,38

Là encore les résultats précédents sont robustes. L'altruisme a un effet positif et significatif au seuil de 1%, sur toutes les confiances. La tolérance impacte positivement la confiance personnelle et la confiance généralisée, l'effet est plus important cette dernière.

4.6- Confiance et homogénéité sociale

Nous régressons maintenant les indicateurs de confiance sur l'homogénéité sociale, les variables de contrôles restent les caractéristiques personnelles

Xij= Age éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi et nombre d'enfants, inégalités

Spécification n°6		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisé
AGE	Ag29	0,01895***	-0,00894***	-0,03879***
	Ag40	0,00880***	-0,01252***	-0,02552***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00893***	0,01971***	0,04752***
	Eduhau	-0,02271***	0,03074***	0,01052***
GENRE	Sex	-0,00164	-0,00987***	-0,00240
STAUT	Cel	-0,00079	-0,01183***	-0,01081**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01936***	-0,03120***	-0,02147***
	Veuf	0,00999*	0,00388	-0,00048
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00486	-0,01405***	-0,02022***
	Revmo	0,01013***	0,00110	0,00334

STATUT	Chom	-0,00846	-0,01091***	-0,02038***
	Etud	0,01850***	0,02392***	0,03952***
	Foy	0,00603*	0,00263	-0,01514***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00482	-0,01784***	0,00685*
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	0,00032	0,00895	0,00425
TAILLE	Viltgr	0,01010**	-0,00895***	0,01615***
VILLE	Vilgr	0,00629	-0,00802***	0,01429***
	Vilmo	0,00128	-0,00441	0,00961*
	Vilpe	0,00720	-0,00338	0,00024
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
INEGALITES	Ineg	-0,00247	0,00196	-0,01478***
	R2	0,39	0,11	0,38

Le sentiment négatif vis-à-vis des inégalités n'a pas d'effet sur la confiance stratégique, sur la confiance personnelle, par contre il a un effet significatif et négatif sur la confiance généralisée. Les autres effets sont robustes.

4.7- Confiance et actes d'incivisme

Le même modèle teste maintenant les effets de l'incivisme sur chaque dimension de confiance
 X_{ij} = Age éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi et nombre d'enfants, incivisme

Spécification n°7		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisé
AGE	Ag29	0,02272***	-0,00605	-0,03770***
	Ag40	0,01084***	-0,01099***	-0,02482***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00976***	0,01915***	0,04700***
	Eduhau	-0,02305***	0,03052***	0,01050***
GENRE	Sex	-0,00104	-0,00925***	-0,00280
STAUT	Cel	-0,00025	-0,01148***	-0,01046**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01904***	-0,03092***	-0,02149***
	Veuf	0,00949*	0,00340	-0,00031
REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00476	-0,01414***	-0,02021***
	Revmo	0,00997***	0,00092	0,00350
STATUT	Chom	-0,00823	-0,01076***	-0,02025***
	Etud	0,01882***	0,02410***	0,03985***
	Foy	0,00460	0,00151	-0,01547***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00450	-0,01755***	0,00681
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	0,00018	0,00014	0,00424
TAILLE	Viltgr	0,01030**	-0,00874***	0,01601***
VILLE	Vilgr	0,00605	-0,00822***	0,01428***

	Vilmo	0,00134	-0,00430	0,00941*
	Vilpe	0,00727	-0,00329	0,00014
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
CIVILITES	Civi	0,02139***	0,01700***	0,00388
	R2	0,39	0,11	0,38

L'introduction de la variable « civi » dans le modèle perturbe l'effet positif d'être au foyer relativement à l'emploi sur la confiance stratégique. Cet effet est donc peu robuste.

Le fait de trouver la fraude injustifiable a un effet positif sur la confiance stratégique et la confiance personnelle mais aucun effet sur la confiance généralisée.

4.8- Confiance et orientation politique

Pour finir, nous testons l'effet de l'orientation politique sur les trois types de confiance.

Xij= Age éducation sexe statut marital revenu, taille de la ville, statut d'emploi et nombre d'enfants, orientation politique

Spécification n°8		Confiance stratégique	Confiance Personnelle	Confiance Généralisé
AGE	Ag29	0,01807***	-0,00890***	-0,3711***
	Ag40	0,00833**	-0,01251***	-0,2447***
	Ag60	Ref	Ref	Ref
EDUCATION	Eduba	Ref	Ref	Ref
	Edumo	-0,00784**	0,01974***	0,04578***
	Eduhau	-0,01867***	0,03080***	0,10053***
GENRE	Sex	-0,00208	-0,01002***	-0,00296***
STAUT	Cel	-0,00022	-0,01177***	-0,01095**
MARITAL	Couple	Ref	Ref	Ref
	Sep	-0,01814***	-0,03105***	-0,02269***
	Veuf	0,00931*	0,00390	0,0007***

REVENU	Revhau	Ref	Ref	Ref
	Revba	0,00729*	-0,01381***	-0,02248***
	Revmo	0,01215***	0,00126	0,00162***
STATUT	Chom	-0,00914*	-0,01090***	-0,1945***
	Etud	0,02001***	0,02396***	0,3829***
	Foy	0,00495	0,00249	-0,1427***
	Trav	Ref	Ref	Ref
ENFANTS	Enf0	-0,00444	-0,01781***	0,00632***
	Enf12	Ref	Ref	Ref
	Enf3	-0,00032	0,00017	0,00483***
TAILLE	Viltgr	0,01155**	-0,00904***	0,01406***
VILLE	Vilgr	0,00793*	-0,00804***	0,01242*
	Vilmo	0,00186	-0,00445	0,00854***
	Vilpe	0,00758*	-0,00348	-0,00057***
	Viltpe	Ref	Ref	Ref
ORIENTATION	PLQD	0,00508	0,00371*	0,001422***
POLITIQUE	PLQG	-0,03210***	-0,00065	0,03545***
	PLQC	Ref	Ref	Ref
	R2	0,40	0,11	0,38

Relativement à la position du centre, le fait d'être plus à gauche influe négativement et significativement la confiance stratégique, avec une significativité moindre le fait d'être à droite impacte positivement la confiance stratégique, le fait d'être plus à droite influe positivement la confiance personnelle alors que la position gauche est non significative. Pour la confiance généralisée, c'est le fait de se situer plus à gauche qui semble influencer positivement la confiance.

4.9- Les principaux enseignements et discussion

Il s'agit maintenant d'analyser ces résultats au regard de la littérature et des hypothèses formulées. Quels sont les facteurs explicatifs des niveaux de confiance stratégique, personnelle et généralisée ? Ces facteurs sont-ils les mêmes que ceux identifiés au travers de la littérature soit par des approches historico-comparatives, soit macro économétriques ou soit

encore en économie comportementale ? La conceptualisation enrichie de la confiance modifie-t-elle ces enseignements ?

En préalable, remarquons par l'analyse des R2, que relativement à la confiance stratégique et la confiance généralisée, la confiance personnelle est beaucoup plus aléatoire et difficile à expliquer. Les variables introduites dans le modèle n'expliquent en moyenne que 10% de la variabilité totale, le reste résultant de variables inobservables.

- *Confiance et caractéristiques individuelles*

La plupart des effets significatifs identifiés l'ont été sur la totalité des modèles présentés.

Au plus l'individu est âgé, au plus il sera confiant personnellement et de manière généralisée, cela conforte l'hypothèse formulée. Ce résultat conforte l'hypothèse d'accumulation de confiance tout au long du cycle de vie. En effet les individus s'imprègnent au cours du temps de la tradition culturelle et des normes sociales du pays en même temps que l'intensité des relations sociales augmente avec l'âge. Cet effet d'accumulation n'affecte pas la confiance stratégique où la relation est contraire. **L'aptitude à faire confiance stratégiquement diminue en même temps que l'individu vieillit**. Cette confiance reposant sur le calcul, on peut émettre l'hypothèse que l'individu est moins sensible au risque opportuniste quand il est jeune.

Le niveau d'éducation affecte positivement la confiance personnelle et la confiance généralisée, conformément à l'hypothèse formulée. Ainsi par l'expérience et l'apprentissage de la vie en groupe, en même temps qu'à travers les enseignements inculqués, les normes et valeurs sociétales, les individus acquièrent par l'école un capital confiance personnelle et une aptitude à la confiance généralisée. Par contre **l'effet est contraire pour la confiance stratégique où un diplôme plus élevé semble au contraire brimer la confiance**. Ce résultat est très intéressant au regard des analyses usuelles. En effet, on a vu dans le chapitre 1 que la confiance interindividuelle était source d'efficacité économique. On a souligné que cet effet pouvait être indirect et résulter de l'impact de la confiance sur le capital humain. Nous supposons qu'il s'agit davantage d'un cercle vertueux, la confiance impacte positivement le capital humain (La Porta et alii, 1997) mais le capital humain est lui-même un facteur déterminant de la confiance. Par ailleurs, ces analyses justifient l'importance de distinguer les différents types de confiance. En effet, la conception de la confiance stratégique reposant sur l'économie des coûts de transaction n'est par contre pas affectée par l'éducation. Ainsi si confiance et capital social sont complémentaires dans leurs effets sur le

développement économique (OCDE, 2001), la nécessité des politiques publiques éducatives pour renforcer la confiance (Knack et *al.*) doit être réfléchi à partir de la confiance généralisée et la confiance personnelle.

Le fait d'être une femme influe positivement sur la confiance personnelle alors que le genre n'a pas d'effet sur les autres types de confiance. Ainsi, l'intensité des liens sociaux et l'importance qui leur est accordée semble plus importants pour les femmes qui par les logiques « apprentissage », « informationnelle », « similitude » ou « affective » s'avèreront plus confiantes que les hommes.

Par rapport au statut marital « en couple », le fait d'être séparé brime les trois types de confiance. L'effet négatif est plus important pour la confiance personnelle. Cela rejoint les hypothèses formulées et enseignements de Fukuyama (1995) et de l'OCDE (2001), l'éclatement familial brime les relations de confiance notamment pour la confiance personnelle dans sa logique « proximité ».

Les individus qui ont les revenus les plus bas ont des niveaux de confiance personnelle et généralisée plus faibles que ceux ayant de hauts revenus. Ce résultat va à l'encontre des hypothèses formulées sur le sens de la causalité et conforte les analyse de Zak (2003) qui identifie à un niveau macro, un effet positif du revenu par tête sur la confiance. Par contre cela ne fonctionne pas sur la confiance stratégique.

En effet, **relativement à « hauts revenus », le fait d'avoir un revenu moyen influe positivement la confiance stratégique, mais cette influence disparaît si le revenu est trop bas.** Ce résultat peut s'interpréter en termes d'« appât du gain ». En effet, l'arbitrage individuel d'accorder ou non sa confiance en situation de risque peut-être influencé par l'attractivité d'un gain supérieur. Par contre si le revenu est trop bas, les individus sont découragés de voir leurs situations évoluer. Il y aurait un seuil de revenu moyen favorisant la confiance stratégique.

Le statut d'emploi est déterminant. Nous avons supposé un effet positif de l'activité professionnelle sur la confiance personnelle, de par les liens sociaux et professionnels qu'elle engendre. Cette hypothèse est vérifiée. **Un individu au chômage a de plus faibles niveaux de confiance personnelle, s'il est étudiant cet effet est par contre positif.** Par ailleurs, le fait d'être au chômage influe négativement la confiance généralisée, ce qui peut se justifier par une perception négative du système social dans l'incapacité de fournir du travail à autrui et ainsi de l'intériorisation de valeurs sociétales non pas positives mais négatives à la confiance généralisée.

Le nombre d'enfants n'est pas déterminant sauf pour la confiance personnelle où le fait de ne pas avoir d'enfant diminue le score de confiance. L'hypothèse explicative sous jacente réside dans le fait que les enfants sont porteurs de liens sociaux (clubs de sport, anniversaires, catéchisme, parc public...)

En accord avec les hypothèses formulées, la taille de ville augmente le score de confiance généralisée. L'hypothèse sous jacente réside dans un accès à la culture plus important dans les grandes villes, vecteur de normes et valeurs sociétales. Pour la confiance stratégique notre hypothèse est aussi vérifiée, **le niveau de confiance stratégique d'un individu est plus faible lorsqu'il habite une très grande ville que s'il habite une toute petite ville.** Les possibilités de contrôle des comportements opportunistes étant plus faciles dans les villes de taille réduite, ce résultat n'est pas étonnant. Par contre contrairement à ce que l'on pensait la confiance personnelle est moins importante dans les grandes villes que dans les petites villes. L'effet étant neutre sur les villes intermédiaires. Ainsi on peut supposer qu'au-delà d'un certain seuil, l'appartenance à des réseaux est plus difficile. En effet si les possibilités de rencontres sont importantes au sein des grandes villes, la lisibilité de ces possibilités est souvent à l'inverse plus faible.

○ *Confiance et appartenance religieuse*

En accord avec les travaux de Putnam (1993), de Fukuyama (1995) et de La Porta et *alii* (1997) nous avons supposé un effet négatif de l'appartenance à une religion hiérarchique sur la confiance personnelle et généralisée et un effet positif du protestantisme.

Ces études macros ne sont pas confortées par nos analyses. **En effet tous les effets significatifs sont positifs. Par contre le fait d'être protestant semble accroître cet effet en accord avec Les analyses Weberiennes reprises par Fukuyama (1995).**

Ces différences peuvent se comprendre à partir du niveau d'analyse, l'effet pays étant neutralisé, la tradition historique qui émane de la prédominance d'une religion, au-delà de l'appartenance individuelle déclarée en 2005-2007 n'est pas captée par le modèle. A un niveau individuel, aucune affiliation religieuse ne semble avoir un impact négatif sur la confiance, certaines sont neutres et d'autres jouent positivement.

○ *Confiance et engagement civique et politique*

Conformément aux hypothèses et aux analyses de Putnam (1993, 1995, 2000) pour qui la confiance émane des activités civiques, influant la confiance personnelle, puis s'auto

entretient dans le cadre du « principe de réciprocité généralisé » pour influencer sur la confiance généralisée, **les effets de la participation associative et de l'intérêt porté à la politique sont positifs et significatifs sur la confiance personnelle et la confiance généralisée.**

Par contre contrairement à ce que nous avons supposé, le principe de réciprocité généralisé ne fait pas de l'engagement civique un déterminant de la confiance stratégique.

○ *Confiance et qualité des institutions*

Nous avons supposé un effet positif de la confiance systémique sur la confiance interindividuelle suite aux travaux de Putnam (op.cit.), de Fukuyama (1995) ou de l'OCDE, 2001 faisant de la confiance une vertu sociale dépendant de la qualité de ses institutions. Par ailleurs, Knack et al. (2003) soutiennent que la confiance interindividuelle d'un pays peut-être augmentée par un renforcement de ses institutions formelles. Ces résultats sont confirmés, **les effets de la confiance envers les institutions (gouvernement, presse, syndicats) sont positifs et significatifs sur les trois types de confiance avec des effets plus élevés pour la confiance stratégique et la confiance généralisée.** L'effet positif sur la confiance stratégique conforte notre hypothèse de construction, en effet le calcul stratégique et l'aptitude à faire confiance dépendent de la confiance portée envers les garants de l'échange, dont les institutions notamment gouvernementales.

○ *Confiance et valeurs morales*

Nous avons supposé un effet positif des valeurs altruistes sur la confiance généralisée notamment au regard des enseignements de l'économie expérimentale. **L'altruisme a un effet positif et significatif sur toutes les confiances.**

Là encore les résultats précédents sont identiques, ce qui conforte nos estimations. L'altruisme a un effet positif et significatif au seuil de 1%, sur toutes les confiances. La tolérance impacte positivement la CP et la CG, l'effet est plus important pour la CG.

○ *Confiance et homogénéité sociale*

La question des inégalités anime le débat autour de la confiance. Le sentiment d'injustice et les inégalités favoriseraient la défiance (Algan et Cahuc, 2007), en effet ces auteurs insistent sur l'effet négatif du corporatisme en France, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, qui entretient les inégalités tout en accentuant la défiance. Cet effet négatif a été souligné aussi par les analyses macro économétriques (Knack et al., 1997, Glaeser et al., 2000, Zak et Knack, 2001, Knack et al., 2003).

Nos analyses menées à un niveau microéconomiques nuancent ces résultats. A partir d'un indicateur de sentiment vis-à-vis des inégalités, à notre sens plus à même de mesurer cet impact. En effet si la confiance est impactée par les inégalités de revenus, la compréhension des mécanismes passe davantage par la perception que les individus en ont que par les inégalités objectives. Un pays marqué par de fortes inégalités mais dont le système est parfaitement accepté par les citoyens, ne verra pas ces inégalités affecter les aptitudes à faire confiance, cet effet reposant sur le sentiment d'injustice. Toutefois il est probable que ce sentiment soit corrélé positivement avec les réels niveaux d'inégalités. **Ainsi à partir de cet indicateur nous concluons qu'un individu sensible aux inégalités a certes une aptitude moindre de faire confiance à autrui, mais cet effet passe uniquement par la confiance généralisée.** La confiance personnelle et la confiance stratégique ne sont pas influencées par ce sentiment d'injustice.

Cela ne confirme pas nos hypothèses premières et mérite discussion. Si le fait de penser que les revenus devraient être plus égalitaires impactent positivement la confiance généralisée, c'est que son effet passe par une croyance générale, et émane de la capacité de la structure sociale à instaurer un climat de confiance. D'ailleurs dans le cadre du modèle complet (annexe 6) on remarque que l'introduction conjointe de la qualité perçue des institutions sociale et de cette perception des inégalités, réduit légèrement le coefficient des inégalités.

○ *Confiance et civilité*

A la suite des travaux d'Algan et Cahuc (2007), nous avons supposé que les actes d'incivisme influençaient négativement la confiance. Le fait de déclarer de ne pas trouver injustifiable de demander des indemnités au delà de ce qu'on a droit, de frauder dans les transports en commun ou encore d'être corrompu dans le cadre de ses fonctions caractérise un individu d'incivique, devenant par là davantage défiant. **Ce résultat se confirme mais uniquement pour la confiance stratégique et la confiance personnelle, le fait de déclarer injustifiable les actes frauduleux impacte positivement et significativement la confiance.**

Ainsi ces actes inciviques peuvent s'interpréter dans le cadre de la confiance stratégique comme une aptitude à anticiper des comportements opportunistes reposant sur la propre vision de soi-même. Si moi-même je suis prêt à tricher, dans mon calcul coût/avantage j'anticipe plus fréquemment qu'un « non tricheur », la possibilité de comportements opportunistes. Par ailleurs si je pense que le comportement humain comporte une dimension

importante d'aptitude à la tricherie, j'aurai moins tendance à accorder de l'importance aux liens sociaux, brimant ainsi la confiance personnelle.

○ *Confiance et orientation politique*

L'orientation politique plutôt à droite, au centre ou à gauche de par les valeurs qu'elle engendre peut influencer la confiance. Les valeurs de gauche sont plus souvent orientées vers le partage et la solidarité, alors que la droite prônera plutôt une démarche entrepreneuriale basée sur les échanges commerciaux et les règles organisationnelles. Il est donc cohérent que l'appartenance à gauche impacte positivement la confiance généralisée, l'Etat et les institutions jouant un rôle de redistribution et de garantie d'équité, alors que l'appartenance à droite aura un effet positif sur la confiance stratégique.

Ainsi le positionnement politique plutôt à gauche impacte négativement la confiance stratégique et positivement la confiance généralisée.

CONCLUSION CHAPITRE 4

Si de nombreuses études se sont attachées à rendre compte des effets de la confiance ou du capital social, elles sont par contre beaucoup moins nombreuses à s'être intéressées à ses sources, notamment en sciences économiques dans une tradition de confiance exogène à l'objet d'analyse. Par ailleurs les analyses relèvent pour l'essentiel d'approches macro économétriques ou des enseignements de l'économie expérimentale.

Ainsi la pertinence de cette analyse relève de la position micro-économétrique en même temps que l'analyse repose sur une conception tridimensionnelle de la confiance.

Par cette approche, nous avons pu tester à un niveau micro-économétrique certains résultats identifiés à un niveau macro empirique, notamment par rapport aux effets de la participation associative, de l'homogénéité sociale, des actes inciviques, du rôle des valeurs morales. Par ailleurs nous avons pu mettre en évidence les caractéristiques personnelles influant les niveaux de confiance.

De plus la conception tridimensionnelle nous a permis de distinguer l'effet de certaines variables sur les différentes dimensions de confiance, ce qui facilite et complète la compréhension des phénomènes qui conduisent à cet effet. La spécification de ces modèles repose sur la particularité des données, associant conjointement une dimension pays et une dimension individu. Par un modèle à effet fixe nous avons donc pu observer les variables déterminantes du niveau de confiance, en isolant l'effet pays. Nous avons réalisé une série de modèles successifs afin d'identifier les éventuelles corrélations entre nos variables explicatives.

Ainsi l'âge impacte négativement la confiance personnelle et généralisée alors qu'il a un effet positif sur la confiance stratégique dès lors que les individus ont moins de 29 ans. De la même manière le niveau d'éducation alimente la confiance personnelle et généralisée mais la relation est opposée pour la confiance stratégique. Le sexe n'a d'influence que sur la confiance personnelle, le fait d'être une femme impacte positivement cette confiance.

Le fait d'être « séparé », comme celui d'être au chômage impacte négativement la confiance. L'effet du niveau de revenu n'est pas continu, il semble exister des relations de seuil. Relativement aux hauts revenus, avoir des revenus moyens impacte positivement la confiance stratégique, alors qu'avoir des revenus très bas impacte négativement la confiance personnelle et généralisée. Les étudiants sont plus confiants que les individus sans emploi. La taille de la

ville d'appartenance influe les trois types de confiance mais avec des logiques différentes, laissant là aussi la possibilité de taille « seuil ».

Les conclusions de la littérature sur l'appartenance religieuse ne se vérifient pas à un niveau micro, même si le protestantisme a des effets supérieurs aux autres, il n'en demeure pas moins que l'appartenance à des religions dites hiérarchiques, telle le catholicisme, n'affecte pas négativement la confiance, l'effet est même positif et significatif pour la confiance personnelle et stratégique. La confiance systémique a un effet positif sur les trois types de confiance. Le sentiment d'injustice vis-à-vis des inégalités n'influe négativement que la confiance généralisée alors que la littérature macro abonde sur ce lien.

Ainsi nous avons défini la confiance de manière élargie. A partir de là, l'analyse de ses déterminants nous a conduit à préciser certains phénomènes, à compléter ou à en amender d'autres.

Nous proposons maintenant un panorama descriptif des niveaux de confiance, d'abord en France puis au regard des autres pays de l'OCDE. A partir de la conception tridimensionnelle, nous remettons en cause les classements pays usuellement proposés ne se fondant que sur l'indicateur usuel.

CHAPITRE 5 : LA CONFIANCE DES FRANÇAIS AU REGARD DES AUTRES PAYS DE L'OCDE

A partir de la conception tridimensionnelle de la confiance, une confiance stratégique fondée sur une rationalité calculatoire, une confiance personnelle renvoyant aux logiques inhérentes à l'intensité des liens sociaux et enfin une confiance généralisée se comprenant dans le cadre d'une croyance intériorisée, nous avons proposé une analyse micro économétrique des facteurs explicatifs de la confiance précisant voire infirmant certains résultats issus de la littérature macro économétrique.

L'enjeu de ce chapitre s'inscrit dans le prolongement de ces analyses. De nombreuses études se sont attachées, dans une perspective comparative, à positionner la confiance en France relativement aux autres pays (OCDE, 2001, Knack et Keefer, 1997, Centre d'analyse stratégique, 2007, Algan et Cahuc, 2007), avec parfois des conclusions alarmantes sur le niveau de confiance des français. Ces analyses proposent rarement une réflexion conceptuelle sur les indicateurs choisis et sur la notion de confiance, ce qui les rend sujettes à la critique comme en témoignent les réponses françaises (Deladande, 2008, Laurent, 2009, Rodriguez et Wachsberger, 2009) faites au livre d'Algan et Cahuc (2007).

Ces analyses reposent le plus souvent sur la question de l'enquête World Value Survey déjà présentée¹⁰⁸, plus précisément sur l'indicateur de confiance mesurant la part d'individus ayant répondu « *on peut faire confiance à la plupart des gens* » ou celui qualifié à tort¹⁰⁹ de « *défiance* », mesuré par la part d'individus déclarant « *ne jamais être assez prudent quand on a affaire aux autres* ». Cet indicateur est souvent prolongé par ceux qualifiant la confiance envers les institutions mais là encore sans qu'aucune conceptualisation théorique ou empirique ne soit proposée pour expliciter les fondements de cette mesure macro de la confiance. Nos travaux s'inscrivent donc dans le prolongement de ces références. L'objectif est d'appréhender la confiance à travers ses diverses dimensions à partir des indices synthétiques de confiance présentés dans le chapitre 3 et de proposer dans une perspective comparative au sein des pays de l'OCDE, un état des lieux sur les niveaux de confiance.

¹⁰⁸ « *d'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ?* »

¹⁰⁹ Voir critique de Eloi Laurent, 2009 sur l'interprétation fautive de la prudence par la défiance (traduction erronée de l'anglais)

C'est dans cette logique que, pour la France, nous proposons un panorama des niveaux de « confiance » à partir des indicateurs multiples d'une part et des indices synthétiques d'autre part. L'enjeu réside dans une meilleure compréhension de la confiance française.

Dans les analyses macro comparatives, l'indicateur de confiance est dichotomique, ainsi le niveau de confiance des français est mesuré par une fréquence conditionnelle, il s'agit de la proportion d'individus se déclarant confiant sur cette variable. C'est ainsi que l'on parle de niveau de confiance d'un pays. Notre approche est différente dans le sens où le niveau de confiance d'un pays résulte d'une part, d'une définition tridimensionnelle de la confiance et d'autre part, du fait que chaque individu puisse être représenté par un certain niveau de confiance, une aptitude comprise entre 0 et 1. Ainsi la confiance moyenne d'un pays repose non plus sur une fréquence conditionnelle mais sur la moyenne des différents niveaux de confiance individuels

Dans une première partie nous proposons de nous concentrer sur l'état de la confiance en France à partir des indices synthétiques, mais aussi des différents indicateurs qui les composent. Ensuite, nous présentons un état des lieux des niveaux de confiance en France comparativement aux autres pays de l'OCDE et proposons pour finir une typologie des pays de l'OCDE en fonction des niveaux de confiance et de leur articulation.

SECTION 1 - LA CONFIANCE EN FRANCE

L'objectif de ce chapitre est double. D'une part nous souhaitons montrer l'apport du raisonnement en niveau de confiance relativement aux approches absolues, se fondant sur une conception binaire de la confiance. Ainsi dans le cadre d'une conception élargie nous présentons tour à tour et pour chaque type de confiance, les résultats obtenus en termes d'abord absolus puis en terme de niveaux de confiance. L'usage des indicateurs absolus c'est-à-dire ceux dichotomisés sont utilisés dans une perspective critique. En effet, l'enjeu est de souligner les apports de notre mesure relativement à celle usuellement utilisé que ce soit par les avantages de la conception tridimensionnelle ou ceux liés au raisonnement en niveau.

D'autre part, nous souhaitons pour la France fournir une vision précise des niveaux de confiance, c'est pourquoi nous ne nous privons pas de l'analyse descriptive des indicateurs qui permettent la construction de l'indicateur synthétique. « *Il nous semble que la question n'est pas de choisir entre indicateurs synthétiques et indicateurs multiples, mais de valoriser simultanément les deux options, l'une et l'autre pouvant sous certaines conditions de transparence (...) se conforter mutuellement* » (Gadrey, Jany-Catrice, 2007, p11)

Nous présentons ces différents résultats pour chaque dimension de la confiance tout en soulignant les principaux enseignements

1.1- Les français et la confiance stratégique

Pour mémoire, la confiance stratégique est mesurée par un indice synthétique comprenant trois indicateurs normalisés par le minimum et le maximum de l'échantillon global (cf. chapitre 3).

Pour mémoire aussi, les trois indicateurs qui la composent sont :

INDICATEURS	
Confiance stratégique	Indicateur direct de la confiance rationnelle , ' <i>faire confiance quand on connaît mais pas quand on rencontre pour la première fois</i> ' strat Indicateur de propension individuelle aux comportements opportunistes (<i>trustor</i>), être soi-même digne de confiance stratégique <i>l'importance accordée au fait de se comporter toujours correctement, d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaises</i> » A196 Indicateur de propension aux comportements opportunistes du trustee , c'est-à-dire croire en l'existence d'un système de sanction crédible pouvant punir les éventuels comportements opportunistes du <i>trustee</i> . <i>La confiance accordée envers le système judiciaire.</i> E069_17

1.1.1-La part d'individus confiants stratégiquement (annexe 7, point 2)

En France, **50,6%** des individus déclarent simultanément ne pas faire confiance quand ils rencontrent quelqu'un pour la première fois et faire confiance quand ils connaissent la personne (strat). Parallèlement **76.6%** des français ont confiance envers le système judiciaire qui, rappelons le, dans le cadre d'une confiance stratégique représente une garantie indispensable à la coopération du fait de sa capacité à punir de manière crédible des éventuels comportements opportunistes. D'ailleurs environ deux français sur 3 étant confiants stratégiquement déclarent aussi avoir confiance envers le système judiciaire. On peut supposer que le 1/3 restant base son calcul stratégique sur une autre garantie institutionnelle relevant de la crédibilité de la punition ou du contrat ou encore de signaux individuels.

Si on regarde dans quelle mesure l'individu est digne d'une « confiance stratégique », mesuré par sa tendance à développer des comportements opportunistes (A196), on constate que 90% des français se jugent comme des personnes « *qui évite(nt) de faire des choses que les autres diraient mauvaises* ». Par contre si on ne considère que les français s'identifiant vraiment à ce comportement (« vraiment comme moi » et « comme moi »), on constate qu'ils sont moindres avec une proportion de 58.3%.

Ainsi en termes absolus, c'est à dire en distinguant les comportements confiants des comportements non confiants, **un français sur deux déclare faire confiance quand il connaît et pas quand il rencontre quelqu'un pour la première fois**, ils sont 76.6% à faire confiance au système judiciaire, **et 90% à se déclarer eux-mêmes dignes d'une confiance stratégique.**

Au regard de la variable usuelle (**annexe 7, point 1**) où seulement 18.7% des français sont confiants, la confiance stratégique s'avère bien plus élevée. Si on fait la moyenne des trois taux absolus, elle s'élève à 72.5% soit 53.7 points d'écart.

Toutefois, ces proportions, comme on l'a vu, même si elles permettent de comparer nos résultats avec la variable usuelle, ne permettent pas le raisonnement en niveau de confiance

1.1.2- Les niveaux de confiance stratégique

Nos indicateurs nous permettent d'affiner ces résultats en raisonnant non plus en termes absolus mais en niveaux de confiance. Nous utilisons les indicateurs construits dans le chapitre 3¹¹⁰

¹¹⁰ Pour qualifier ces indicateurs, nous reprenons l'intitulé initial auquel est rajoutée la lettre f, ainsi A196f est calculé comme la moyenne des scores individuels sur la variables A196 sur la sous population française.

	Moy	Ecart type
Stratf	0.51	0.50
E06917_f	0.41	0.28
A196f	0.70	0.27
Iscsf	0.54	0.21

Le score moyen de confiance stratégique en France s'élève à 0,5. Ce score global cache une certaine disparité entre les différents indicateurs. En effet s'il est équivalent au score mesurant le niveau de confiance fait aux individus que l'on connaît et non aux individus que l'on rencontre pour la première fois, il est légèrement supérieur à la confiance envers le système judiciaire (0,41) et largement inférieur à l'aptitude à ne pas adopter de comportement opportuniste. Par ailleurs, la dispersion autour de la moyenne est plus importante pour la variable « stratf » que pour les autres.

Sur une échelle de 0 à 1, le niveau moyen de confiance stratégique s'élève à 0,5. Ainsi **au regard de la confiance stratégique, lorsque l'indicateur usuel donne un niveau de confiance de 18.7%, celui de confiance stratégique est supérieur de 31.3 points.**

1.2- Les français et la confiance personnelle

Pour mémoire, la dimension confiance personnelle comprend les indicateurs suivants :

INDICATEURS	
Confiance personnelle	- Aptitude à faire confiance aux <i>trustee</i> identifiés comme proches : confiance envers les voisins et la famille G007_18 - Confiance acquise au sein des instances de socialisation mesurée par l'importance accordée à la famille A001 - Capital confiance personnelle mesuré par l'intensité des relations sociales du <i>trustor</i> à travers l'importance accordée aux relations et aux liens amicaux A002

1.2.1-La proportion d'individus confiants personnellement (annexe 7, point 3)

Avec des proportions de plus de 90%, on peut affirmer que les français accordent de l'importance¹¹¹ à la famille (97.5%) et aux amis et relations (91.8%).

Plus précisément, 86.1% des français déclarent que la famille a une place très importante dans leur vie, la proportion est légèrement moindre pour les relations et amis (58.9%)

L'indicateur synthétique est noté IScsf et se calcule comme la moyenne des trois indices le composant, c'est l'indice calculé dans le chapitre 3 (section 4.3.3)

¹¹¹ Proportion des individus français ayant déclaré accorder une place très importante ou assez importante

Parallèlement ils sont 94.6 % à déclarer faire tout à fait ou un peu confiance à la famille, et 80.6% pour les voisins. Si on ne retient que le fait de faire « tout à fait » confiance, ils ne sont que **36.8 % à faire confiance aux voisins**. Par contre pour la **confiance envers la famille**, la proportion reste élevée, **79.1%**.

Ainsi en termes absolus près de 9 français sur 10 ont une aptitude à faire confiance personnellement bien en deçà de l'analyse dichotomique usuelle.

1.2.2-Les niveaux de confiance personnelle

	Moy	Ecart type
A001f	0.94	0.15
A002f	0.83	0.23
D001f	0.91	0.20
G017_18f	0.71	0.29
IScpf	0.85	0.14

Le raisonnement en niveau présente un score moindre mais toujours plus élevé. **Le score moyen de confiance personnelle s'élève à 0.85**, ce niveau relève davantage de la confiance envers des personnes que l'on connaît, avec qui on entretient des relations privilégiées, notamment la famille que du fait de l'intensité des liens amicaux et sociaux. **Toutefois tous les scores sont supérieurs à 0.71.**

1.3- Les français et la confiance généralisée

La confiance généralisée, reposant sur une croyance intériorisée qui contrairement aux deux autres ne dépend ni de la rationalité substantielle, ni de l'apprentissage ou des liens entre les français, mais davantage de normes et représentations sociales intériorisées se compose des indicateurs suivants :

INDICATEURS	
Confiance Généralisée	La traduction empirique repose sur 4 indicateurs mesurant la confiance accordée « d'une manière générale » : -L' aptitude générale à faire confiance mesurée par la confiance portée à la « plupart des gens » A165 -L' aptitude à faire confiance à des trustee anonymes mesurée par la confiance portée envers un individu que l'on rencontre pour la première fois G007_34 -La confiance portée envers des trustee sans proximité culturelle ou individuelle apparente mesurée par la confiance portée à ceux d'une autre religion G007_35 et ceux d'une autre nationalité G007_36 .

1.3.1-La proportion d'individus confiants « généralisés » (annexe 7, point 4)

Comme on l'a vu, si on se concentre sur la variable usuelle, composante par ailleurs de cette dimension, nous remarquons que 18.6% des français déclarent accorder leur confiance à la plupart des gens contre 80.9% déclarant que l'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres. De plus parmi les 18.6% des français confiants, ils ne sont que 78% à déclarer parallèlement faire confiance lorsqu'ils rencontrent quelqu'un pour la première fois, alors que l'on aurait pu s'attendre à 100% vu que la « plupart des gens » peut s'interpréter comme l'individu rencontré la première fois. La robustesse de cette variable pourtant très utilisée est donc encore une fois mise à mal dans le cas français même lorsqu'on raisonne en dichotomisant l'aptitude à la confiance, c'est-à-dire sans encore introduire les différents niveaux de confiance individuels.

45% des français déclarent faire tout à fait ou un peu confiance lorsqu'ils rencontrent quelqu'un pour la première fois, ils sont près de 2/3 à accorder leur confiance à des individus sans proximité culturelle, affective ou sociale apparentes comme les gens d'une autre nationalité ou d'une autre religion.

Ainsi en moyenne, en terme absolu, près d'1 individu sur 2 fait confiance selon le critère d'une croyance généralisée, chiffre bien au dessus du 1 sur 5 qui accordera une confiance à la plupart des gens, interprété pourtant parfois comme un proxy d'une confiance généralisée.

1.3.2-Les niveaux de confiance généralisée¹¹²

	Moy	Ecart type
A165f	0.19	0.39
G007_34f	0.44	0.29
G007_35f	0.66	0.29
G007_36f	0.67	0.28
Iscif	0.49	0.22

Le score moyen de confiance généralisée s'élève à 0.49, soit 0.30 points de plus que le score de « confiance à la plupart des gens » et 0.14 points de plus que le score de confiance accordé quand on rencontre quelqu'un pour la première fois.

¹¹² L'ensemble des résultats est disponible en annexe 7, point 4.2

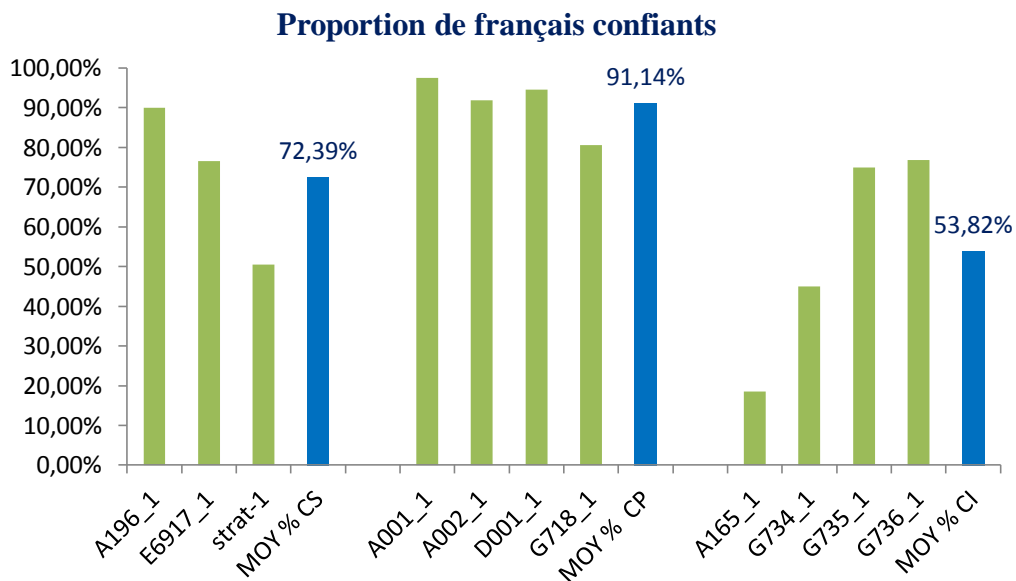
En effet ce score moyen est accentué par les indices de confiance accordée aux individus d'une autre religion ou d'une autre nationalité. Même si ces indicateurs témoignent d'une confiance croyance ne reposant ni sur le calcul ni sur d'autres caractéristiques individuelles, il n'en demeure pas moins que la réponse à ces questions peut relever, en France, d'un biais. Répondre qu'on ne fait pas confiance aux individus d'une autre religion ou d'une autre nationalité sous entendrait une « attitude raciste » difficilement soutenable dans un entretien « face à face ». Cette raison peut expliquer les différences importantes entre les indicateurs composant cette dimension. Ce biais est toutefois limité, la confiance généralisée comprenant 4 indicateurs.

L'aptitude des français à octroyer une confiance généralisée demeure moindre par rapport aux deux autres types de confiance, **elle s'élève toutefois à 0.49** en deçà de la mesure usuelle. **Ainsi les indicateurs français de confiance sont tous au dessus de la mesure usuelle, cela résulte de la nouvelle conceptualisation proposée. Le raisonnement en niveaux, est plus riche mais n'explique pas ces différences. En effet l'approche dichotomique appliquée à la nouvelle définition présente aussi et de manière encore plus prégnante des scores de confiance supérieurs, à ceux observés avec la variable usuelle. Il s'agit maintenant d'analyser conjointement les trois indicateurs synthétiques.**

1.4- Les indices composites français

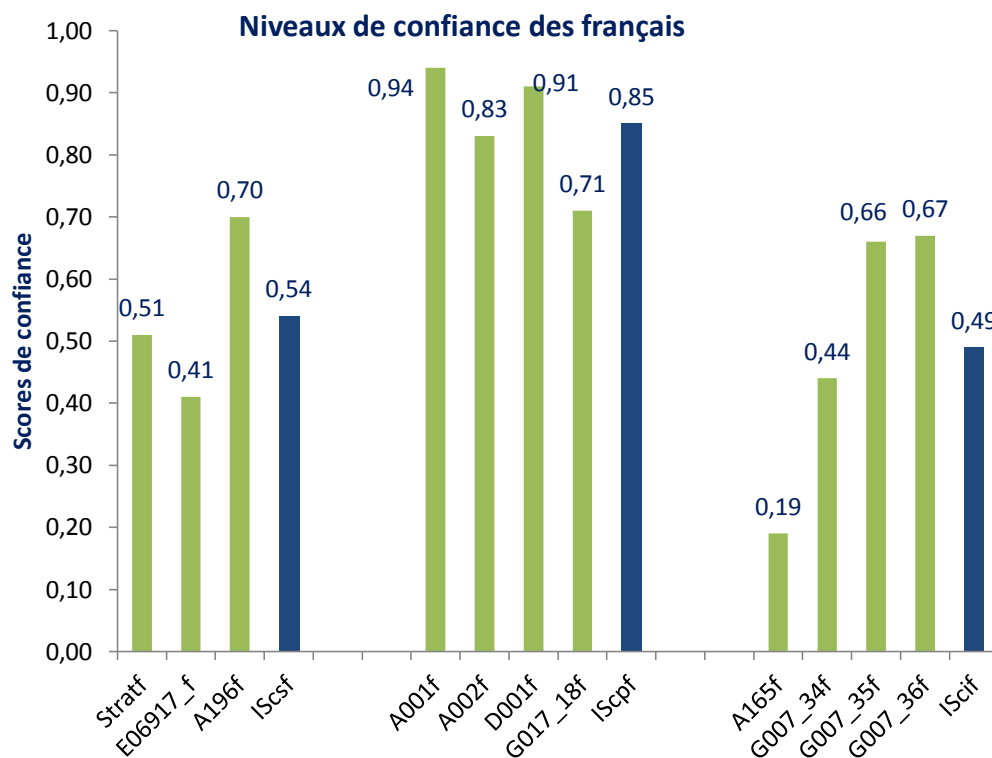
Après avoir détaillé dans le cas français, les indicateurs les plus contributifs des indices synthétiques construits, dans cette dernière sous partie, nous comparons ces indices composites entre eux.

1.4.1-La proportion de français confiants selon les différentes dimensions de confiance



En France la proportion d'individus confiants relativement à, l'intensité de ses liens sociaux, les proximités affectives et culturelles, ou encore via l'accumulation d'un capital confiance, (confiance personnelle) est beaucoup plus importante que la confiance stratégique. Quels que soient les indicateurs retenus, la proportion d'individus confiants est de l'ordre de 8 à 9 sur 10 pour la confiance personnelle alors qu'il n'est en moyenne que de 7 sur 10 pour la confiance stratégique. En moyenne 9 français sur 10 sont confiants personnellement, 7 sur 10 stratégiquement et 1 sur 2 de manière généralisée.

1.4.2-Le niveaux de confiance des français selon les différents types de confiance



Les niveaux de confiance présentent la même hiérarchie, mais on l'a vu, avec des niveaux moindres. Les français présentent des scores de confiance personnelle supérieurs aux autres dimensions. Les scores de confiance stratégique et généralisée sont proches même si la confiance stratégique est légèrement supérieure à la confiance généralisée.

Au terme de ces analyses, plusieurs conclusions/résultats s'imposent :

- **le raisonnement en niveaux est préférable au raisonnement absolu** même si les tendances observées sont identiques
- **En termes absolus, la part d'individus confiants est sous estimée quand on utilise uniquement la variable usuelle**, ce qui peut expliquer en partie les résultats souvent alarmants sur la confiance des français.
- La part de français confiants suit la même évolution que ce que l'on avait constaté sur l'analyse des niveaux de confiance réalisée sur la totalité de l'échantillon (chapitre 3) puisque la proportion d'individu confiants personnellement est nettement supérieure à

celle des individus confiants stratégiquement, elle-même supérieure à la proportion d'individus confiants « généralement ».

- On retrouve cette **hiérarchie sur les niveaux de confiance, le score de confiance personnelle est nettement plus élevé que les scores de confiance stratégique et généralisée.**
- Donc, en moyenne **l'aptitude des français à se faire confiance repose d'abord sur les logiques inhérentes à l'intensité et l'importance accordée aux liens sociaux, puis sur le calcul stratégique et enfin sur une croyance généralisée, que l'on peut analyser et interpréter comme une norme sociale.**

Ainsi le niveau de confiance des Français est largement sous estimé par l'indicateur usuel. Au-delà de ce constat, il est intéressant de savoir si cette sous estimation est générale et du coup ne modifie pas les classements pays proposés ou si cette nouvelle approche modifie au contraire le positionnement des pays les uns envers les autres.

SECTION 2 - LES NIVEAUX DE CONFIANCE EN FRANCE AU REGARD DES AUTRES PAYS

La confiance d'un pays apparaît comme une donnée essentielle de son efficacité économique, sociale ou politique. Le corollaire est qu'il est d'usage d'évoquer une « crise de confiance » pour justifier divers maux sociétaux. Dans ce cadre, l'existence et la qualité des approches comparatives sont essentielles. Nombreuses analyses réalisées au sein des pays développés ou de l'OCDE s'attachent à positionner la confiance des Français au regard des autres pays. La France se retrouve systématiquement parmi les pays les moins confiants. Nous proposons ici, forts des résultats théoriques et empiriques précédents, de renouveler ces approches macro-comparatives. De la même manière que pour le cas français, nous construisons des moyennes pays à partir des niveaux individuels au sein de chaque dimension de la confiance. L'analyse porte sur la vague 5, période 2005-2007 et diffère des analyses usuelles par le raisonnement non dichotomique et la tridimensionnalité de la confiance.

Après avoir présenté la littérature principale sur ces analyses comparatives (2.1), nous proposons un renouvellement de ces analyses (2.2)

2.1- Les principaux résultats de littérature comparative

Algan et Cahuc (2007) ont obtenu le prix du livre économique avec « *La société de défiance, comment le modèle social français s'autodétruit* », il s'agit d'une analyse de la confiance en France au regard des autres pays mettant en évidence un cercle vicieux s'expliquant par les bases corporatistes et étatistes du modèle social français qui, par la défiance mutuelle, engendre inefficacité et manque d'équité dans le modèle économique. En effet, en octroyant les droits sociaux en fonction de la profession et du statut de chacun, les relations sociales sont entachées de suspicion mutuelle, de recherche de rente et entravent les mécanismes de solidarité. En même temps, la forte réglementation étatique nécessaire à ce premier constat se substitue au dialogue social favorisant la corruption et les freins à la concurrence. Corporatisme et Etatisme français entretiennent ainsi la défiance et l'inefficacité. L'argumentaire repose sur le constat d'une défiance mutuelle et d'un fort incivisme en France relativement aux autres pays de l'OCDE. Le document ne présente pas de réflexions conceptuelles et empiriques sur la notion de confiance et caractérise la France de défiante à partir des indicateurs de World Values Survey.

Pour la confiance interindividuelle, ils utilisent la variable usuelle,¹¹³ mesurée en 1990 et 2000. Sur 25 pays de l'OCDE, la France arrive en 17^{ème} position et fait donc partie des pays les moins confiants. Pour mesurer l'incivisme, ils soulignent la « *part des personnes qui déclarent trouver injustifiable de réclamer indûment des aides publiques* », WVS 1980-2000 où la France occupe la dernière place. Pour la part des personnes qui déclarent « trouver injustifiable d'acheter un bien dont on sait qu'il a été volé », la France occupe l'avant dernière place et pour la part de ceux déclarant « trouver injustifiable d'accepter un pot de vin dans l'exercice de ses fonctions » elle atteint la dernière place. Rappelons que dans le chapitre 4, nous avons montré l'effet positif des comportements civiques sur la confiance mais uniquement dans sa dimension personnelle et stratégique, remettant quelque peu en cause la complémentarité entre confiance et incivilités.

De la même manière l'OCDE, en 1995-1996, observe que 22.8 % des français déclarent « *faire confiance à la plupart des gens* » arrivant en 23^{ème} position sur 25 pays de l'OCDE

¹¹³ c'est-à-dire « *la part des personnes qui répondent il est possible de faire confiance aux autres* » à la question « *En règle générale, pensez-vous qu'il est possible de faire confiance aux autres ou que l'on est jamais assez méfiant ?* » Il s'agit de la variable usuelle, A165, déjà présentée dans la thèse, la traduction est cependant ici imprécise, cf. critique de Laurent (2009)

(OCDE, 2001, p52). Le Centre d'analyse stratégique (CAS) dans un rapport sur les liens entre confiance et croissance économique positionne aussi la France à partir de cette variable sur les données 1999 et conclue que « *la France est un des pays développés dans lesquels la défiance vis-à-vis des autres est la plus forte* » (CAS, 2007, p 9)

Il prolonge cette analyse de la défiance en mesurant la confiance envers les syndicats, le parlement et la justice, la France apparaissant chaque fois dans les dernières positions.

Ces études ont deux inconvénients majeurs, ils expliquent la confiance d'un pays sans réflexion conceptuelle sur la notion de confiance. Ainsi la confiance d'un pays se mesure parfois par la confiance interindividuelle, à d'autres moments par la confiance envers les institutions d'Etat ou encore envers les syndicats, la famille....

Nous proposons de prolonger ces analyses en étudiant la position relative de la France à partir des conceptualisations théoriques et empiriques mises en évidence jusque là.

2.2- Les indices synthétiques de confiance : une approche comparative¹¹⁴

Nous proposons une analyse comparative des scores de confiance sur la période 2005-2007 dans l'ensemble des pays de l'OCDE disponibles. Les données présentées jusque là sont des données individuelles, pour obtenir des scores pays nous calculons les moyennes.

$$MoyIS_{,j} = \frac{\sum_i IS_{ij}}{ni.} \text{ avec } i \text{ individus } j \text{ pays}$$

Pour améliorer la représentativité des données, les moyennes sont pondérées par la variable S017 (*original country weight*)¹¹⁵. Comment se positionne la France au regard des autres pays ? Est-ce qu'il y a des différences de position selon le type de confiance auquel on s'intéresse ? Peut-on vraiment caractériser la France comme une « *société de défiance* »¹¹⁶ ? A partir de ces moyennes, nous comparons les résultats pour chaque type de confiance.

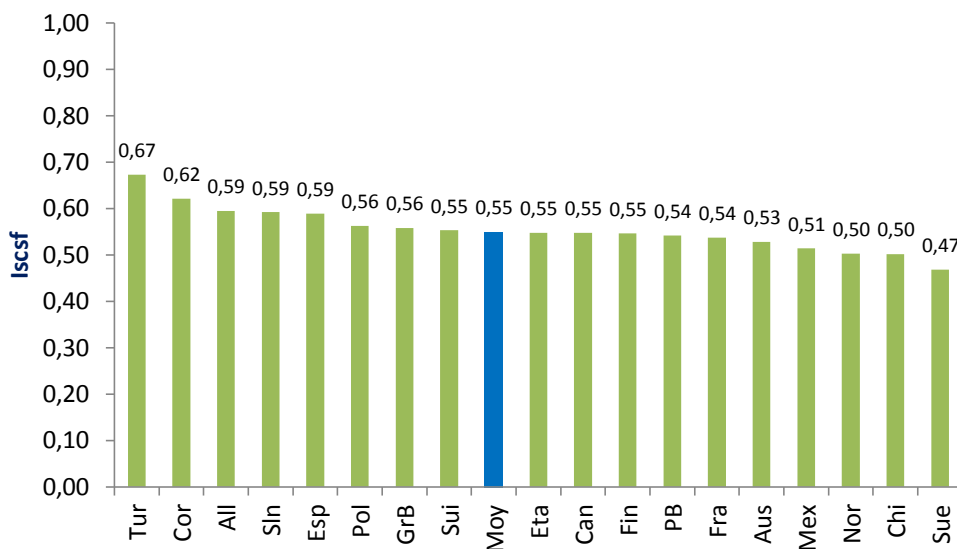
¹¹⁴ La totalité des résultats présentés est disponible en annexe 8

¹¹⁵ Le tableau des moyennes pays sur chacune des dimensions est disponible en annexe 8, point 1

¹¹⁶ Algan et Cahuc, 2007

2.2.1– Les indices pays de confiance stratégique¹¹⁷

Confiance stratégique



Sur 18 pays de l'OCDE, la France arrive dans les dernières positions, elle prend la 12^{ème} place à égalité avec les Pays Bas. Seuls l'Australie, le Mexique, la Norvège et le Chili présentent des scores de confiance stratégique inférieurs. **La France présente un niveau de confiance stratégique inférieur à la moyenne calculée¹¹⁸ sur l'ensemble des 18 pays.**

Les meilleures performances sur la confiance stratégique reviennent à la Corée du Sud et la Turquie, suivies de près par l'Allemagne, la Slovaquie et l'Espagne.

Le score de la Suède est *a priori* intrigant, en effet ce pays arrive en dernière position alors qu'il est usuellement considéré comme l'idéal type du modèle social démocrate réputé pour les niveaux importants de confiance et de cohésion sociale (Green, 2006, Dimeglio et Mehaut, 2011). Nous verrons que la Suède présentera des scores supérieurs sur les autres dimensions de la confiance. Comment expliquer que la Suède ait un score de confiance calculé si faible relativement aux autres pays ? Sur la dimension confiance envers le système judiciaire, la Suède avec un score de 0.61 se situe au dessus de la moyenne (0.52) et parmi les pays portant la plus grande confiance au système judiciaire. La différence se fait sur la variable stratf, c'est-à-dire la confiance portée à quelqu'un que l'on connaît personnellement mais pas à quelqu'un que l'on rencontre pour la première fois où la Suède comme la Norvège sont mal

¹¹⁷ L'échantillon est composé de 18 pays, l'Italie et la Nouvelle Zélande n'étant pas renseignées sur ces dimensions.

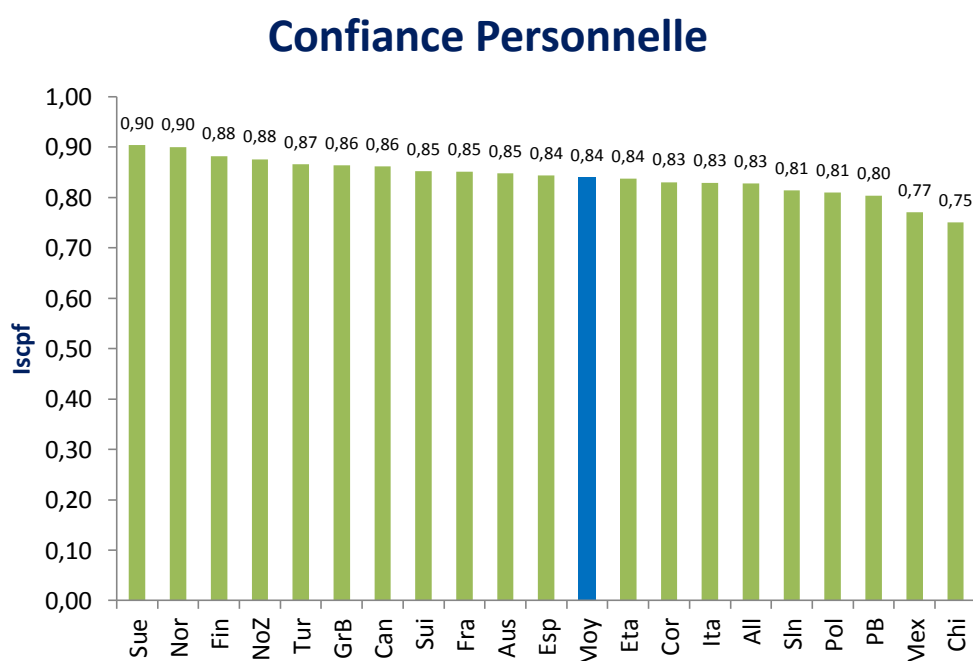
¹¹⁸ Ce score moyen grisé sur le graphique, est calculé pour chaque dimension comme la moyenne de la dimension considérée sur l'ensemble des pays

positionnées. La confiance dans les pays de l'Europe du nord ne reposerait pas sur une logique calculatoire.

Tout comme la Suisse et la Finlande, les Etats-Unis et le Canada se situent sur un niveau moyen de confiance stratégique.

Ainsi sur la dimension confiance stratégique, qui rappelons le, repose sur l'intérêt individuel et le calcul, la crédibilité des sanctions en cas de comportement opportuniste et enfin l'aptitude individuelle à adopter soi même un comportement opportuniste, **les pays de l'Europe du Nord usuellement qualifiés de confiants se situent plutôt dans les dernières positions, la France, avec un score légèrement inférieur à la moyenne, tient une place intermédiaire (12eme/18). Enfin les premières places reviennent à la Turquie et la Corée du Sud**, pour les mêmes raisons que dans les pays du Nord, il est probable que les positions s'inversent sur les deux autres dimensions.

2.2.2– Les indices pays de confiance personnelle

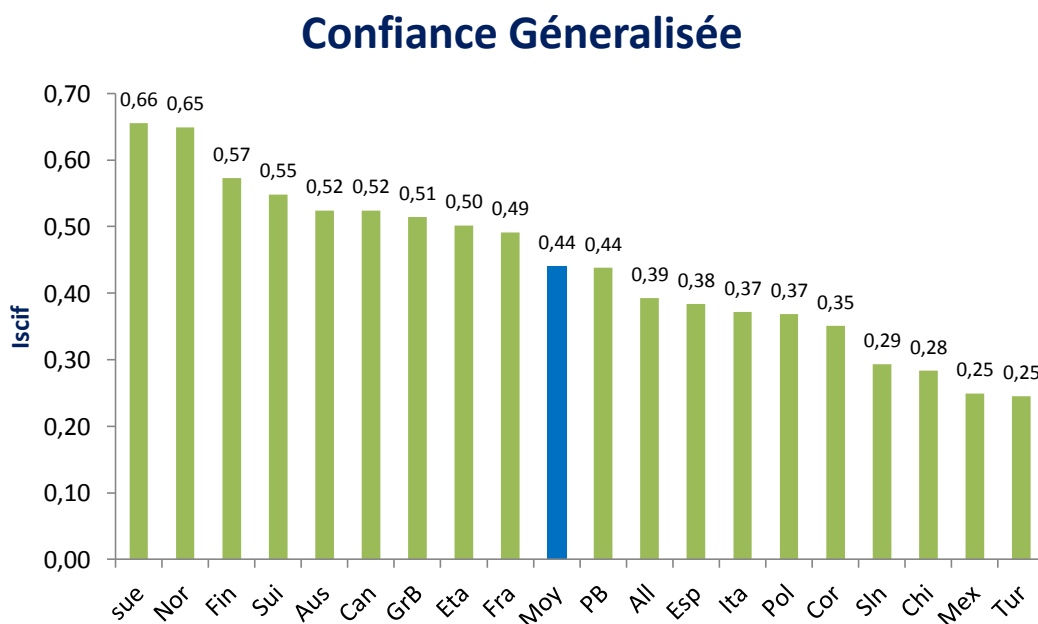


Le score moyen de confiance personnelle est de 0,84. La France se situe légèrement au dessus de cette moyenne (0,85), elle tient la 9^{ème} position sur 21 pays. Avec la suisse, l'Australie, l'Espagne et les Etats Unis, la France a une position centrale sur la hiérarchie des scores de confiance personnelle. Conformément à nos intuitions les pays de l'Europe du Nord

reprennent les premières places sur cette confiance avec des scores tous supérieurs à 0.88 pour la Suède, la Norvège et la Finlande.

La Turquie reste parmi les pays les plus confiants même si elle a été devancée par les pays scandinaves. Par contre la Corée du Sud, comme l'Allemagne se situent maintenant sur des niveaux inférieurs à la moyenne alors qu'ils étaient parmi les pays les plus confiants stratégiquement. Le Chili et le Mexique demeurent parmi les pays les moins confiants que ce soit sur la dimension stratégique ou personnelle.

2.3.3– Les indices de confiance généralisée¹¹⁹



La dispersion autour de la confiance généralisée est plus importante que pour la confiance stratégique et la confiance personnelle¹²⁰. Comme on le présentait les pays scandinaves demeurent les pays les plus confiants, la Suède et la Norvège se détachant légèrement de la Finlande. La grande Bretagne, le Canada et les Etats-Unis demeurent sur des scores proches et au dessus de la moyenne.

La France arrive en 9^{ème} position. Le cas de la Turquie est particulièrement intéressant ici puisqu'il rejoint le Mexique et le Chili en dernières positions alors que jusque là il présentait des scores de confiance parmi les meilleurs.

¹¹⁹ L'échantillon comprend 19 pays, la Nouvelle Zélande n'étant pas renseignée sur cette dimension

¹²⁰ écart type= 0.24 contre 0.21 pour la confiance personnelle et 0.12 pour la confiance stratégique

De la même manière que pour les pays de l'Europe du Nord mais en sens inverse, la Turquie est confiante stratégiquement mais cette confiance ne relève pas d'une croyance générale qui résulterait du calcul, de l'apprentissage ou des liens sociaux.

En effet les scores de confiance envers les personnes d'une autre religion, d'une autre nationalité, ou encore envers une personne rencontrée pour la première fois sont tous bien en dessous de la moyenne pour la Turquie (respectivement 0.33, 0.33 et 0.26 pour des moyennes globales de 0.51, 0.50 et 0.38)¹²¹ et proches des résultats observés pour le Mexique et dans une moindre mesure le Chili. Par contre, avec un score de 0.05 la Turquie présente le score moyen le plus bas de l'échantillon au regard de la variable usuelle « faire confiance à la plupart des gens », ce qui explique cette position sur la confiance croyance généralisée.

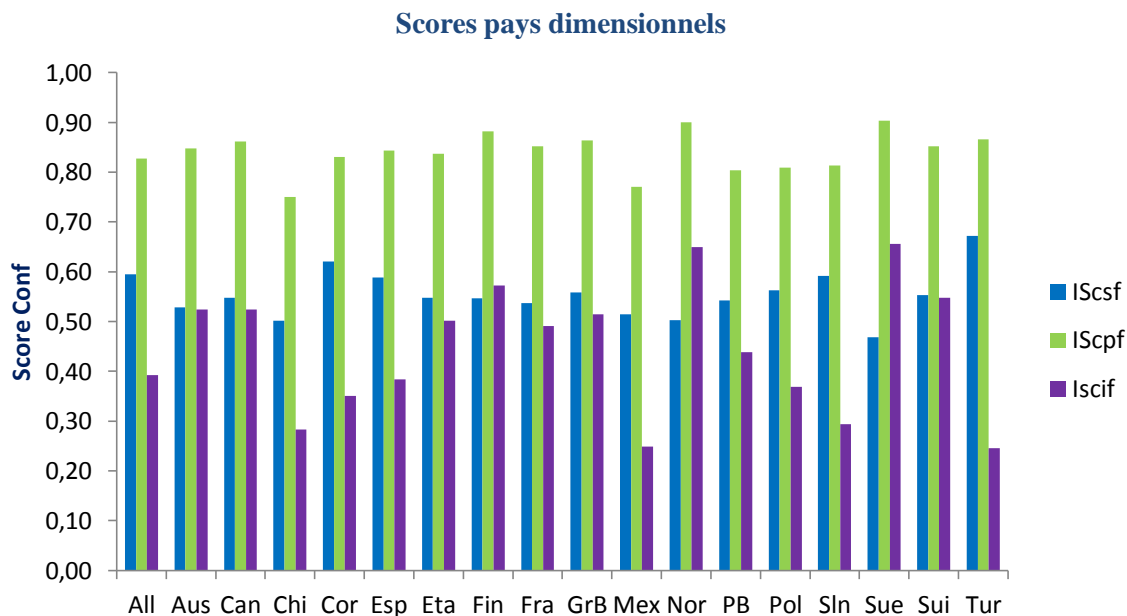
Les différents types de confiance s'articulent donc différemment selon les pays. Pour seulement certains pays le types de confiance ne semblent pas influencer le niveau puisqu'ils demeurent dans des positions quasi identiques quelle que soit la dimension de confiance à laquelle on s'intéresse. Ces résultats démontrent de l'importance de la conception élargie de la confiance. L'usage d'un indicateur unique ne capte pas ces positions mutantes.

2.2.4– Relations entre les dimensions

Les analyses effectuées sur données individuelles à partir de l'échantillon complet ont montré que les niveaux de confiance suivent une hiérarchie, ce qui a été confirmé sur l'analyse spécifique de la France. En effet les niveaux de confiance personnelle sont plus importants que ceux de confiance généralisée et dans une moindre mesure que ceux de confiance stratégique.

La question qui se pose ici est de savoir si l'ensemble des pays de l'échantillon présente cette même hiérarchie et dans les mêmes proportions ? Dans tous les pays, les niveaux de confiance personnelle sont tous bien supérieurs aux deux autres types de confiance. Par contre la hiérarchisation entre confiance stratégique et confiance généralisée n'est pas systématique et surtout est moins prégnante.

¹²¹ Voir annexe 8, point 1



Pour la majeure partie des pays, précisément, l'Allemagne, le Chili, la Corée, l'Espagne, le Mexique, les Pays Bas, la Pologne, la Slovaquie et la Turquie on observe bien des niveaux de confiance stratégique supérieurs aux niveaux de confiance généralisée. Ainsi dans ces pays les niveaux de confiance reposent d'abord sur l'apprentissage, les liens sociaux, les caractéristiques personnelles, ensuite sur le calcul, la crédibilité de l'institution garante de la punition, l'aptitude aux comportements non opportunistes et pour finir sur une croyance généralisée.

Par contre, comme on l'a sous entendu en section précédente, la confiance croyance généralisée devance la confiance stratégique pour les pays de l'Europe du Nord.

Pour d'autres, les niveaux de confiance stratégique et généralisée sont relativement proches, il s'agit de l'Australie, le Canada, les Etats Unis, la France, la Grande Bretagne et la Suisse.

2.3- Un indice global de confiance au regard de la variable usuelle

Ces dimensions, nous l'avons vu, relèvent de réalités différentes et les distinguer nous permet de préciser les niveaux de confiance observés dans les pays de l'OCDE. Toutefois nous avons supposé, malgré les difficultés empiriques, que ces trois dimensions étaient indépendantes les unes des autres et qu'elles forment à elles trois la confiance interindividuelle, chacune y contribuant à part égale. (cf. Chapitre 3). Nous soutenons que les analyses gagnent en compréhension en raisonnant non pas sur un indice unique de confiance

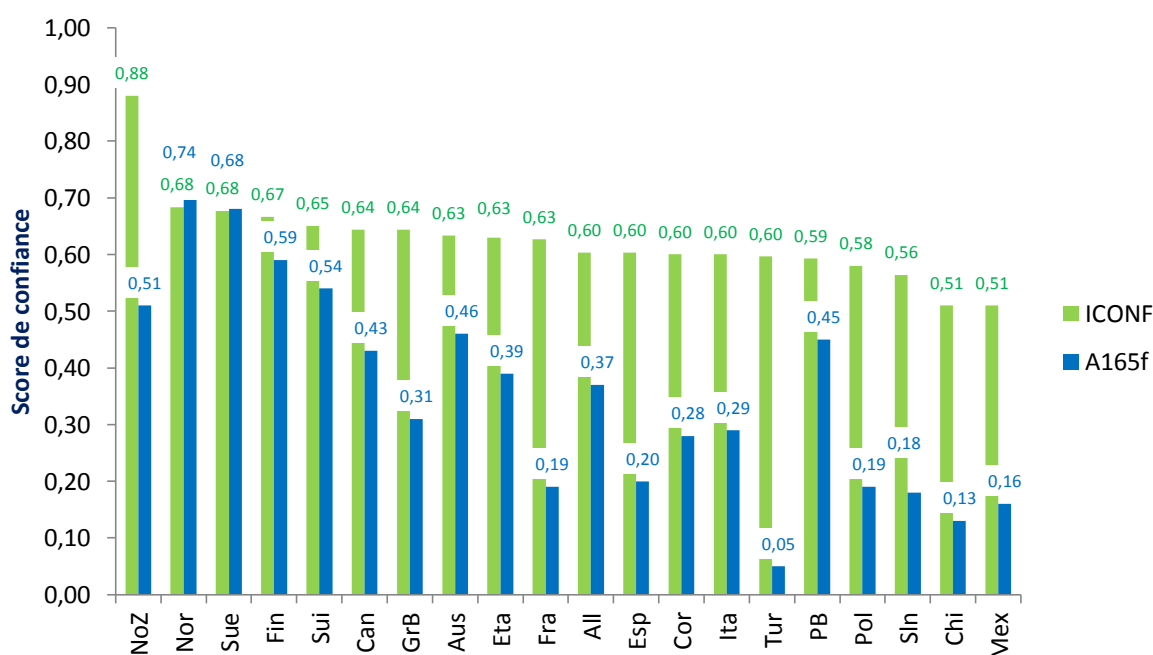
interindividuelle mais sur les trois, par contre l'intérêt ici de l'agrégation relève de la remise en question du classement usuel.

Ainsi afin d'approcher ce niveau global, nous construisons un indice synthétique de confiance interindividuelle se composant de la moyenne des trois indicateurs dimensionnels de confiance (**annexe 8, point 2**).

Nous comparons les classements usuels à celui émanant de ce nouvel indice de confiance.

Nous présentons un graphique comparant les scores pays¹²² moyens sur les trois indices synthétiques de confiance et le score normalisé obtenu avec la variable usuelle.¹²³

Indice unique de confiance au regard de la variable usuelle



2.3.1- Comparaison entre les deux indicateurs

Hormis pour la Norvège, les scores composites de confiance sont tous supérieurs au score correspondant à la « confiance à la plupart des gens ».

On constate que pour les pays les plus confiants, les scores (composites et score usuel) sont très proches. En effet les pays de l'Europe du Nord présentent des scores de confiance

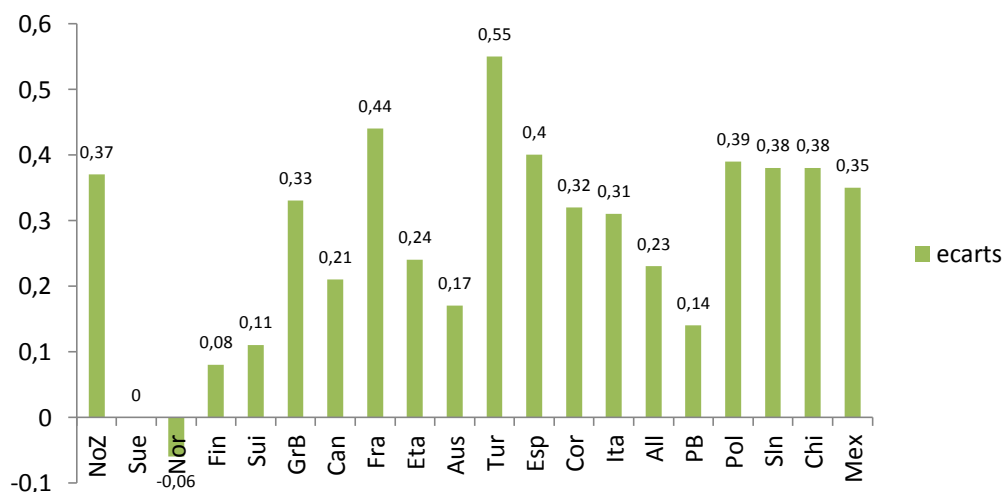
¹²² Les résultats de l'Italie et de la Nouvelle-Zélande doivent être interprétés avec précaution car non renseignés sur les trois dimensions, le calcul est effectué sur les dimensions disponibles. La confiance personnelle et institutionnelle pour l'Italie et la confiance personnelle pour la N-Z

¹²³ Pour mémoire, il s'agit de la réponse à la question *D'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres?*

similaires (0.68 et 0.74 pour la Norvège, 0.68 sur les deux pour la Suède, 0.59 et 0.67 pour la Finlande). Par contre pour tous les autres pays l'indicateur usuel sous estime les niveaux de confiance. En effet il ne traduit que la dimension croyance généralisée, ainsi il est logique que les écarts se creusent pour les pays présentant des forts niveaux de confiance stratégique et/ou personnelle mais pas de confiance généralisée. On l'a vu dans notre échantillon le pays « type » se retrouvant dans cette situation est la Turquie. Il s'agit en même temps du pays présentant le plus fort écart entre les deux indicateurs. Ainsi la validité de l'indicateur usuel dépend de l'aptitude à la confiance généralisée d'un pays, il fait partie d'ailleurs des variables ayant été utilisées pour cette mesure.

La France pourtant en position intermédiaire sur chacune des dimensions présente le second écart le plus important observé. Comme nous l'avons montré sur données individuelles dans la section précédente, la variable usuelle ne mesure pas le réel niveau de confiance de la France et tend à nettement le sous estimer. Il en est de même pour l'Espagne, la Pologne, la Slovénie, le Chili, le Mexique et dans une moindre mesure la Grande Bretagne et la Corée du Sud. Pour les autres pays les écarts sont moins significatifs bien que tous positifs sauf pour la Norvège.

ICONF-A165
Les écarts entre les deux indicateurs de confiance



2.3.2- Les niveaux globaux de confiance

Au regard de l'indice global de confiance on peut classer les 18 pays¹²⁴ de la manière suivante. L'indice composite calculé à partir des trois dimensions positionne la France en 7^{ème} position derrière les trois pays scandinaves (Suède, Norvège et Finlande), la Suisse, la Grande Bretagne et le Canada. Remarquons que sur le même échantillon mais avec la variable usuelle, elle serait parmi les pays les moins confiants en 13^{ème} position juste devant la Turquie, le Chili, le Mexique, la Slovénie et la Pologne.

Les pays les plus confiants sont la Norvège, la Suède, la Finlande et enfin la Suisse, ces 4 pays apparaissent aussi comme les plus confiants à partir de la variable usuelle.

Sur les deux indicateurs les pays les moins confiants sont le Mexique, le Chili, la Slovénie, la Pologne. La Turquie, qui avec la variable usuelle est le pays le moins confiant tient la 10^{ème} position avec notre indicateur.

L'Allemagne et les pays bas se situent en bas de l'échelle (13^{ème} et 14^{ème} position) alors que selon la variable usuelle ils seraient relativement plus confiants (9^{ème} et 6^{ème}). Les autres pays se situent dans des situations intermédiaires sur les deux mesures.

POSITION1	IND COMP	POSITION2	A165f
1er	Suède	1 ^{er}	Norvège
2ème	Norvège	2ème	Suède
3ème	Finlande	3 ^{ème}	Finlande
4ème	Suisse	4 ^{ème}	Suisse
5ème	G-B	5 ^{ème}	Australie
6ème	Canada	6 ^{ème}	Pays bas
7ème	France	7 ^{ème}	Canada
8ème	E-U	8 ^{ème}	E-U
9ème	Australie	9 ^{ème}	Allemagne
10ème	Turquie	10 ^{ème}	G-B
11ème	Espagne	11 ^{ème}	Corée S
12ème	Corée S	12 ^{ème}	Espagne
13ème	Allemagne	13 ^{ème}	France
14ème	Pays-Bas	14 ^{ème}	Pologne
15ème	Pologne	15 ^{ème}	Slovénie
16ème	Slovénie	16 ^{ème}	Mexique
17ème	Chili	17 ^{ème}	Chili
18ème	Mexique	18 ^{ème}	Turquie

¹²⁴Nous n'avons gardé que les pays renseignés sur la totalité des dimensions

Au terme de ces analyses, nous avons démontré, par une analyse comparative, l'intérêt de considérer la confiance dans sa tridimensionnalité, c'est-à-dire en fonction de ses modes de production, du fait :

- 1- Chaque dimension de la confiance peut s'analyser à part entière puisqu'elles ne sont pas fortement corrélées entre elles. Ainsi les pays les plus confiants sur une dimension ne sont pas forcément les pays les plus confiants sur les autres comme en témoignent les positions particulières de la Turquie ou des pays scandinaves. De plus, si une réflexion et une politique sur les sources des « crises de confiance » doivent être menées, leur efficacité dépendra de l'aptitude de l'analyste à identifier les dimensions sur lesquelles la défiance est observée. A titre d'exemple on peut sans mal imaginer que les politiques visant la relance de la confiance stratégique, comme l'amélioration de la qualité réelle ou perçue du système judiciaire ne sont pas les mêmes que celles visant l'accroissement de la confiance personnelle comme des incitations et subventions portées au tissu associatif.
- 2- Dans la même logique, dans chaque pays, nous n'observons pas la même articulation entre les différents niveaux de confiance. Ainsi un score composite pourra s'expliquer par des articulations différentes entre les niveaux de confiance. Ainsi des pays peuvent présenter des scores globaux similaires mais révélant des réalités différentes.
- 3- Cette analyse comparative confirme notre intuition sur l'invalidité de la variable usuelle pour mesurer la confiance et donc pour classer les pays selon leur niveau de confiance. En effet cette variable semble davantage proche de la confiance croyance généralisée même si elle ne la synthétise pas dans son ensemble. Son usage doit donc être manié avec précaution et les relations de causalités entre confiance et croissance économiques ne peuvent plus être analysées exclusivement avec cet indicateur.
- 4- La construction d'un indice composite de confiance par pays englobant la totalité des dimensions retenues, même si de fait il perd en portée analytique, permet de comparer les classements des pays selon leur niveau de confiance en fonction de la variable usuelle d'une part et de la conceptualisation élargie de la confiance que nous proposons d'autre part. Nous nous rendons compte que pour certains pays, généralement les plus confiants et les moins confiants, notamment les pays Scandinaves et la Suisse, les résultats en terme de position relative sont comparables, il n'en n'est pas de même pour tous les pays dont la France qui d'une mesure à l'autre passe de la 7^{ème} à la 13^{ème} position.

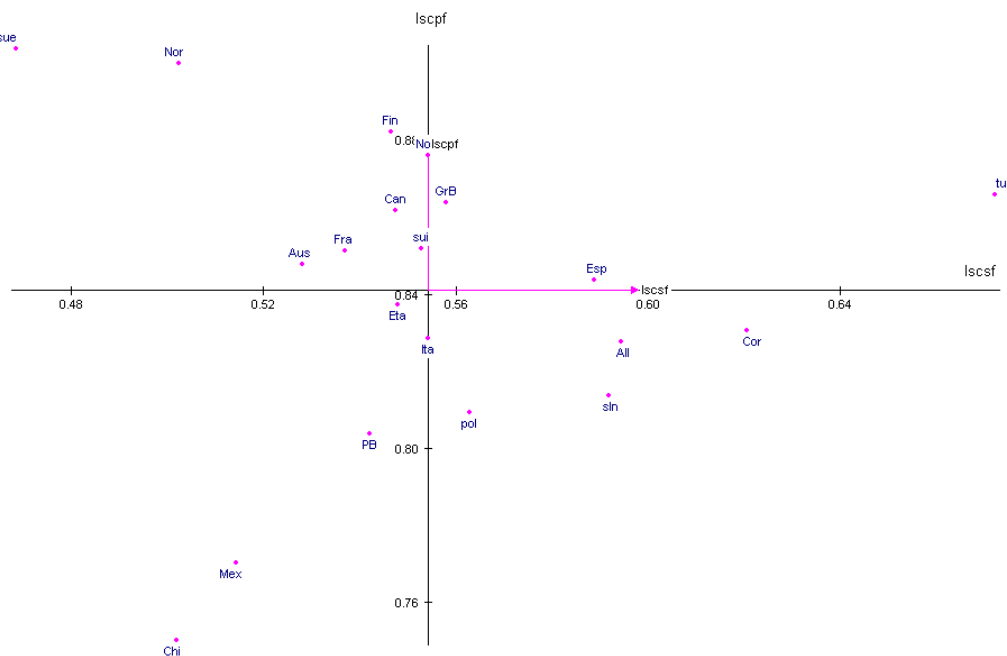
Ces analyses descriptives laissent suggérer l'existence de groupes de pays dans lesquels on aurait des comportements de confiance similaires. Afin de préciser cette intuition nous réalisons une Analyse en Composantes Principales (ACP) suivie d'une classification ascendante hiérarchique (CAH).

SECTION 3 - LA CONFIANCE : DES TYPOLOGIES PAYS ?

Pour faciliter l'interprétation, le nombre d'indicateurs étant peu élevé, nous procédons d'abord par des analyses croisant deux à deux les indicateurs synthétiques de confiance. (3.1). Ensuite nous réalisons une ACP et une classification ascendante hiérarchique, dont nous présentons la méthodologie (3.2) afin d'identifier une typologie pays cohérente (3.3).

3.1- Analyses bi variées

3.1.1- Confiance stratégique et confiance personnelle



La Suède et la Norvège présentent des scores importants sur la confiance personnelle et parmi les plus faibles sur la confiance stratégique. La Finlande se rapproche de ce groupe même si le score de confiance stratégique est plus élevé. Le Chili et le Mexique s'associent sur des

scores faibles sur les deux dimensions. Dans une moindre mesure les Pays Bas se rapprochent de ce groupe mais gardent une position intermédiaire par rapport aux groupes de pays moyens.

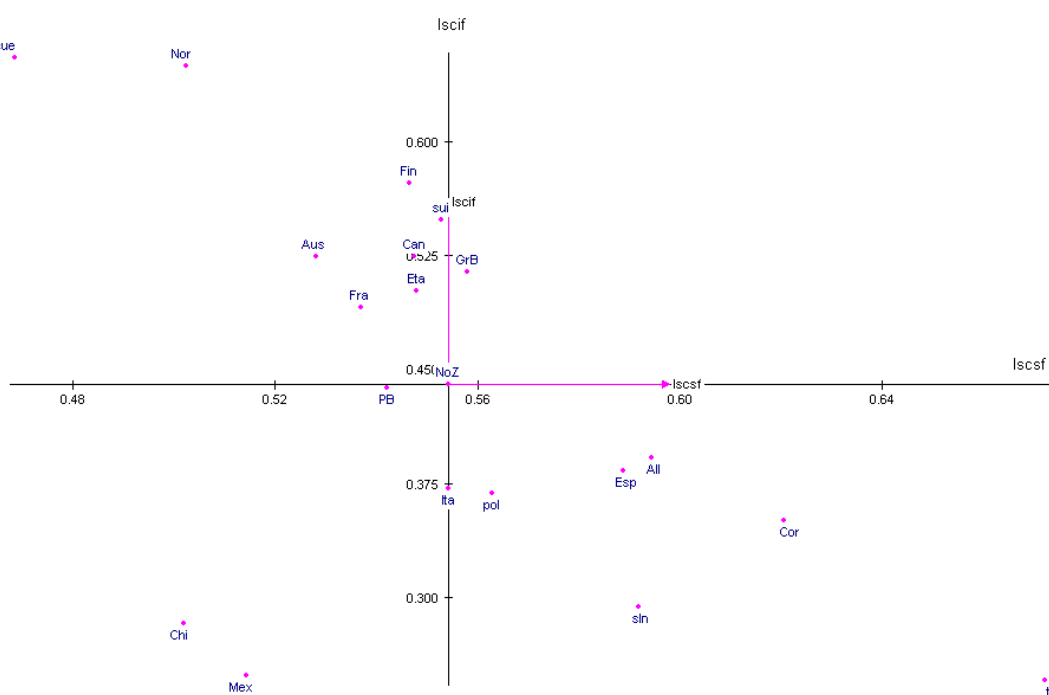
Sur ces deux dimensions on peut identifier les « pays moyens » (Australie, France, Canada, Suisse, Grande Bretagne, Espagne et Etats Unis) qui présentent des scores proches des scores moyens sur les deux dimensions.

L'Allemagne rejoint la Corée et la Slovaquie et la Pologne avec des scores inférieurs à la moyenne sur la confiance personnelle mais davantage confiants sur la confiance stratégique.

La Turquie se détache avec un niveau de confiance stratégique très élevé et une confiance personnelle au dessus de la moyenne, proche des niveaux du « groupe moyen ».

3.1.2– Confiance stratégique et confiance généralisée

Si on se concentre maintenant sur les relations entre confiance stratégique et confiance généralisée.

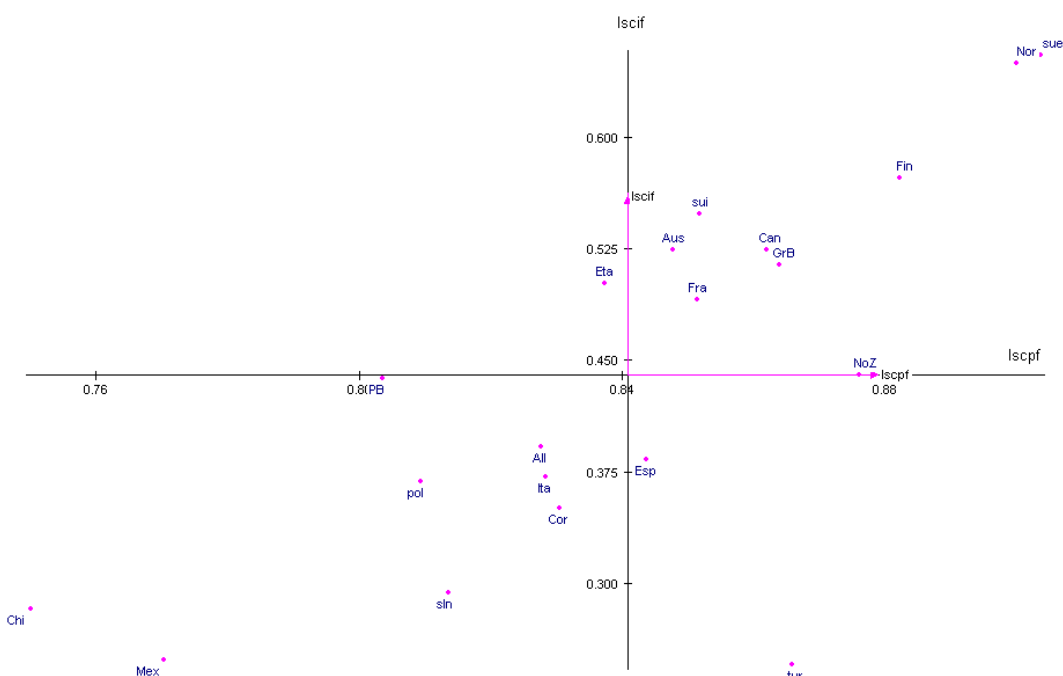


Le Chili et le Mexique demeurent non confiants sur les deux dimensions. La Turquie garde une position extrême mais cette fois avec un score de confiance généralisée au plus bas. Le groupe Nordique demeure mais la Finlande qui présente un score plus important sur la confiance stratégique et plus faible sur la confiance généralisée semble rejoindre le groupe France, Australie Etats Unis Canada Suisse caractérisé par une confiance personnelle au dessus de la moyenne et une confiance stratégique qui s'en approche.

Le Groupe Allemagne, Slovénie, Corée et Pologne demeure avec des scores de confiance stratégique supérieurs à la moyenne mais des scores de confiance généralisée inférieurs.

Le groupe « moyen » Australie, France, Etats Unis, Canada Suisse et Grande Bretagne est rejoint par la Finlande et est caractérisé par une confiance stratégique faible et une confiance personnelle importante (même si ce niveau est moins important pour la France).

3.1.3– Confiance personnelle et confiance généralisée



La relation est ici moins dispersée, ce qui s'explique par la corrélation entre ces deux dimensions et le fait qu'elles relèvent toutes deux de la confiance « croyance ». Ainsi nous obtenons des pays non confiants et des pays confiants sur les deux indicateurs, à l'exception de la Turquie qui reste atypique. Plus précisément au regard des niveaux de confiance, nous avons le groupe Chili Mexique qui demeure en tant que pays les moins confiants. La Turquie garde une position atypique avec une confiance personnelle au dessus de la moyenne et une confiance généralisée très faible. La Finlande rejoint à nouveau le groupe des pays de l'Europe du Nord caractérisé par une « confiance croyance » importante et une confiance stratégique très faible. L'Allemagne, la Corée, la Slovénie et la Pologne demeurent ensemble avec des scores de confiance généralisée et de confiance personnelle en dessous de la moyenne. Ce groupe est rejoint par les Pays Bas. Enfin les Etats Unis, l'Australie, la France, la Suisse, le Canada et la Grande Bretagne ont tous des scores de confiance croyance

supérieurs à la moyennes, même si moindres que pour les pays de l'Europe du Nord, et demeurent dans le même groupe.

Nous prolongeons l'analyse des proximités pays en réalisant une ACP suivie d'une CAH.

3.2– Méthodologie de l'ACP et CAH -Pays/Variables

Dans le chapitre 2 nous avons présenté l'ACP réalisé sur les variables à partir des données individuelles. La logique est identique mais ici nous nous intéressons aux données macro et nous couplons l'étude des proximités entre indicateurs et celles entre pays.

La base de données comprend 18 pays (nous avons exclu l'Italie et la Nouvelle Zélande, non renseignées sur l'ensemble des variables) et 3 variables correspondant aux indicateurs synthétiques de confiance construits après l'ACP-variables.

L'objectif est d'améliorer la lisibilité de l'information concernant les 18 pays renseignés sur les trois dimensions de confiance. Le principe de l'ACP est de résumer l'information contenue dans les données en projetant le nuage de points dans un espace de dimension réduite. Ainsi l'ACP nous permet d'explorer les liaisons entre les 3 indicateurs (en fonction de leurs corrélations) de confiance et simultanément les ressemblances entre les pays (en fonction de leurs distances euclidiennes¹²⁵). Il s'agit de déterminer des variables synthétiques, qui sont des combinaisons linéaires des 3 variables initiales et d'identifier des groupes de pays en fonction de ces variables synthétiques. Ces variables sont appelées « composantes principales », les axes qu'elles déterminent « axes factoriels ». Chaque axe contribue à expliquer un pourcentage de l'information contenu dans les données. Géométriquement, les axes factoriels sont déterminés successivement et orthogonalement de manière à minimiser l'écart entre les points et leur projection orthogonale sur l'axe (logique des moindres carrés ordinaires, sommes des carrés des distances minimales). Deux axes constituent un plan sur lequel sont projetées les observations. Les points matérialisés sur la projection sont ici les pays. Les coordonnées correspondent à leur contribution à la composante principale, autrement dit à l'axe factoriel.

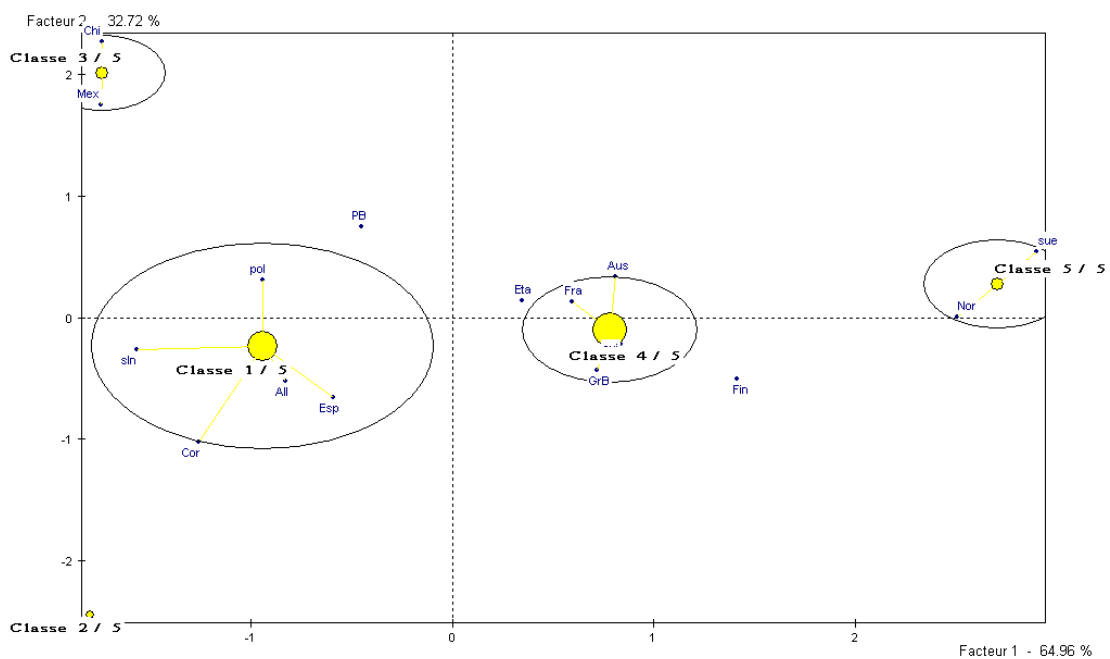
La méthode statistique de la classification ascendante hiérarchique (CAH) est utilisée pour constituer des groupes de pays similaires selon les scores de confiance obtenus. Elle permet de simplifier la description du nuage de point. Nous appliquons l'algorithme de Ward aux données pays*scores de confiance. L'algorithme réunit à chaque étape les deux clusters dont

¹²⁵ Distance euclidienne

la distance euclidienne est la plus petite. Ainsi la classification ascendante hiérarchique maximise la variance interclasse et minimise la variance intra-classe.

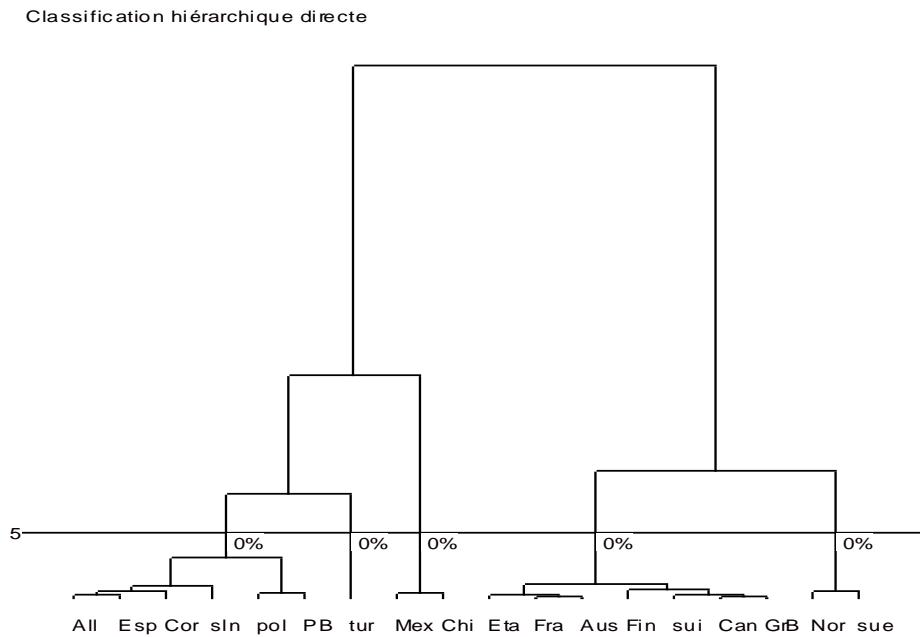
3.3– Résultats : des typologies pays¹²⁶

Compte tenu des enseignements des analyses bi variées, nous choisissons de partitionner les pays en cinq classes. A partir du dendrogramme et du graphique ci-dessous présentant les résultats sur les deux premiers axes factoriels nous pouvons construire des typologies de pays.



¹²⁶ L'ensemble des résultats de l'ACP et de la CAH est consultable en **annexe 8, point 3 et 4**

Dendrogramme :



Nous résumons les résultats dans le tableau ci-dessous. Pour chaque Pays, à partir de la lecture des graphiques nous attribuons un signe allant de +++, pour des forts niveaux de confiance à --- pour des faibles, et 0 pour qualifier une position moyenne.

Tableau 2.7- Typologie pays au regard de la confiance tridimensionnelle

Groupe	Pays ¹²⁷	CS	CP	CI	Descriptif
1-Très confiant « croyance »	Suède Norvège	---	+++	+++	Très faible confiance stratégique et très forte confiance personnelle et généralisée
2- Confiants « Croyance »	Finlande Suisse Canada Australie France Etats-Unis Grd-Bret.	-- 0 - - - - 0	++ + ++ + + 0 ++	++ ++ ++ ++ ++ ++ ++	Faible confiance stratégique et forte confiance personnelle et généralisée
3-Non confiants	Mexique Chili	-- --	--- ---	--- ---	Non confiants
4-Non confiant croyance généralisé	Turquie	+++	++	---	Atypique : Forte confiance stratégique et personnelle mais très faible confiance généralisée
5-Confiants stratégiques	Pays-Bas Pologne Slovénie Corée Espagne Allemagne	- + ++ ++ ++ ++	-- -- -- -- 0 --	0 0 --- --- -- --	Forte confiance stratégique et faible confiance personnelle et généralisée

Les niveaux de confiance et leurs articulations permettent de mettre en évidence cinq groupes de pays ayant des « comportements » de confiance similaires entre eux.

- 1- Les pays à très forte « confiance croyance » (personnelle ou généralisée) et faible « confiance stratégique », groupe caractérisé par la Norvège, la Suède (**groupe 1**)
- 2- Dans la même logique, les pays plus confiants sur les logiques croyances que sur la logique calculatoire mais dans une mesure moindre (souvent proche des scores moyens), définis par Finlande, Suisse, Canada, l’Australie, la France et les Etats Unis (**groupe 2**)
- 3- A l’inverse, les pays à forte confiance « stratégique » et à faible « confiance croyance » (personnelle ou généralisée) comprenant l’Allemagne, l’Espagne, la Corée, la Slovénie, la Pologne et les Pays-Bas (**groupe 5**)

¹²⁷ Le pays en caractère gras et le pays décrivant le mieux la classe (le parangon principal)

- 4- Les pays à faible confiance quelle que soit la dimension que l'on regarde comprenant le Chili, le Mexique (**groupe 3**)
- 5- La Turquie qui fait figure d'exception avec une forte confiance stratégique qui n'est pas en opposition avec la confiance croyance personnelle mais qui a le score de confiance généralisée le plus faible (**groupe 4**)

Ces différentes articulations et leur mise en relation avec les résultats du chapitre 4 nous permettent une meilleure compréhension de la confiance interindividuelle.

L'axe 1 oppose les pays à forte confiance stratégique de ceux à forte confiance généralisée et personnelle. Ainsi le groupe 1, Suède et Norvège et dans une moindre mesure le groupe 2 (Finlande, Suisse, Canada, Australie, France et Etats-Unis) s'oppose au groupe 5 (Pays-Bas, Pologne, Slovaquie, Corée, Espagne, Allemagne).

En comparaison avec les trois systèmes de protection sociale mis en évidence par Esping-Andersen (1990), on remarque que les régimes sociaux-démocrates dont l'idéal type repose sur le modèle suédois, se retrouvent dans les groupes 1 et 2. Relativement aux autres pays, l'aptitude à faire confiance reposant sur les normes et représentations sociales, tout comme celles résultant de l'intensité des liens sociaux est forte. Ces pays sont marqués par une forte tradition démocratique et le rejet historique du catholicisme, duquel découle, après la seconde guerre mondiale, un Etat-Providence social-démocrate puissant (Esping-Andersen, 1990). Ce système de protection sociale est fondé sur des droits universels, les allocations ne sont pas dépendantes des statuts professionnels, par ailleurs les services sociaux sont très développés. On retrouve l'argumentation d'Algan et Cahuc (2007) insistant sur les effets négatifs du corporatisme sur la confiance. La dépendance des droits sociaux au statut professionnel brimant les relations sociales et les mécanismes de solidarité. Ainsi la capacité du pays à produire de la confiance généralisée, qui rappelons-le repose justement sur les normes et représentations sociales influées positivement et significativement par la qualité perçue des institutions sociétales (effet positif et significatif de la variable *qinst* sur la confiance généralisée, chapitre 4) dépend de son régime de sécurité sociale. En ce sens les pays scandinaves, Suède, Norvège et dans une moindre mesure la Finlande sont aussi les pays les plus confiants sur la dimension générale. Par ailleurs cette CG s'accompagne d'une forte CP reposant sur l'intensité des liens sociaux et influée positivement et significativement par la participation associative, l'intérêt porté à la politique, les valeurs d'altruisme et de tolérance. La prégnance des services sociaux propre à ces pays, parallèle à une logique sociétale d'entraide et de solidarité permet de développer l'aptitude à faire confiance personnellement.

Ces forts niveaux de confiance ne se retrouvent par contre pas sur la confiance stratégique reposant sur une rationalité calculatoire.

Ainsi, les régimes sociaux-démocrates de par leurs caractéristiques spécifiques favorisent la confiance personnelle et généralisée, mais pas la confiance stratégique.

Par contre le groupe 5, se compose certes de pays de tradition corporatiste (Allemagne et Espagne) ce qui corrobore l'argumentaire des effets néfastes du système corporatiste sur la confiance (personnelle et généralisée). Par contre, si nous donnons crédit aux arguments d'Algan et Cahuc, nous rejetons leurs résultats pour au moins deux raisons :

- remarquons que le cas français n'est pas aussi simple. « *Il y a sans doute un mystère de la confiance française, mais il demeure largement entier une fois l'ouvrage de Algan et Cahuc refermé* » (Laurent, p 15,2009). En effet la « société de défiance » n'appartient pas à ce groupe corporatiste rejoint pas les pays nouveaux entrants mais au groupe 2, plus proche dans ses caractéristiques de confiance des pays scandinaves. Ainsi la France présente des comportements de confiance similaires au modèle social démocrate tout comme certains régimes libéraux puisqu'on retrouve dans ce groupe le Canada et les Etats-Unis. Ces pays sont marqués par une faible confiance stratégique mais une confiance personnelle et généralisée relativement plus élevée par rapport aux autres pays de l'OCDE (hors Suède et Norvège). Il semble que le corporatisme français tout comme la logique marchande et assurantielle libérale, susceptibles *a priori* d'engendrer la *défiance mutuelle*, attitudes sociales non immanentes mais stables dans le temps (Algan et Cahuc, 2006,2007), soit contrebalancées par la capacité des systèmes à créer de la confiance, laissant des scores de confiance personnelle « moyens » mais des scores de confiance généralisée encore assez élevés.
- D'autre part si les systèmes corporatistes briment la confiance personnelle et généralisée, il semble au contraire qu'ils encouragent la confiance stratégique. En effet le groupe 5, présente relativement aux autres une forte propension à la confiance stratégique.

CONCLUSION CHAPITRE 5

A partir d'une analyse approfondie sur l'état de la confiance en France, nous avons insisté sur les limites inhérentes à l'utilisation d'un indicateur unique, qui plus est dichotomique, pour mesurer la confiance d'un pays. Nous avons vu que cet indicateur sous-estime la confiance des français. Ces différences auraient pu s'expliquer par la conception binaire de la confiance inhérente à la mesure usuelle, mais nous avons montré que cette sous-estimation résulte essentiellement de notre définition élargie de la confiance, puisqu'une conception tridimensionnelle même dichotomisée fournit aussi des scores de confiance bien supérieurs.

Pour le cas français, nous nous sommes attachés à analyser la totalité des indicateurs de confiance, ce travail nous a permis de mettre en évidence les variables les plus contributives de chaque indicateur. Ainsi le score de confiance personnelle s'élève à 0,8, score augmenté par les relations familiales essentiellement, celui de confiance stratégique s'élève à 0,5 cachant une certaine disparité entre la confiance envers le système judiciaire plus faible et l'autoévaluation opportuniste plus forte, et enfin par la confiance généralisée où le score de 0,5 est poussé à la hausse par la confiance portée aux individus d'une autre religion et/ou d'une autre nationalité. En moyenne, l'aptitude française à faire confiance repose davantage sur la confiance personnelle que sur les deux autres.

Le raisonnement en niveaux est préférable au raisonnement binaire, tout comme la tridimensionnalité enrichit la compréhension de la confiance.

A partir de ces constats, nous avons proposé une analyse comparative au sein des pays de l'OCDE afin de vérifier si la sous-estimation du niveau de confiance des français modifiait ou non les classements pays usuels.

De ces analyses comparatives, nous retiendrons que les différents types de confiance ne présentent pas les mêmes hiérarchisations de pays, ainsi des pays confiants stratégiquement s'avèreront « défiant » sur la dimension généralisée et/ou personnelle et inversement. Par contre pour certains pays le type de confiance ne semble pas influencer le niveau puisqu'ils demeurent dans des positions quasi identiques quelle que soit la dimension de confiance à laquelle on s'intéresse. Ces résultats démontrent l'importance de la conception élargie de la confiance.

Quel que soit le type de confiance la France, comme les Pays Bas et l'Espagne demeurent dans une position intermédiaire. Elle est en 12^{ème} position sur 18 sur la confiance stratégique, 9^{ème} sur 21 sur la confiance personnelle et 9^{ème} sur 20 sur la confiance généralisée.

Ces enseignements nous ont laissé supposer la possible existence de typologies de pays reposant sur les différents niveaux de confiance et l'articulation entre les trois dimensions. Ainsi dans une dernière section nous avons par une analyse en composantes principales, suivi d'une classification ascendante hiérarchique identifié cinq groupes de pays.

La conception d'une confiance tridimensionnelle et non dichotomique permet en effet de classer les pays selon différents mécanismes.

- Un système social-démocrate marqué par une confiance personnelle et généralisée entretenue par un régime de protection sociale égalitaire mais ne permettant pas le développement de la confiance stratégique, propre aux pays scandinaves (groupe 1)
- Un système corporatiste rejoint par les pays nouveaux entrants marqué par une forte confiance stratégique mais dans lequel la confiance personnelle et généralisée s'en retrouve d'autant plus amoindrie (groupe 5)
- Un système corporatiste/marché dans lequel la structure sociale contrecarre les effets néfastes du système de droits sociaux et/ou de la marchandisation excessive. Elle entretient les mécanismes de solidarité, favorise les liens sociaux sans empêcher la logique calculatoire plus inhérente au marché d'alimenter la confiance stratégique. (groupe 2)
- Un système de pays en voie de développement marqué par une confiance très faible sur toutes les dimensions (groupe 3)
- La Turquie, qui garde une position atypique (groupe 4)

Ces résultats confortent nos positions théoriques et méthodologiques, ils permettent une meilleure compréhension de la confiance interindividuelle quel que soit le niveau d'analyse auquel on se réfère.

SYNTHESE ET CONCLUSION PARTIE 2

La conceptualisation tridimensionnelle de la confiance peut se justifier par une volonté d'améliorer la compréhension des phénomènes économiques liés à la confiance (partie 1). Dans ce cadre, cet apport conceptuel ne prend sens que s'il est mesurable. L'objet du chapitre 3 réside ainsi dans la traduction empirique de la confiance telle qu'elle a été conceptualisée, c'est-à-dire à partir de sa dimension stratégique, personnelle et généralisée.

Le chapitre 3 soulève les difficultés empiriques et propose à partir d'une ACP-variable des indicateurs cohérents pour chaque type de confiance.

Ainsi la confiance stratégique comprend une mesure d'aversion au risque opportuniste, d'aptitude à la confiance stratégique et de confiance envers les garanties tiers à l'échange. La confiance personnelle est appréhendée à partir de l'importance accordée aux liens sociaux et la confiance envers les proches, et la confiance généralisée est mesurée comme une confiance ne reposant ni sur le calcul, ni sur les logiques inhérentes à la densité des liens sociaux, c'est une croyance intériorisée. A partir de là, pour chaque dimension, nous avons construit des indices synthétiques de confiance individuels normalisés. Chaque individu est caractérisé par une aptitude à faire confiance stratégiquement, personnellement et de manière généralisée, comprise entre 0 et 1. Cette décomposition est avant tout analytique, l'individu n'est pas à même de distinguer les différents types de confiance. Par contre, les trois types de confiances influent les activités économiques.

Fort de ces enseignements, le chapitre 4 a interrogé, à partir d'un modèle économétrique à effet fixe sur données à double dimensions, les sources de confiance. L'âge, le niveau d'éducation, le statut marital, le niveau de revenu, la situation d'emploi, le nombre d'enfants ou encore la taille de la ville influent significativement la confiance. Les effets ne sont pas chaque fois significatifs pour les trois types de confiance, par ailleurs s'ils le sont sur plusieurs dimensions, ils ne sont pas égaux selon le type de confiance auquel on se réfère, et sont parfois même de sens opposés.

Ces analyses prolongent celles macro-économétriques et s'y opposent parfois. Par ailleurs, au-delà des caractéristiques personnelles, à partir de la littérature macro économétrique et/ou comportementale, nous avons postulé un certain nombre d'hypothèses que nous avons testées par un modèle micro-économétrique, validant ou infirmant ces travaux.

Ainsi, contrairement à ce que les travaux de Putnam (1995) laissaient suggérer, l'appartenance individuelle à une religion hiérarchique n'influe pas négativement la

confiance. L'engagement civique et politique a un effet positif mais seulement sur la confiance personnelle et généralisée. La qualité des institutions tout comme les valeurs altruistes influent positivement les trois types de confiance. Le sentiment d'injustice relatif à la distribution des revenus n'affecte que la confiance généralisée. L'engagement civique et politique n'a pas d'effet sur la confiance stratégique mais influe positivement les deux autres. Le positionnement politique plutôt à gauche impacte négativement la confiance stratégique et positivement la confiance généralisée.

Fort de ces enseignements le chapitre 5 a permis de proposer un état des lieux de la confiance en France d'une part et dans une perspective comparative au sein des pays de l'OCDE. La conceptualisation tridimensionnelle de la confiance et le raisonnement non binaire ont conduit à revisiter les analyses usuelles et les classements pays rencontrés au travers de la littérature.

Les pays se caractérisent par différents niveaux de confiance mais aussi par des articulations différentes entre les trois types de confiance. A partir d'une analyse en composantes principales et d'une classification ascendante hiérarchique nous avons proposé une typologie de pays présentant des logiques de confiance différentes.

Au terme de cette partie nous avons conceptualisé la confiance, en avons proposé une traduction empirique qui nous a permis de mieux comprendre ses déterminants que ce soient ceux qui structurent le concept ou ceux qui influent sur ses niveaux. Ces analyses ont permis à un niveau macro une meilleure compréhension de la confiance d'un pays, reposant non pas sur un indicateur unique mais sur l'articulation entre plusieurs niveaux de confiance. Le premier objectif de ce travail doctoral résidant dans une meilleure mesure et compréhension de la notion de confiance est donc atteint. La troisième partie vise l'analyse de ses effets. Même si nous pensons que cette nouvelle conceptualisation permettrait d'enrichir la littérature liant confiance et efficacité économique notamment par une meilleure compréhension des mécanismes causaux. Elle devrait, pour cela, à partir d'une conceptualisation élargie coupler analyses macro, micro et méso, approches quantitatives et qualitatives, travail irréalisable dans le cadre d'un exercice doctoral. C'est pourquoi la troisième partie se contentera de donner quelques éléments d'analyse sur ces effets à un niveau macro. Cette position macroéconomique suppose au préalable d'interroger la confiance au regard de la cohésion sociale. En effet de la même manière qu'à un niveau micro et méso les concepts de confiance et de capital social sont entremêlés, à un niveau macro, la notion tout aussi floue de cohésion sociale devient importante. Ainsi dans une troisième partie nous proposons une réflexion conceptuelle sur la notion de cohésion sociale au regard de la conceptualisation élargie de la

confiance (chapitre 6) avant de proposer quelques réflexions sur les liens entre confiance élargie, cohésion sociale et efficacité économique (chapitre 7).

PARTIE 3

LES EFFETS ECONOMIQUES ET SOCIAUX DE LA CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE ET DE LA COHESION SOCIALE

- **DE LA CONFIANCE A LA
COHESION SOCIALE**
- **CONFIANCE, COHESION
SOCIALE ET PERFORMANCES
ECONOMIQUES ET SOCIALES**

INTRODUCTION PARTIE 3

La notion de cohésion sociale est devenue un référent, à la fois dans certains travaux scientifiques, et dans nombre de politiques, notamment à l'échelle européenne. Aux indicateurs classiques de développement, souvent d'obédience économique (taux de croissance, taux de chômage, revenu...) s'ajoutent, ou parfois se substituent des indicateurs de « cohésion sociale» (participation, confiance...) censés représenter la qualité du rapport des individus à la société, celle du vivre ensemble. Cette montée en puissance de la notion est en général interprétée comme liée à la perte de cohérence de sociétés « anciennes » sous la pression des marchés et de la mondialisation (Alaluf, 1999). Malgré cet engouement, il n'existe pas de définition consensuelle de la cohésion sociale. Deux tendances sont identifiables. Une première, qui renvoie à la construction/reconstruction de la cohésion sociale à partir des comportements individuels – et de groupes- qui permettent le vivre ensemble : tolérance mutuelle, confiance implication dans des activités collectives. Le capital social (au sens de Putnam, 1993) est au cœur de cette conception. Une seconde qui insiste plus sur l'articulation entre groupes sociaux et institutions et qui dessinerait non pas un régime de cohésion sociale basé sur des « valeurs universelles » mais des régimes sociétaux de cohésion sociale (Green, Janmaat et Preston, 2006). Toutefois, dans l'un et l'autre cas, les valeurs considérées relèvent pour l'essentiel de la société civile (confiance mutuelle, tolérance...).

Ce glissement conceptuel de la confiance à la cohésion sociale s'explique par deux raisons. D'une part la confiance est au cœur de la cohésion sociale. Les communautés scientifiques et politiques sont animées par de nombreux débats relatifs à la définition de la cohésion sociale et plus spécifiquement aux dimensions qu'elle contient. Ainsi la question de la prise en compte dans la définition de l'homogénéité sociale et des inégalités oppose des conceptions différentes. A contrario, la confiance semble faire l'unanimité, elle est incontestablement une dimension du « vivre ensemble ».

D'autre part, les mécanismes qui relient confiance et performance s'en réfèrent à des dimensions de la cohésion sociale telle la participation civique et politique. De plus les analyses comparatives laissent supposer une relation positive entre niveau de développement et cohésion sociale. Les pays les plus riches seraient aussi les pays les plus cohésifs, la causalité n'est cependant pas précisée. Comprendre les mécanismes causaux qui relient confiance et performance suppose donc d'éclaircir les liens entre confiance et les autres dimensions de la cohésion sociale.

Ainsi le premier chapitre propose une analyse critique des usages de la cohésion sociale que ce soit dans les sphères scientifiques ou politiques. A partir des importants travaux qui ont tenté de synthétiser les différentes approches de la cohésion sociale (Jenson, 1998, Bernard, 1999, Chan et *alii*, 2006, Green et *alii*, 2006, 2011), nous en proposons une définition macro, multidimensionnelle et « minimaliste » que nous traduisons empiriquement à partir des données World Values Survey.

Dans le prolongement des travaux de Green et *alii* (2011) auxquels nous reprochons une conception processuelle de la cohésion sociale, nous proposons une typologie pays reposant sur une définition minimaliste de la cohésion sociale. Fort de ce panorama cohésif, nous analysons les relations entre chacune des dimensions de la cohésion sociale et la confiance tridimensionnelle.

Le dernier chapitre propose une analyse des effets de la confiance sur la performance économique et tente via les relations entre les différentes confiances et les dimensions de cohésion sociale de préciser les phénomènes explicatifs de ces liens.

CHAPITRE 6 : DE LA CONFIANCE A LA COHESION SOCIALE

La confiance est un élément décisif du lien social, ainsi malgré les difficultés à définir la cohésion sociale, la dimension « confiance » occupe toujours une place prépondérante dans la compréhension de la cohésion sociale. En même temps, les interrogations relatives aux maux sociétaux issus du processus de mondialisation placent la cohésion sociale au devant de la scène politique. Cette notion connaît ainsi un regain d'intérêt sans pour autant qu'une définition consensuelle émerge, les différentes conceptions s'avérant même souvent contradictoires. Or si la confiance est au cœur de la cohésion sociale, nous pensons que la conceptualisation élargie de la confiance proposée peut permettre d'améliorer la compréhension de la cohésion sociale et de sa mesure. Ainsi les fondements théoriques et empiriques des parties 1 et 2 relatives à la confiance vont nous permettre de définir et mesurer la notion de cohésion sociale.

Dès lors, la question qui se pose relève des enjeux d'une telle définition dans le cadre de ce travail. Cette conceptualisation de la cohésion sociale nous semble ici très importante. En effet rappelons, que ce travail doctoral s'inscrit dans la volonté d'éclairer la notion de confiance et ses mécanismes en vue de préciser les relations qui lient confiance et performance économique et sociale. Ainsi la réflexion sur la cohésion sociale est selon nous nécessaire à cette compréhension pour au moins deux raisons :

- Les confusions inhérentes à la littérature entre confiance et coopération, entre confiance cognitive, affective et normative, entre confiance micro et macro tout comme l'absence de fondements sur ses modes de construction expliquent au moins pour partie le flou relevé autour des notions de capital social et de cohésion sociale et leur portée analytique limitée. Or cette portée est d'autant plus essentielle que ces notions sont utilisées dans les organismes politiques régionaux, nationaux et internationaux pour rendre compte de maux sociétaux qu'ils soient d'ordre économique et/ou social. La réflexion sur cette portée analytique ne pouvait se faire qu'en parallèle avec une meilleure compréhension de la confiance, cette dernière étant au cœur de ces définitions.

- Les analyses macro-comparatives liant confiance et développement économique se réfèrent à des mécanismes explicatifs divers tels les effets de la confiance sur l'association horizontale spontanée (Putnam, 1993,1995, Fukuyama 1995), sur l'engagement civique et politique (Putnam, 1993) autant de dimensions inhérentes à la cohésion sociale. Les liens reposent sur l'existence d'un cercle vertueux, si bien que dans une perspective de long terme, la confiance alimente l'engagement civique, lui-même alimentant la confiance. Ainsi un indicateur de cohésion sociale, susceptible, de mesurer à un instant t, la résultante de cette auto-alimentation s'avèrera pertinent pour mesurer dans quelle proportion ces mécanismes influent sur l'efficacité.

D'ailleurs, la littérature s'est rapidement orientée sur la notion de capital social pour expliciter les liens entre confiance et développement économique. Mais certainement du fait d'une conception limitée ou absente de la confiance, cette mutation conceptuelle n'est pas fondée sur une analyse des liens entre confiance et capital social. La confiance est considérée comme une dimension essentielle du capital social si bien que le capital social est souvent mesuré à partir de cet unique indicateur.

C'est dans ce cadre que la première section s'attache à définir la cohésion sociale et à expliciter ses liens avec la conception élargie de la confiance tout en soulignant l'importance de ces réflexions pour la compréhension des mécanismes qui lient confiance et performance économique et sociale. Forts de ces constats, nous proposons dans la section deux une mesure de la cohésion sociale enrichie par les apports empiriques relatifs à la mesure de la confiance. Une troisième section s'attache à décrire la cohésion sociale dans une perspective comparative par une approche typologique sur la période 2005-2007. Pour finir, dans une dernière section, nous présentons les relations entre la confiance tridimensionnelle et les autres dimensions de la cohésion sociale, participation civique et politique, confiance systémique et tolérance.

SECTION 1 : DE LA CONCEPTION ELARGIE DE LA CONFIANCE A LA COHESION SOCIALE

Le concept de cohésion sociale est populaire, il a pris le devant de la scène surtout dans les organismes politiques mais sans pour autant que cet usage soit accompagné d'un contenu clair et consensuel (1.1). La littérature critique sur la notion de cohésion sociale souligne la pluralité des approches et leurs contradictions inhérentes notamment à la position ambiguë de

l'identité nationale et le partage des valeurs d'une part, et du rôle et du sens de l'égalité dans la définition d'autre part (1.2). A partir des réflexions critiques sur la notion, dans le prolongement des travaux de Chan et alii (2006), nous proposons une définition « minimaliste », macro-sociale et multidimensionnelle de la cohésion sociale (1.3) au cœur de laquelle la compréhension de la confiance interindividuelle est essentielle (1.4)

1.1- La cohésion sociale : un concept populaire mais flou

L'engouement actuel autour du concept de cohésion sociale ne cache pas l'absence d'accord quant à sa définition. Ainsi certains évoquent un « *quasi-concept* » (Bernard, 1999) quand d'autres soulignent ses « *frontières floues* » (Jenson, 1998).

1.1.1- Un concept très populaire

Face aux bouleversements économiques et sociaux induits par la mondialisation croissante de l'économie, la cohésion sociale connaît un regain d'intérêt pour de nombreux organismes nationaux et internationaux. Elle devient un enjeu politique majeur. Saint Martin explique cette popularité en empruntant la thèse de Polanyi (1944) dans le sens où « *chaque période de grande transformation suscite son lot de nouveaux concepts et de nouvelles idées, expression des changements de structures et de la réalité sociale qui la traversent* » (Saint-Martin, 1999, p 88). Le maintien du lien social dans un contexte de changement est au cœur des préoccupations. La scène politique est animée par des objectifs de cohésion sociale. Ainsi le ministère du patrimoine canadien (1996) s'intéresse explicitement à la cohésion sociale; il publie « *Identité, culture et valeurs canadiennes : construire une société cohésive* ». En 1998, le Club de Rome a publié un colloque sur les limites de la cohésion sociale dans les sociétés pluralistes (Berger, 1998). Berger-Schmitt en 2000 souligne que la cohésion sociale représente un objectif principal de l'Union Européenne, objectif confirmé par la suite par la commission européenne (commission européenne 1996, 1997, 1998, et 2000a). A coté de ces principaux textes, nombreuses nations organisent des réflexions autour de ce thème depuis le milieu des années 90. Plus récemment le Conseil de l'Europe a mené un travail sur la conceptualisation et les indicateurs de cohésion sociale « *élaboration concertée des indicateurs de cohésion sociale* » (Conseil de l'Europe, 2005). Pour ces organismes internationaux, la cohésion sociale apparaît très souvent comme un concept critique, l'accent étant mis sur les conséquences voire les « pathologies » sociales résultant du libéralisme économique. La mondialisation et les politiques d'ajustement engendrent des perturbations

économiques, sociales et technologiques. La réponse aux problèmes sociaux est alors à rechercher dans la restauration de la cohésion sociale.

Parallèlement la théorie sociale a toujours essayé de comprendre « *ce qui fait société* », cette popularité politique a conduit à de nombreuses réflexions plus académiques (Jenson, 1998, Bernard, 1999, Beauvais et Jenson, 2002, Green et *alii*, 2006, 2011) sur la cohésion sociale. De plus la notion de capital social, elle-même très populaire depuis les travaux de Putnam (1993,1995, 2000) fait écho et parfois se substitue à celle de cohésion sociale. Toutefois, fort est de constater que cette utilisation croissante ne s'appuie pas sur une définition consensuelle de ce qu'est ou n'est pas la cohésion sociale et tend même à obscurcir ses frontières, limitant ainsi sa portée analytique. Comme le soulignent Green et *alii* (2011) "*Social cohesion, however, is a term which is both widely used and widely abused. It has considerable emotive power but, like many ideologically- and symbolically- freighted terms, lacks precise definition*" (Green et *alii*, 2011)

1.1.2- Diversité des approches conceptuelles

Au sein de ces diverses approches, quelques tentatives ont été faites pour retracer les contours et/ou conceptualiser cette notion (Jenson, 1998, Beauvais et Jenson, 2002, Berger-Schmitt 2000, Kearns and Forrest, 2000, Conseil de L'Europe, 2005, Green et *alii*, 2006, 2011).

Maxwell (1996) fournit une définition qui sert souvent de référence au Canada, « *la cohésion sociale se construit sur des valeurs partagées et un discours commun, la réduction des écarts de richesse et de revenu. De façon générale les gens doivent avoir l'impression qu'ils participent à une entreprise commune, qu'ils ont les mêmes défis à relever et qu'ils font partie de la même collectivité* » (Maxwell, 1996, in Bernard, 1999) insistant ainsi sur les valeurs partagées, le sentiment d'appartenance et la notion d'égalité. Jenson (1998) étudie comment la cohésion sociale est appréhendée dans quatre organismes nationaux et internationaux, à savoir le sous comité fédéral de recherche sur la cohésion sociale au Canada, le Commissariat Général au Plan en France, le Club de Rome et enfin l'OCDE. Elle souligne que seuls les deux premiers proposent une définition explicite de la cohésion sociale bien que tous insistent sur l'importance de la notion. Pour le sous comité fédéral, la cohésion sociale est « *un processus permanent qui consiste à établir des valeurs communes et des objectifs communs et à offrir l'égalité des chances au Canada, en se fondant sur un idéal de confiance, d'espoir et de réciprocité parmi tous les canadiens* » (Cité par Jenson, 1998). Pour le Commissariat

Général au Plan, il s'agit de l'ensemble des processus sociaux qui contribuent à ce que les individus aient le sentiment d'appartenir à une même communauté et se sentent reconnus comme appartenant à cette communauté. Ces deux définitions nous interpellent par l'usage du terme « processus », ainsi la cohésion sociale ne serait pas un état mais une dynamique. Le conseil de l'Europe définit lui la cohésion sociale comme la capacité de la société à assurer le bien être de tous ses membres, à minimiser les disparités et à éviter la polarisation. Quatre dimensions du bien être sont considérées : l'équité dans l'accès au droit, la dignité et la reconnaissance des personnes, l'autonomie et le développement personnel, la participation et l'engagement comme citoyen à part entière. Cette approche en terme de bien-être s'avère certainement trop englobante, point sur lequel nous reviendrons. Jenson (1998) identifie à partir de l'examen de ces quatre documents, cinq dimensions distinctes à la cohésion sociale, à savoir : appartenance versus isolement (valeurs partagées, sentiment d'identité) ; inclusion versus exclusion (égalité des chances entre les citoyens dans le domaine économique) ; participation versus non participation (participation politique) ; reconnaissance versus rejet (respect de la différence, tolérance diversité) ; légitimité versus illégitimité (légitimité des institutions comme médiatrices des intérêts particuliers). Beauvais et Jenson, 2002 distinguent les définitions qui mettent l'accent sur les liens sociaux et la participation associative de celles plus centrées sur la solidarité et l'égalité. Green et al en 2006 retiennent les dimensions de confiance interpersonnelle, de coopération civique et d'ordre social. En 2009, face à l'impossibilité avec ces dimensions d'appréhender l'ensemble des modèles de cohésion sociale, ils prolongent leur conceptualisation, la cohésion sociale « *refers to the property by which whole societies, and the individuals within them, are bound together through the action of specific attitudes, behaviours, rules and institutions which rely on consensus rather than pure coercion* » (Green et alii, 2011). Elle englobe des dimensions différentes selon qu'elle se réfère à un modèle libéral, républicain, social démocrate ou asiatique (east)¹²⁸. Malgré cet engouement, les chercheurs et politiques semblent, faute de s'accorder sur une définition commune, s'accorder sur l'absence de cette dernière. Trois oppositions essentielles sont identifiables. La première relève du contenu de la cohésion sociale. Certaines approches en font un concept « fourre-tout » en l'arguant de dimensions aussi bien sociales, économiques que politiques alors que d'autres proposent de distinguer les causes et conséquences de la cohésion sociale pour en proposer une définition minimaliste. Ensuite, la question de la

¹²⁸ Les dimensions retenues sont : equality, order, civic participation (active and passive), social trust, tolerance, cultural pluralism, social hierarchy.

nécessité d'une identité nationale et du partage des valeurs fait d'autant plus débat qu'elle est ancrée au sein de positionnements politiques différents. Pour finir la prise en compte de la dimension « égalité » pose aussi question, là aussi d'autant plus qu'elle renvoie aussi à des positionnements politiques sur la place et le rôle de l'Etat dans l'économie. La cohésion sociale présente plusieurs définitions et qui plus est, des définitions contradictoires, ce qui ne facilite pas sa compréhension. Toutefois les attitudes et comportements les plus évoqués sont, le partage de valeurs (liberté, démocratie, méritocratie, égalité), le sentiment d'appartenance et d'identité commune, la tolérance et les relations de confiance interindividuelles et systémiques (Green et *alii*, 2011)

1.2- Une définition non consensuelle et floue : quelques réflexions critiques

Si la plupart des auteurs semblent d'accord sur quelques dimensions telles la confiance interindividuelle ou systémique ou encore la participation politique et associative, nombreuses autres dimensions comme le partage de certaines valeurs ou des dimensions plus économiques telles la pauvreté ou encore les inégalités ne se retrouvent pas chez tous. La littérature critique sur ce concept (Chan et *alii*, 2006, Green et *alii*, 2011) permet d'identifier certains écueils à éviter lorsqu'on tente de mesurer la cohésion sociale. Green, Janmaat et Han (2011) identifient quatre obstacles majeurs quant à l'utilisation de la notion de cohésion sociale, son utilisation normative, la simple agrégation du socialement souhaitable sans réflexion sur la cohérence globale, la confusion entre ses causes et effets et enfin le niveau d'analyse. Chan et al, (2006) insistent aussi notamment sur l'importance de ne pas confondre cohésion sociale et capital social et sur les limites analytiques d'un concept qui serait défini trop largement. Nous tentons de présenter une synthèse des critiques les plus importantes que nous prolongeons de quelques réflexions.

1.2.1- Une définition normative ?

Définir la cohésion sociale de manière normative crée des problèmes d'objectivité et conduit à considérer la cohésion sociale nécessairement comme « une bonne chose », ce qui peut porter à discussion (Green et *alii*, 2011). Nous partageons ce point de vue, d'autant plus que la popularité de ce concept notamment sur la scène publique incite à une définition rigoureuse pour éviter tout accaparement hasardeux à des fins purement politiques. En effet, la cohésion sociale ne doit pas être un concept normatif retraçant ce que l'analyste ou le

chercheur considère comme « socialement souhaitable ». Outre les biais dus à la normativité, une telle approche risquerait de ne pas permettre des analyses temporelles et comparatives exigeant une définition scientifique basée sur des fondements théoriques.

1.2.2- Un concept multi-niveaux ?

La distinction entre capital social et cohésion sociale a été plusieurs fois relevée afin d'insister sur une difficulté courante, celle du niveau d'analyse. En effet la cohésion sociale est-elle un attribut individuel, communautaire, sociétal ou international ? Le niveau d'analyse retenu semble déterminant dans la définition de ce concept. Souvent la cohésion sociale est appréhendée à travers une autre notion, tout aussi dépourvue de définition consensuelle, à savoir le capital social. Pour Berger Schmitt, 2000, la cohésion sociale est appréhendée à travers deux objectifs, la réduction des inégalités et de l'exclusion sociale d'une part, et le développement du capital social dans le sens d'un renforcement des relations sociales d'autre part. Pour Mac Cracken (1998), le fondement essentiel de la cohésion sociale réside dans le capital social. Par contre, pour Bouchard et *alii* (2002), le capital social est un sous ensemble de la cohésion sociale. Janmaat (2010), Green et *al.*, (2006, 2011), Chan et *alii* (2006) soulignent aussi que la cohésion sociale est un concept macro. En effet, il n'est pas difficile d'imaginer une société très clivée dans laquelle quelques groupes communautaires partagent de forts liens intra groupes mais aucun lien inter groupes. Ainsi un fort capital social ne se traduira pas forcément par une forte cohésion sociale. Cela ne veut pas dire que capital social et cohésion sociale soient des concepts antinomiques mais l'utilisation du capital social pour appréhender la cohésion sociale ne se suffit pas à lui-même et suppose de porter une attention particulière au niveau d'analyse.

1.2.3- Un concept multidimensionnel, pluraliste ? Des modèles de cohésion sociale ?

La cohésion sociale est un concept multidimensionnel. Tous semblent s'accorder sur ce point mais pas sur les dimensions à retenir et leur nombre ou encore sur leurs articulations. C'est ainsi que Chan et *alii* (2006) s'opposent à certaines définitions, telle celle de Jenson (1998) qu'ils qualifient de pluraliste dans le sens où elle revêt plusieurs dimensions et que la focalisation sur l'une ou l'autre dépendra du problème à traiter. Dans la même logique le conseil de l'Europe souligne que les intérêts stratégiques doivent guider le choix des indicateurs. Il semble en effet superflu de se focaliser sur la cohésion sociale si au final il ne s'agit que d'en choisir une composante, déjà considérée comme un objet d'étude à part

entière, telle la pauvreté, la participation, la confiance ou l'exclusion. La cohésion sociale n'a d'intérêt, en tant qu'objet d'étude ou de politiques que si son approche dépasse la simple juxtaposition de questions, certes essentielles, mais déjà étudiées sous d'autres qualificatifs.

Même si nous rejetons les conceptions pluralistes, nous ne soutenons pas pour autant qu'il existe une manière unique de définir la cohésion sociale du fait de l'existence selon les pays d'articulations différentes entre les dimensions retenues. Ainsi Green et *alii* (2011), Janmaat (2010) soulignent l'existence de profils différents de cohésion sociale. A titre d'exemple, la participation à des associations et confiance interpersonnelle ne co-varient pas dans tous les pays (Green, Janmaat et Preston, 2006). Green et *alii* (2011), partant d'une réflexion politico-historique testent l'existence de quatre régimes dans les pays de l'OCDE. Un régime « libéral » caractérisé par une forte participation civique, la tolérance et le pluralisme culturel, un régime « social-démocrate » égalitaire, confiant et pluraliste, un régime « conservateur » où l'ordre social et la hiérarchie sont dominants et enfin un régime « Asie de l'est » caractérisé par l'égalité, l'ordre social et la hiérarchie sociale. Cette diversité rend difficile les tentatives d'opérationnalisation empirique par la création d'un indicateur unidimensionnel ou composite sauf à retomber dans une conception normative appuyée sur une échelle ordinale.

1.2.4- Confusion entre les causes, contenus et conséquences ?

Plusieurs travaux ont tenté de classifier les approches conceptuelles de la cohésion sociale selon les dimensions prises en compte et l'importance accordée à chacune d'elle. Ainsi Beauvais et Jenson (2002) distinguent les définitions qui mettent l'accent sur les liens sociaux et les activités associatives, de celles plus axées sur les solidarités. Bernard (1999) identifie trois modèles de cohésion sociale selon l'importance accordée à la liberté, l'égalité ou la solidarité. Jenson (1998) souligne que certains travaux mettront plus l'accent que d'autres sur le partage de valeurs. Chan et *alii* (2006) distinguent deux traditions théoriques à la cohésion sociale, la première dite académique qui relève de la sociologie et de la psychologie sociale et qui, selon eux, fournit une bonne conceptualisation de la cohésion sociale, la seconde qui relève du discours politique, dans laquelle ils distinguent les approches « means-end » des approches pluralistes. Ils reprochent à ces approches « politiques » de confondre le contenu immédiat de la cohésion sociale, c'est-à-dire ses éléments constitutifs avec ses conditions et ses effets. Ils soulignent que cette confusion risque de faire perdre au concept tout contenu analytique. En effet, définir la cohésion par ses causes supposées, comme l'égalité ou l'existence d'Etats-Providence ou encore par ses effets, comme le bien

être, risque d'amoinrir les enjeux analytiques quant aux déterminants de la cohésion sociale et aux décisions politiques qui pourraient en résulter. Pour Chan et *alii* (2006) une bonne définition se doit d'être minimaliste dans le sens où le terme ne doit être mesuré que par ses composantes essentielles et proche d'une compréhension intuitive. C'est ainsi qu'ils rejettent les approches en terme de processus pour préférer parler d'un état de fait. « *The informative nature of concept depends on how much it excludes, not how much it includes* » (Chan et *alii*, 2006).

1.2.5- La cohésion sociale : un état ou un processus ?

Cette opposition entre la cohésion sociale « processus » et la cohésion sociale « état » renvoie aux travaux, en termes de modèles de cohésion sociale de Green et *alii* (*op.cit.*), empêchant la construction d'un indice unidimensionnel. Selon nous ces réflexions, au demeurant très riches d'enseignements, reposent sur une conception dynamique de la cohésion sociale. S'ils s'accordent sur l'importance de définir la cohésion sociale par ses dimensions essentielles afin de garantir la portée analytique du concept, il n'en demeure pas moins que les modèles identifiés relèvent non pas de définitions distinctes de la cohésion sociale mais de processus de constructions différents. Prenons l'exemple de l'égalité, alors même qu'ils soulignent les limites analytiques à introduire des questions d'égalité dans la définition de la cohésion sociale, ils en font un élément essentiel de distinction des divers modèles identifiés. Ils constatent que les inégalités de revenus jouent différemment sur les indicateurs de cohésion sociale selon les différentes régions du monde. Ils en concluent que le modèle libéral de cohésion sociale, constitué des pays anglo-saxons, repose davantage sur la tolérance et la participation civique que sur l'égalité alors que le modèle social-démocrate, constitué des pays de l'Europe du Nord s'analyse en termes d'égalité et d'un fort interventionnisme étatique. Implicitement cette conception relève donc d'une approche en termes de processus. La cohésion sociale n'est pas un état mais un ensemble de phénomènes qui garantit « *le vivre ensemble* ». Nous rejetons ce point de vue. A notre sens il est possible d'observer à un instant t, l'état de la cohésion sociale et de l'expliquer par différents phénomènes qui peuvent en effet relever des politiques publiques ou de la distribution des revenus. Nous sommes par contre d'accord avec ces auteurs sur la possibilité que ces phénomènes explicatifs puissent relever de logiques différentes selon les groupes de pays considérés, et notamment du fait du contexte historique et des systèmes de protection sociale. Par contre, si ces phénomènes permettent de comprendre les différents niveaux de cohésion

sociale, ils ne la constituent pas. Ils relèvent d'une théorie sur les causes et conséquences de la cohésion sociale.

En effet, au delà des différentes conceptions de l'égalité, « pure » dans la tradition social démocrate, et égalité des chances ou méritocratie au sein de la tradition libérale (Green et *alii*, 2011), la question de la dimension « égalité » pour définir la cohésion sociale demeure. Nous ne nions pas que l'égalité puisse influencer la cohésion sociale mais nous soutenons qu'elle ne construit pas la notion, et cela d'autant plus qu'une des dimensions essentielles de la cohésion sociale repose sur la confiance portée envers les institutions. En effet on peut supposer que dans la tradition libérale, culturellement méritocratique le lien social ne repose pas sur les inégalités objectives alors que dans une tradition social-démocrate elles peuvent s'avérer déterminantes. Mais dans ce dernier cas, point besoin de l'inclure dans la définition puisque la confiance portée envers les institutions étatiques capte cette question, non pas des inégalités mais de perception de ces dernières, à notre sens plus à même de relever de la cohésion sociale. Cela n'empêche pas de supposer que les inégalités sont corrélées positivement avec plusieurs dimensions de la cohésion sociale dont la confiance interindividuelle (Knack et Keefer, 1997, Glaeser et *al.*, 2000, Usunier, 2002, Zak et Knack, 2001, Knack et *al.*, 2003, Green et *alii*, 2006, dans le cadre de cette thèse (chapitre 4)).

Ainsi la cohésion sociale apparaît comme une notion complexe, l'absence de consensus quant à sa définition à côté de son utilisation croissante nous pousse à y porter une attention particulière et cela d'autant plus que la confiance interindividuelle est au cœur de sa définition. Nous considérons la cohésion sociale comme un concept macro-social et multidimensionnel. Dans cette perspective, après avoir rappelé la définition de Chan et *alii* qui nous semble, compte tenu des remarques précédentes, être à ce jour, la plus pertinente, nous préciserons nos choix conceptuels

1.3- Confiance, participation et respect de la diversité : une conceptualisation « minimaliste »¹²⁹ et multidimensionnelle de la cohésion sociale

1.3.1- L'approche de Chan et alii (2006)

Ils proposent une définition « minimaliste » et proche du sens lexicographique de la cohésion sociale. Les gens dans la société sont « collés ensemble » si trois conditions sont réunies simultanément

- (1) confiance, coopération, aide avec les autres membres de la société
- (2) sentiment d'appartenance, partage d'une idée commune
- (3) les éléments de (1) et (2) (subjectifs) se manifestent par des comportements objectifs

Ils proposent la définition suivante :

“Social cohesion is a state of affairs concerning both the vertical and the horizontal interactions among members of society as characterized by a set of attitudes and norms that includes trust, a sense of belonging and the willingness to participate and help, as well as their behavioural manifestations” (Chan et alii, 2006, p18)

Ils soulignent que les membres de la société ne sont pas seulement les individus, mais aussi les divers groupes, organisations et institutions qui composent une société. Dans cette perspective, les interactions sont à deux niveaux : verticales (relations individus/institutions, état) et horizontales (relations entre individus, entre différents groupes de la société).

Dans cette conceptualisation les indicateurs d'inclusion, d'égalité des chances, de tolérance ou de tout autre ensemble de valeurs partagées en lien avec une idéologie, sont remis en cause.

Dans le tableau ci-dessous nous reprenons les différents indicateurs qu'ils proposent.

	SUBJECTIF	OBJECTIF
HORIZONTALE	Confiance (niveau global) volonté d'aider et de coopérer avec les autres (y compris les autres groupes sociaux) Sentiment d'appartenance et d'identité	Vitalité et profondeur de la société civile, participation sociale dons et bénévolat, Présence ou absence d'alliance et de clivage sociaux
VERTICALE	Confiance envers les institutions sociales et les hommes politiques	Participation politique

¹²⁹ Chan et Alii, 2006

Cette approche a l'intérêt de souligner la double dimension de la cohésion sociale (interindividuelle ou groupes sociaux, et verticale), en la distinguant des approches en termes de capital social plus centrées sur les attributs individuels ou sur les communautés. Elle permet ainsi d'articuler le niveau micro et macro (à travers notamment les institutions). De plus, en n'incluant pas de dimensions économiques (comme par exemple le degré d'inégalités, la pauvreté), elle ne confond pas le contenu de la cohésion avec ses conditions ou ses effets. Ainsi, en opposition avec certaines conceptions faisant de l'égalité un constituant de la cohésion sociale (Bernard, 1999), en accord avec Chan et *alii* (2006), nous pensons que ne pas l'inclure dans la définition permet justement de tester la robustesse de ses effets au sein de comparaisons internationales et de comprendre quelle(s) dimension(s) de la cohésion sociale permettent d'explicitier ce(s) lien(s), quel(s) mécanismes soutiennent ces effets.

Ainsi la cohésion sociale ne contient que les fondements essentiels du « ciment sociétal », à savoir, la confiance, la participation et la solidarité, dimensions sans lesquelles il est difficile d'imaginer une possible cohésion. Elle élimine toutefois un certain nombre de « valeurs » (comme par exemple la tolérance) qui sont pourtant souvent au cœur de nombreux travaux sur la cohésion sociale.

1.3.2 Critique de cette approche : la question de la tolérance et de la diversité

Selon nous, au-delà de la confiance, de la participation et de la solidarité, la cohésion sociale ne prend sens qu'en tenant compte des valeurs et attitudes relevant de la tolérance et du respect de la diversité même si, ce faisant, nous nous éloignons de la conception de Chan et *alii*, pour intégrer une dimension qui semble a priori plus normative. Rappelons que selon eux, la cohésion sociale n'a aucun lien avec une idéologie et, même s'il est probable qu'il y ait des corrélations entre le partage de certaines valeurs et le niveau de cohésion sociale, cela n'est pas une raison suffisante pour les inclure dans le concept. Nous sommes partiellement d'accord avec ce point, la diversité culturelle n'est pas forcément garante de désordre social. Ainsi le partage de valeurs, ou autrement dit, une certaine homogénéité sociale ne constitue pas nécessairement une dimension de la cohésion sociale. Une société cohésive ne suppose pas *a priori* le partage de certaines valeurs sur le système politique ou sur l'égalité des genres par exemple, cela notamment afin de tenir compte dans une perspective comparative des différences culturelles et institutionnelles entre les pays.

Ce débat est au cœur des définitions de la cohésion sociale. En effet si certaines accordent une place prépondérante aux valeurs partagées, au sentiment d'appartenance (Maxwell, *op.cit*

1996, Conseil de l'Europe, 2005), d'autres soutiennent à l'inverse la compatibilité entre cohésion et diversité sociale (Jenson, 1998, Bernard, 1999). La cohésion sociale pour Jenson, est justement le processus qui conduit à l'intégration, sans supposer a priori l'adhérence à des valeurs communes. Ainsi la cohésion naît davantage du respect de la diversité ou du partage de valeurs communes. Green et *alii*, 2011 soulignent la prégnance de ce débat au sein des instances politiques opposant les nationalistes libéraux pour qui, l'homogénéité culturelle est nécessaire à la cohésion. C'est l'assimilation des immigrés à la culture dominante qui en garantissant l'homogénéité assure le consentement à la démocratie et au gouvernement et par là, l'ordre social. A l'inverse les politiques multi culturalistes insistent sur le rôle d'une croyance, « *la tolérance et le respect de la diversité* » pour assurer la cohésion dans le cadre d'institutions et d'un système de protection sociale aptes à apaiser les conflits d'intérêts. Ainsi, relativement à l'Italie présentant une certaine homogénéité culturelle sans être particulièrement cohésive, la diversité canadienne s'accompagne d'une forte cohésion (Green et *alii*, 2011)

C'est dans ce cadre que nous pensons que le rejet de toute valeur pousse à des omissions trop importantes. Refuser d'accorder de l'importance à la tolérance et au respect de la diversité suppose qu'il existerait des sociétés dans lesquelles la cohésion ne repose pas sur cette dimension. Or la diversité étant une caractéristique essentielle de nombre des pays de l'OCDE, nous soutenons que ceux-ci ne peuvent s'avérer cohésifs sans le respect du pluralisme. Ce respect invite à prendre en compte la tolérance vis-à-vis de la diversité et la volonté de lutter contre les inégalités même si cette dimension suppose le partage d'au moins une valeur, celle de tolérance.

De plus, introduire la tolérance vis-à-vis de la diversité comme composante essentielle de la cohésion sociale est une des manières de tenir compte de la dimension macro de la cohésion sociale dans le sens où le respect de la diversité garantit l'absence de clivages forts entre communautés (ethniques, religieuses...). Ainsi la cohésion sociale se distingue du capital social notamment via cette dimension de tolérance.

D'ailleurs, même Chan et *alii*, dans la traduction empirique du concept, suggèrent d'interroger les individus sur leurs dispositions à coopérer avec des individus de couches sociales différentes, avec des homosexuels ou encore avec des individus aux points de vue politiques différents. Cette proposition est selon nous proche d'un indicateur de tolérance et de respect de la diversité.

1.3.3- La cohésion sociale : d'une conceptualisation à la mesure

Ainsi la cohésion sociale peut être comprise comme un **ensemble de normes, valeurs, aptitudes et comportements nécessaires à l'existence au sein d'une société de relations et coopérations solides et durables**. Une société sera caractérisée comme cohésive si ses membres témoignent d'une volonté coopérative, se traduisant par une confiance interindividuelle et envers les institutions, une participation civile et politique mais aussi le respect de la diversité par la tolérance. Nous proposons donc de retenir, en suivant partiellement Chan et *alii*, les composantes résumées dans le tableau ci-dessous, certaines relevant, de la dimension horizontale, d'autres de la dimension verticale.

Qu'est ce qui permet de qualifier à un moment donné l'intensité du « vivre ensemble » au sein d'une entité macro-sociale ?

Tableau 3.1- Définition de la cohésion sociale

COHESION SOCIALE	
Participation	Participation à la vie politique La participation politique traduit une implication civique garante d'un sentiment d'appartenance minimal Participation à la vie civile La participation associative garantit des liens sociaux par des rencontres et une implication active.
Confiance	Confiance interindividuelle La confiance envers les autres est une composante essentielle du lien social. Confiance envers les institutions La confiance envers les institutions garantit le respect de l'ordre social émanant de la « hiérarchie ».
Respect de la diversité	Tolérance vis-à-vis des étrangers La tolérance est un moyen de lutter contre les éventuels clivages ethniques Sentiment vis-à-vis de la discrimination et de l'exclusion La sensibilité envers la discrimination reflète la volonté d'accepter les personnes « différentes » et de les accepter en tant que concitoyens avec les mêmes droits et devoirs

Nous avons proposé une définition « minimaliste » de la cohésion sociale. Cette définition repose en partie sur la confiance. Nous proposons une analyse plus approfondie des liens entre ces deux notions.

1.4- Confiance interindividuelle et cohésion sociale, subtilement entremêlées

La cohésion sociale est le « ciment sociétal », la confiance inter individuelle est déterminante pour comprendre ce ciment. Les approches sociologiques contemporaines font de la confiance interindividuelle un élément essentiel du lien social, sans forcément se référer à la notion de cohésion sociale (1.4.1). Par ailleurs la définition proposée de la cohésion sociale à partir d'une revue critique de la littérature repose sur une dimension sur trois sur la confiance (1.4.2).

1.4.1- La confiance au cœur du lien social

Si dans son sens le plus général, la cohésion sociale est ce « qui fait société », interrogeons nous sur l'éventuel rôle de la confiance comme « ciment sociétal ».

Le marché est incapable d'assurer à lui seul la cohésion des rapports économiques et l'harmonie sociale (Brousseau et alii, 1997). C'est « *L'incomplétude de la logique marchande pure* » (Orlean, 1995) qui a fait émerger le concept de confiance comme un des fondements de l'analyse économique des institutions et des organisations. Pour Sabel (1992), la confiance est un élément constitutif de la vie en société. Pour Luhmann (2006), « *la confiance au sens le plus large du terme (...) constitue une donnée élémentaire de la vie en société. Et si (l'homme) ne faisait pas confiance de manière courante, il n'arriverait même pas à quitter son lit le matin* ». La confiance s'avère être un ciment sociétal, un moyen de réduction de la complexité sociale en même temps qu'elle est une notion utile à toute transaction économique. Elle est ainsi considérée comme un présupposé fondamental du vivre ensemble. Les sociologues placent la confiance au cœur du lien social¹³⁰. Ainsi la confiance, en permettant de tisser des liens sociaux favorise la régulation démocratique (Almond et Verba, 1963)

Pour Inglehart et Rabier (1986) « *alors que les sociétés traditionnelles peuvent survivre même si on ne fait confiance qu'à ceux que l'on connaît personnellement, la société moderne, elle, ne peut fonctionner que si les gens partent du principe qu'un inconnu n'est pas un ennemi a priori* » (Inglehart et Rabier, 1986, in Brechon, 2003, p 398) insistant ainsi sur la confiance stratégique et généralisée.

¹³⁰ Pour un état de la littérature sociologique sur la place de la confiance au sein du lien social contemporain, voir « *Confiance à autrui et sociabilité : analyse européenne comparative* » P. Brechon, Revue internationale de politique comparée, vol 10, p 397-414, 2003

Brechon (2003), dans le cadre d'une analyse comparative sur les pays européens conclue que « *La confiance interpersonnelle apparaît en fait liée à de nombreuses autres dimensions, mais jamais de manière très étroite. La confiance interpersonnelle est donc plus ou moins reliée à toutes les formes de sociabilité, plus spécialement aux liens associatifs, aux formes d'altruisme et de solidarité, au rejet de l'individualisme. La confiance interpersonnelle va de pair avec la valorisation du lien social, avec l'optimisme individuel et sociétal, avec une attitude ouverte et positive à l'égard du monde, avec le sentiment d'être acteur dans la société et de pouvoir modifier son environnement, avec enfin une attitude tolérante à l'égard d'autrui dont la vie privée n'a pas à être jugée et contrôlée* » (Brechon, p 414, 2003)

Ainsi confiance et « qualité du vivre ensemble » sont liés, il n'est pas étonnant qu'au sein de la définition de la cohésion sociale, malgré les différentes approches, la dimension « confiance » semble faire consensus.

1.4.2-La confiance, élément essentiel du capital social et de la cohésion sociale

La cohésion sociale a été définie comme un concept macro et multidimensionnel. Cette définition repose sur trois dimensions, la participation politique et civique, la confiance interindividuelle et systémique et enfin le respect de la diversité.

Putnam (1993) définit le capital social en tant que « *caractéristiques d'organisation sociale, comme la confiance, les normes et les réseaux qui peuvent améliorer l'efficacité de la société en favorisant des actions coordonnées* » Putnam (1993, p 167). La cohésion sociale semble englober les concepts de confiance et de capital social. Ces distinctions conceptuelles ne cachent pas les interconnexions entre ces notions. La littérature souligne à ce titre les relations étroites entre confiance et capital social et celles entre capital social et cohésion sociale.

Dagsupta (2000,2010) titre un papier « *Une question de confiance : capital social et développement économique* »¹³¹. Elle définit le capital social comme les « *réseaux entre les personnes* » et soutient que convenablement dirigé le capital social peut établir et maintenir la confiance. La confiance étant la clé de la coopération, le capital social en favorisant la confiance favorise le développement économique. Le capital social est interprété par les économistes du développement comme des « *relations communautaires* » (Dagsputa, 2010, p88). Pour OCDE le capital social « *correspond, par définition, à des réseaux ainsi qu'à des normes, valeurs et convictions communes* » (OCDE 2001) « *on peut considérer la confiance à la fois comme une source de capital social et un résultat de ce capital, et comme une valeur*

¹³¹ Revue d'Economie du développement, 2010/4 vol 24, p 47-96

de remplacement très proche de nombreuses normes, convictions et valeurs qui sous tendent la coopération sociale » (OCDE, op.cite). Schuller (2004) précise qu'ainsi pour l'OCDE le capital social est à la fois un produit de la confiance, un facteur de production de la confiance et le résumé de certaines composantes du capital social.

Dans l'approche de Chan et *alii* (2006), la place de la confiance apparaît explicitement comme centrale dans la mesure de la cohésion sociale, confiance interindividuelle et confiance envers les institutions sont au centre des indicateurs subjectifs proposés.

Ainsi la confiance ne serait pas, ni le capital social, ni la cohésion sociale mais serait essentielle à leurs définitions. Ces distinctions conceptuelles peuvent s'apparenter au niveau d'analyse. En effet alors que la confiance se comprend à un niveau micro comme une aptitude individuelle même si « encastrée » socialement (cf. partie 1), le capital social relèverait d'un niveau méso en s'analysant à un niveau groupal, (entreprise, groupe social, ...) et la cohésion sociale prend sens à un niveau plus agrégé. Ainsi dans la perspective d'analyses macro, on préférera la notion de confiance socialement encastrée, se définissant comme l'agrégation des aptitudes individuelles de confiance et de cohésion sociale prenant sens à un niveau macro-social, plutôt que celle de capital social dont l'agrégation est incertaine, compte tenu des effets pervers liés aux groupes a-productifs comme la mafia, aux replis communautaires entravant les nouvelles relations, aux routines limitant la créativité...D'ailleurs l'argument essentiel qui est retenu pour distinguer ces deux concepts relève du niveau d'analyse, le capital social se mesurant au niveau de communautés, celui de cohésion sociale au niveau de la société (voir Chan et *alii*, 2005 ; Green et *alii*, 2006, 2011, Dagsputa, 2000,2010). Un haut niveau de capital social ne coïncidera pas forcément avec un haut niveau de cohésion sociale.

Ainsi la confiance interindividuelle est essentielle à la définition de capital social et de la cohésion sociale. Dans une perspective statique, le niveau de cohésion sociale mesuré à un instant t comprend la confiance interindividuelle.

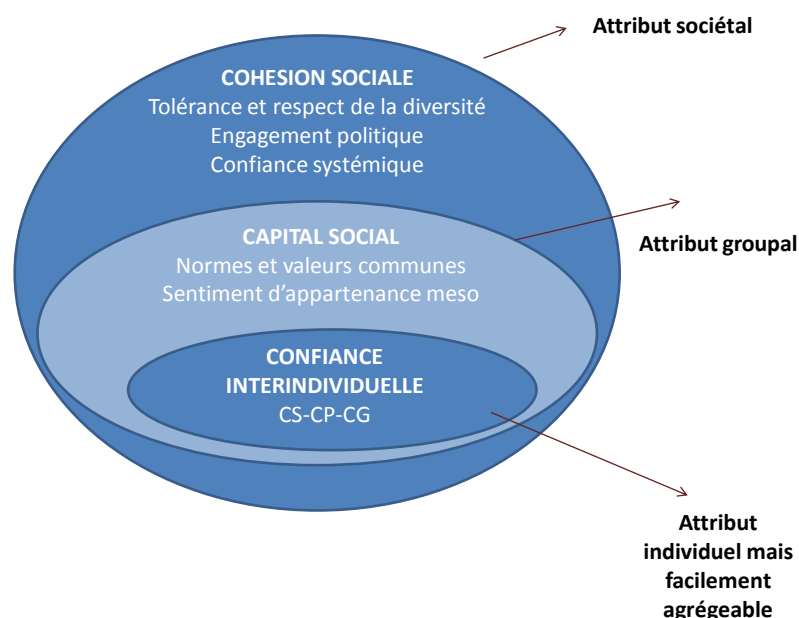
Par un raisonnement dynamique, on comprend que ces concepts sont encastrés les uns dans les autres.

Plus précisément, le capital social défini comme les réseaux, construit le concept de confiance personnelle (cf. Chapitre 2), la cohésion sociale avec sa dimension tolérance et engagement politique, influe positivement les niveaux de confiance personnelle et surtout généralisée (cf. Chapitre 4), la confiance envers les institutions augmente la confiance

personnelle et généralisée. (cf. Chapitre 4). Ainsi les dimensions du capital social et de la cohésion sociale construisent et/ou influent la confiance interindividuelle dans sa tridimensionnalité. Ainsi si la confiance a un effet sur la croissance économique (chapitre 1), les autres dimensions du capital social et de la cohésion sociale influent aussi ce développement, au moins de manière indirecte, via la confiance interindividuelle.

Par contre, rien ne garantit que ces effets soient identiques selon les pays, d'autant plus que nous avons mis en évidence l'existence de typologies reposant sur la tridimensionnalité de la confiance. Par contre, à tout moment, il est possible de mesurer la confiance ou la cohésion sociale. Simplement les logiques inhérentes à ces niveaux découlent de phénomènes distincts dont la compréhension passe par l'analyse de ces liens et la décomposition de la confiance.

Schéma 3.1 – Confiance, capital social et cohésion sociale



Ainsi confiance et cohésion sociale sont liées. Les effets de la confiance sur le développement économique peuvent être appréhendés à travers la notion plus large de cohésion sociale, dès lors que la confiance est comprise. De plus, le niveau de cohésion sociale mesuré à un instant t dépend des niveaux de confiance interindividuels.

Ainsi les mécanismes qui lient confiance et performance passent par des dimensions de la cohésion sociale. C'est dans ce contexte qu'il nous semble important de proposer une traduction empirique exploitable de la notion de cohésion sociale.

SECTION 2 - MESURER LA COHESION SOCIALE

A partir des trois dimensions de la cohésion sociale, nous sélectionnons (2.1) et construisons (2.2) des indicateurs macro pour chacune de ces dimensions

2.1 – Choix des indicateurs

2.1.1- Participation à la vie commune - PART

Classiquement, la littérature sur la cohésion appréhende la vitalité des liens sociaux à partir de la participation à des associations éducatives et sportives, professionnelles ou encore engagées politiquement. Ainsi nous mesurons la participation à la vie civile à partir des déclarations individuelles sur la participation active ou inactive à des organisations sportives ou récréatives, culturelles ou éducatives, à des syndicats et pour finir à des organisations environnementales.

Participation (Part)

assSP – A099 – Active/Inactive membership of sport or recreation

assED – A100 – Active/Inactive membership of art, music, education

AssSY-A101- Active/Inactive membership of labour unions

AssEN- A103- Active/Inactive membership of environmental organization

2.1.2- Engagement politique- POL

L'engagement politique est mesuré à partir des adhésions à des partis politiques. Toutefois l'engagement politique ne repose pas uniquement sur cette adhésion, nous le complétons par l'intérêt déclaré, porté vis-à-vis de la chose politique.

Pol

Polpart – A102 – Active/Inactive membership of political party

Intpol –E023 - Interest in politics

2.1.3- Confiance envers les institutions CONFI

Nous retenons ici la confiance envers cinq institutions de la société civile (la presse, les syndicats, le parlement, le gouvernement et les partis politiques).

Confiance systémique (Conf)

CoPress-E069_04- Confidence press

CoSyn- E069_05-Confidence Labour Unions

CoParl-E069_07-Confidence Parliament

CoGov-E069_11- Confidence Government

Copq-E069-12 Confidence Political parties

2.1.4- Confiance interindividuelle -CONF

La confiance interindividuelle est bien évidemment mesurée à partir des indicateurs construits dans le chapitre 3. Elle repose sur la confiance stratégique, la confiance personnelle et la confiance généralisée.

Confiance interindividuelle (Conf)

IScsf- confiance stratégique

IScpf- confiance personnelle

IScif- confiance généralisée

2.1.5- Tolérance et respect de la diversité -TOL

On l'a vu, la question du partage de valeurs communes et de la diversité sociale est au cœur des débats qui animent les réflexions sur la cohésion sociale. Les politiques se sont aussi emparés de ce débat, laissant place soit à une perspective cohésive au sein de sociétés multi culturalistes et acceptées comme telles, soit en mettant l'accent sur l'importance des valeurs partagées et du sentiment d'identité nationale, les orientations politiques en étant au demeurant différentes. Ainsi nous avons privilégié la première optique plaçant la tolérance vis à vis des étrangers comme une des valeurs retenue pour définir la cohésion sociale. Celle-ci est classiquement mesurée par des questions sur le voisinage. En principe, ceux qui acceptent

d'avoir comme voisin une personne de race différente devraient aussi s'avérer respectueux de la diversité, du moins celle ethnique. Pour compléter cet indicateur nous mesurons la tolérance vis-à-vis des personnes homosexuelles ou encore atteintes du SIDA, au cœur aussi de nombreuses discriminations.

Tolérance (Tol)

tolEtr-A124_02- Neighbours: people of a different race

tolMal- A124_07- Neighbours: People who have AIDS

tolOrs-A14_09- Neighbours: Homosexuals

2.2- Construction des indicateurs

Après un premier travail de conceptualisation nous avons retenu 3 dimensions pour décrire la cohésion sociale se déclinant en 5 sous dimensions dans la traduction empirique, chacune se composant de 2 à 5 indicateurs construits à partir de l'enquête WVS et retenus du fait de leur pertinence mais aussi du taux de réponse pour l'ensemble des pays sélectionnés.

Chaque dimension a plusieurs composantes, pour construire un indice synthétique nous additionnons donc les réponses des individus sur ces variables. Pour cela, il est nécessaire, au préalable, de recoder les variables. Nous recodons chaque variable de telle manière que la réponse de l'individu a le score 1 si sa réponse traduit un comportement, un sentiment ou encore une valeur qualifiée de cohésive selon nos hypothèses, 0 pour traduire la neutralité et la non réponse et -1 dans le cas d'une attitude « non cohésive ». Pour chaque indicateur synthétique, le score total d'un individu peut ainsi varier de -5 à 5.

A partir de ces scores individuels, nous construisons des indices pays.

Pour chaque pays nous calculons des moyennes pondérées par la variable S017 (*op.cit.*) Ces moyennes sont ensuite normalisées par des indicateurs Fuzzy (Cerioli et Ziani, 1990). En effet, l'objectif est de ramener tous les indicateurs macros entre 0 et 1, pour pouvoir plus facilement comparer pour chaque pays les « scores » obtenus à chaque dimension.

$$FZ(x) = [X_i - X_{Min}] / (X_{Max} - X_{Min}).$$

Nous obtenons ainsi un indice synthétique variant de 0 à 1, 0 signifiant que le pays est peu cohésif sur la dimension étudiée et 1 qu'il l'est.

Pour finir, nous calculons un score unidimensionnel de cohésion sociale en faisant la moyenne non pondérée (chaque dimension a le même poids) des scores dimensionnels.

Les données utilisées sont issues de l'enquête World Values Survey, sur la vague 5 (2005-2007). Les pays sélectionnés sont les mêmes que précédemment. Nous retirons de l'analyse l'Italie et la Nouvelle-Zélande qui comme on l'a vu ne sont pas renseignés pour la confiance interindividuelle. Ainsi notre échantillon se compose de 18 pays de l'OCDE

Le tableau ci-dessous présente les différents scores calculés.

Code	part	pol	confi	tol	Conf	ICS
All	0,17	0,40	0,25	0,87	0,60	0,46
Aus	0,30	0,43	0,26	0,86	0,63	0,50
Can	0,31	0,42	0,34	0,92	0,64	0,53
Chi	0,21	0,25	0,35	0,81	0,51	0,43
Cor	0,19	0,35	0,41	0,39	0,60	0,39
Esp	0,09	0,28	0,40	0,91	0,61	0,46
Eta	0,22	0,60	0,27	0,88	0,63	0,52
Fin	0,29	0,36	0,49	0,84	0,67	0,53
Fra	0,19	0,29	0,32	0,73	0,63	0,43
GrB	0,27	0,35	0,28	0,91	0,65	0,49
Mex	0,22	0,35	0,35	0,82	0,51	0,45
Nor	0,30	0,51	0,49	0,95	0,68	0,59
PB	0,28	0,37	0,33	0,94	0,59	0,50
Pol	0,12	0,33	0,24	0,72	0,58	0,40
Sln	0,18	0,33	0,23	0,77	0,57	0,41
Sue	0,35	0,43	0,44	0,97	0,68	0,57
Sui	0,30	0,49	0,45	0,91	0,65	0,56
Tur	0,03	0,29	0,47	0,43	0,59	0,36
Moy	0,22	0,38	0,35	0,81	0,61	0,48

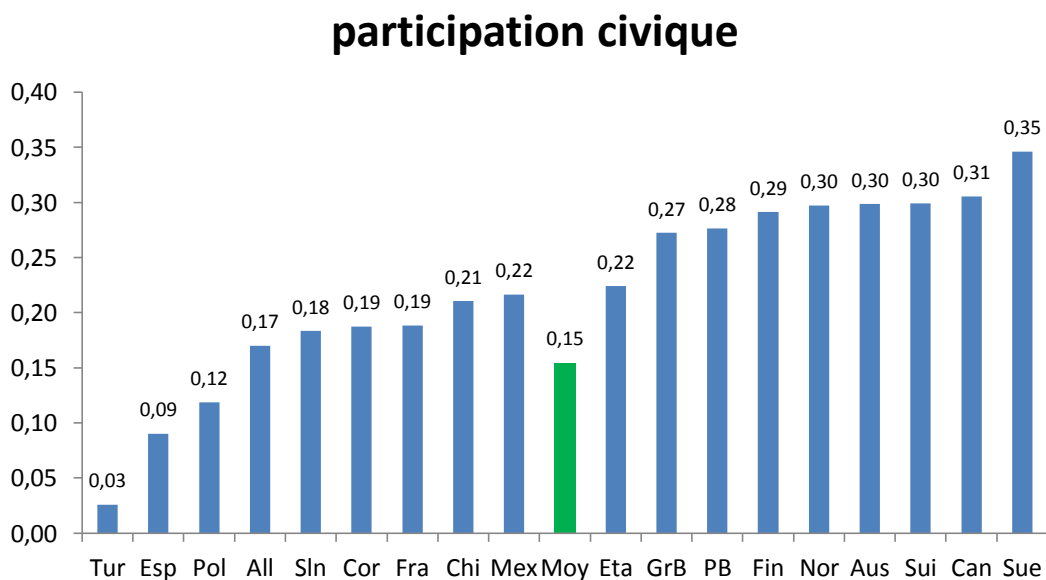
Scores de cohésion sociale, 2005-2007

A partir de ces résultats nous proposons un état des lieux comparatif des niveaux de cohésion sociale au regard des enseignements du chapitre 5 sur le panorama confiance.

SECTION 3 – LES NIVEAUX DE COHESION SOCIALE

3.1- Les dimensions de la cohésion sociale

3.1.1- Participation civique



En termes de participation civique la France présente un score de 0.19 la positionnant en 12^{ème} position sur les 18, proche de l'Allemagne.

Le Chili et le Mexique présentent des scores supérieurs, la Slovaquie et la Corée légèrement inférieurs. L'Espagne se caractérise par une faible vitalité associative même si moindre que la Turquie qui présente un score de 0.3.

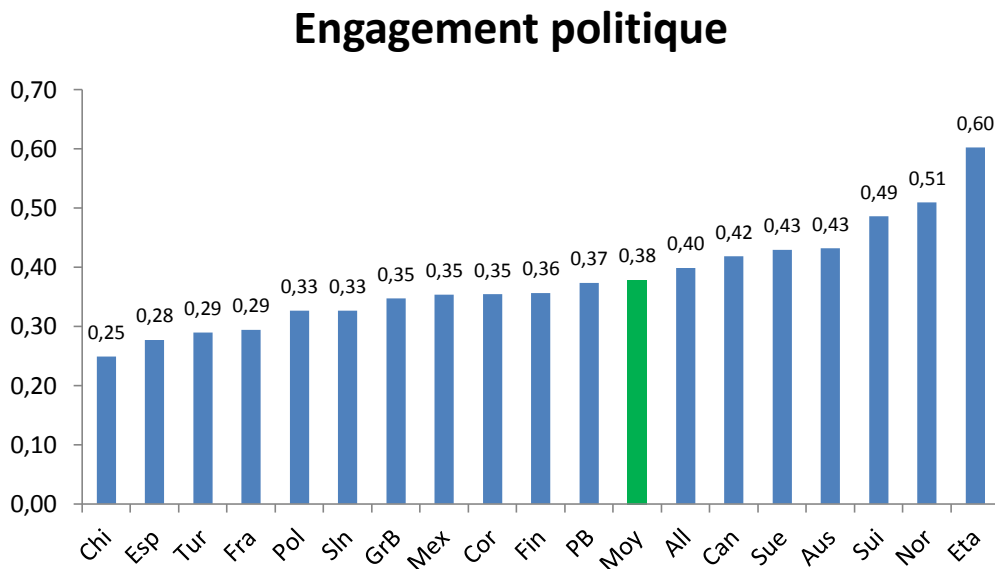
Les pays anglo-saxons présentent des scores proches et supérieurs à la moyenne. Par contre le Canada se détache de ce groupe usuellement qualifié de libéral (Esping-Andersen, 1990 ; Green et *alii*, 2011). En effet le Canada rejoint les pays nordiques et serait davantage proche du régime social démocrate par sa vitalité associative.

Ainsi les niveaux de participation associative distinguent **le régime social-démocrate rejoint par le Canada qui présente les scores les plus élevés suivi des pays de régime libéral.**

Contrairement à ce que laissent présager les travaux de Putnam, **les pays les moins développés, Chili et Mexique ne sont pas ceux présentant la plus faible vitalité associative** avec des scores à peine inférieurs à la moyenne et au dessus de ceux de l'Espagne ou de la France. **Les pays conservateurs (France et Allemagne) sont rejoints par la Corée et la Slovaquie avec des scores inférieurs à la moyenne. Enfin, l'Espagne qu'on aurait pu**

attendre au côté des pays corporatistes, présente avec la Turquie et le Chili la vitalité associative la plus faible.

3.1.2-Engagement politique



L'engagement et l'intérêt porté à la politique place la France en 15^{ème} position. Ainsi relativement aux autres pays, les français comme le Chili qui occupe ici la dernière place présentent une vitalité associative plus importante que leur engagement politique. La Turquie et l'Espagne demeurent dans les dernières positions.

L'Allemagne se détache par contre de la France pour se rapprocher des pays libéraux et socio-démocrates. D'ailleurs ces derniers ne semblent former qu'un seul groupe présentant tous des scores supérieurs à la moyenne. Le pays présentant le score de vitalité politique le plus important est les Etats-Unis.

Il peut sembler étonnant que les pays sociaux-démocrates réputés pour leur fort Etat-Providence et leur forte politique publique ne se détachent pas davantage du groupe libéral sur cette dimension. Toutefois on peut supposer que l'engagement politique dépend d'une part de la qualité des institutions, sans lesquelles cet engagement n'a que peu de sens, (l'individu ne s'engageant pour la chose politique que si cette dernière est organisée et a un certain pouvoir), d'autre part, la volonté de s'engager politiquement peut être positivement corrélée aux besoins identifiés, aux aspirations populaires d'amélioration de leurs conditions de vie.

Ainsi dans les régimes libéraux, le système de protection sociale assurantiel et la faiblesse des acquis sociaux peuvent susciter l'engagement politique revendicatif, alors que dans les pays nordiques où les droits sociaux sont plus importants et égalitaires, l'absence de revendications sur ce point, peut expliquer la proximité des scores avec ceux des libéraux. De plus le régime social-démocrate s'est construit avec l'appui des classes moyennes (Esping-Andersen, 1990), en luttant contre une trop grande disparité sociale entre les déciles inférieurs et les déciles supérieurs, (notamment sur l'échelle des revenus). Cet écrasement des « extrêmes » lui assure une certaine pérennité, amoindrissant ainsi la portée des engagements politiques.

A l'inverse les régimes libéraux, pour lesquels les extrêmes se dispersent, creusent des limites plus profondes entre les classes sociales et des sentiments d'exclusion et d'injustice d'un bout à l'autre de l'échelle sociale (le riche se sent spolié par le fisc et le pauvre par son employeur). Cet éclatement social peut favoriser une démarche revendicative et inciter à une plus forte implication politique.

Par contre la Grande Bretagne se détache de ce groupé engagé et présente un score en dessous de la moyenne. Cette monarchie anglo-saxonne a connu récemment des alternances entre un libéralisme effréné (Tatcher) et une social-démocratie « en demi-teinte » loin d'offrir une protection sociale à la mode scandinave. Peut-être y a-t-il là une explication au désengagement ; désabusés et non confiants, les anglais choisissent d'autres voies que l'engagement politique pour réagir.

Ainsi les typologies usuelles ne se retrouvent pas concernant l'engagement politique alors que la vitalité associative les laissait au moins entrevoir en partie.

Les pays les plus engagés politiquement relèvent des régimes libéraux et sociaux-démocrates. Les pays nouveaux entrants présentent des scores d'engagement politique inférieurs à la moyenne, légèrement au dessus d'un groupe Mexique, Corée mais aussi GB. La Turquie et L'Espagne demeurent avec les scores les plus bas mais ils sont rejoints par la France.

3.1.3-Confiance interindividuelle

L'analyse de la confiance interindividuelle au regard des autres pays de l'OCDE et le graphique descriptif a déjà été analysée dans le chapitre 5 (section 2.4)

Pour mémoire, les **pays les plus confiants sont ceux de l'Europe du Nord, suivis des pays anglo-saxons rejoints par la France avec pour ces deux groupes des scores au dessus de**

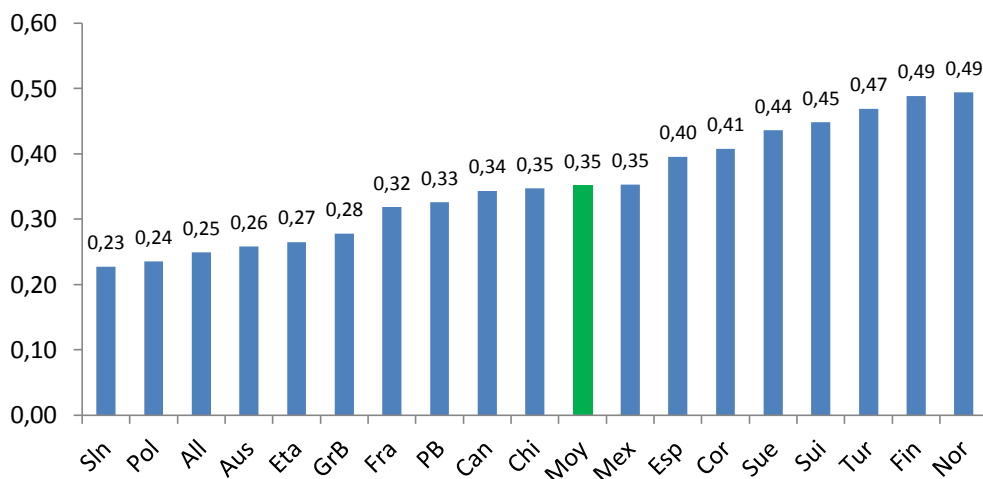
la moyenne. Espagne, Allemagne, Pays bas, Corée, Turquie et PNE font partie des pays les moins confiants, toutefois devant le Mexique et le Chili. Nous avons supposé que la confiance interindividuelle d'un pays pouvait être mesurée comme la moyenne non pondérée de ces trois indicateurs, ce résultat n'est pas étonnant, ainsi les pays à forte confiance sur deux dimensions présentent des scores moyens de confiance supérieurs à ceux à forte confiance sur une seule dimension.

Un prolongement important résiderait par des analyses plus qualitatives, pour estimer dans quelles proportions les transactions économiques sont plus ancrées dans la confiance personnelle, généralisée ou stratégique. Ces proportions peuvent être différentes selon les pays, selon les structures inhérentes aux échanges (multinationales, PME, très petites entreprises, pôles de compétitivité...), selon les marchés (marché du travail interne et externe, marché international, marché boursier...) Au-delà de l'intérêt de ces approches pour la compréhension des phénomènes causaux à l'œuvre, l'hypothèse d'une existence typologique sur ces articulations permettrait d'améliorer encore la mesure moyenne, en supposant des pondérations différentes selon les pays, la part de grandes firmes, de PME....

Toujours est-il que dans le cadre de ce travail nous considérons que chaque type de confiance contribue dans la même proportion à la mesure de la confiance interindividuelle d'un pays mesuré à un moment donné.

3.1.4-Confiance envers les institutions

confiance envers les institutions



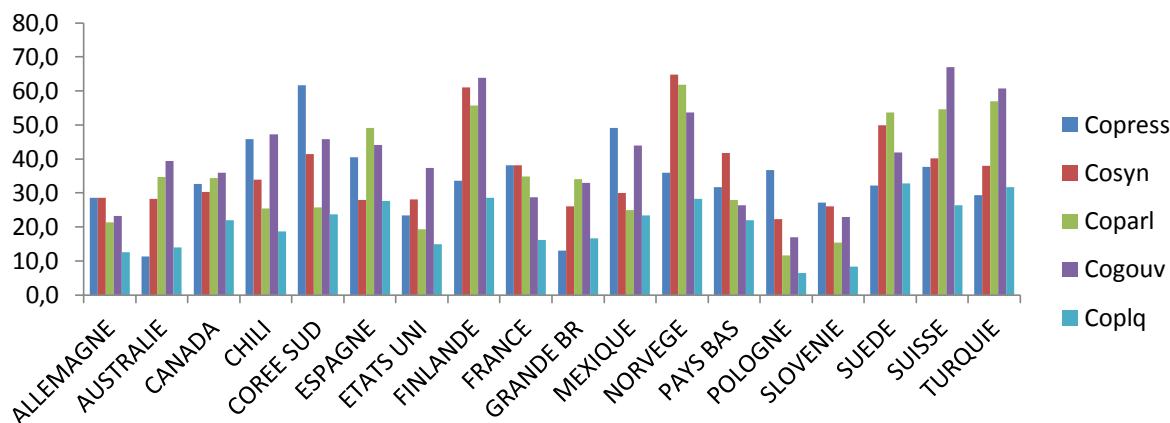
Les économistes s'intéressent souvent à la qualité des institutions publiques. Cette qualité peut-être mesurée par la confiance que les individus leurs portent. Ainsi la qualité des

infrastructures sociales influencerait la dynamique économique (Hall et Jones 1999, Helliwell, 1999, Putnam, 1999) via ses effets sur le capital humain ou sur la confiance interindividuelle (cf. chapitre 4). Ainsi cette dimension de la cohésion sociale serait primordiale. La France avec un score de 0.32 se situe en dessous de la moyenne en 12^{ème} position sur 18, devant la GB, les EU, l’Australie, l’Allemagne et les PNE.

Les pays sociaux-démocrates sont ceux qui présentent les plus forts scores de confiance envers les institutions. Bizarrement ils sont rejoints par la Turquie, d’une part du fait de l’héritage militaire de son régime parlementaire, à la fois rassurant et dominant, et d’autre part, suite aux progrès réalisés par la Turquie dans le domaine de la politique sociale et de l’emploi, dans le cadre de leur démarche d’alignement sur l’acquis social européen. En effet la confiance envers le gouvernement et le parlement est relativement très élevée comme le montre le graphique ci-dessous¹³²

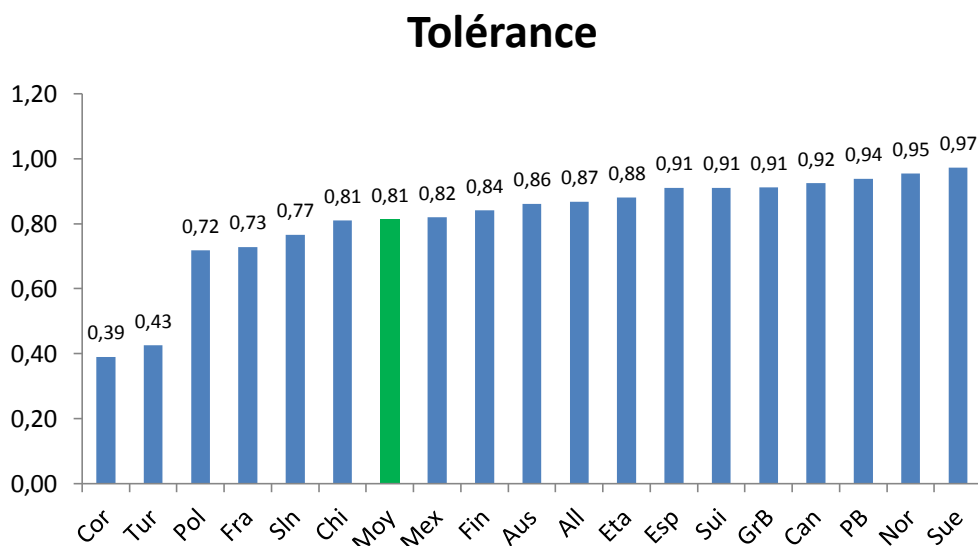
L’Espagne, la Corée le Mexique et le Chili présentent des scores au dessus de la moyenne. Les pays Anglo-Saxons rejoints par la France et l’Allemagne font moins confiance aux institutions que la moyenne. Enfin les pays nouveaux entrants affichent les scores les plus faibles.

Part des individus confiants envers les institutions



¹³² L’ensemble des données ayant permis la construction de ce graphique est disponible en annexe 9

3.1.5-Tolérance et le respect de la diversité



La France est le pays développé le moins tolérant vis-à-vis des personnes différentes

Elle est, avec un score 0.73 à la 15^{ème} position, devant la Pologne, la Turquie, et la Corée.

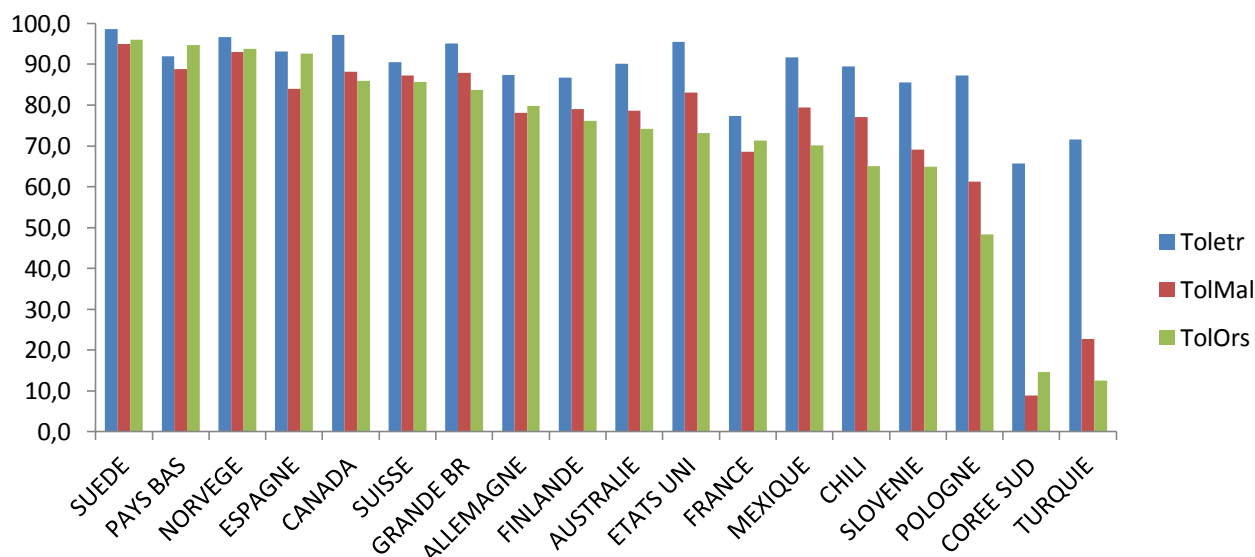
Le graphique ci-dessous présente la décomposition de cet indice selon la part d'individus tolérants vis-à-vis des étrangers, des personnes atteintes du SIDA et des homosexuels¹³³.

Ainsi 22.7%¹³⁴ des français déclarent ne pas vouloir comme voisin un étranger, seules la Turquie et la Corée présentent des parts supérieures (respectivement 28.4% et 34.2%). Par ailleurs respectivement 31,5% et 28.7% des français déclarent ne pas vouloir comme voisin une personne malade du SIDA et un homosexuel. Relativement aux autres pays c'est sur la tolérance vis-à-vis des étrangers que la France est le plus mal positionnée, sur 18 pays, elle se retrouve 16^{ème} sur cette variable, 15^{ème} pour le SIDA et 12^{ème} pour l'orientation sexuelle.

¹³³ L'ensemble des résultats est disponible en **annexe 10**

¹³⁴ 1-part des individus tolérants

Part des individus tolérants



Les pays nordiques sont les plus tolérants, dans une moindre mesure pour la Finlande. La plupart des nations présente des scores élevés. Ainsi **les pays scandinaves, anglo-saxons et les pays plus généralement qualifiés « marché social » présentent tous des scores élevés de tolérance. Les pays les moins développés sont aussi les pays les moins tolérants, dans une moindre mesure cependant pour le Mexique, et comme on l’a précisé au sein desquels on retrouve étrangement la France.**

Ainsi d’une dimension à l’autre, les pays ne connaissent pas un classement identique. Nous proposons d’analyser ces articulations à partir d’une réflexion sur les régimes sociopolitiques usuellement identifiés à travers la littérature.

3.2- Des modèles de cohésion sociale ?

Au vu de ces résultats descriptifs, nous proposons une réflexion sur l’articulation entre ces diverses dimensions et ses différents niveaux (3.2.2), à partir des régimes sociopolitiques identifiés à travers la littérature comparative (3.2.1).

Nous procédons ensuite à une ACP suivie d’une CAH afin de vérifier la prégnance des nos hypothèses (3.2.3)

3.2.1- L'approche de Green et alii (2011)

En 2006, Green et alii optent pour une traduction empirique comprenant trois dimensions desquelles ils construisent un indicateur synthétique

- Confiance interpersonnelle
- Coopération civique
- Criminalité violente (inverse)

Mais en 2009, ils prolongent ces analyses en constatant l'existence de modèles de cohésion sociale. En effet ces dimensions ne co-varient pas ensemble dans tous les pays.

Ils observent des pays dans lesquels la confiance interpersonnelle et la coopération civique sont élevées sans pour autant que la criminalité violente ne soit faible.

A partir de la littérature en économie politique, ils observent trois discours distincts de cohésion sociale.

- Discours libéral marqué par une **société civile active et tolérante.**
- Discours républicain où la société civile est moins importante, **c'est l'état qui favorise la cohésion par le biais d'institutions d'aides sociales, de protection sociale et de redistribution.** L'Etat joue aussi un rôle dans la diffusion d'un sentiment d'appartenance nationale et on soulève une participation active à une communauté politique nationale plutôt que locale. De plus l'état, par ses institutions, surveillance, il joue un rôle en tant qu'intermédiaire des conflits.
- Discours social démocrate qui suit le modèle républicain dans la plupart des logiques mais **l'accent est davantage mis sur l'égalité.**

Green et alii (2011) proposent ainsi des modèles de cohésion sociale en accord avec la littérature d'économie politique.

Un modèle libéral comprenant les pays Anglophones, Grande Bretagne, Etats-Unis, Canada, Australie et Nouvelle Zélande, caractérisés par une forte participation civique, une forte criminalité et des niveaux bas de dépenses sociales publiques et de protection de l'emploi.

Une tradition sociale démocrate se composant des pays nordiques et marquée par une forte participation étatique, le principe d'égalité dans les dépenses sociale, une forte participation passive et un faible niveau de hiérarchie sociale.

Une tradition Romantiques Conservateurs comprenant les pays en transition et le Japon marqué par une faible égalité des sexes, une faible tolérance ethnique et une forte homogénéité sociale.

Une tradition Marché social dont les frontières sont plus floues comprenant les pays de l'Europe de l'Ouest, l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique et la France.

Malgré la richesse de cette approche, nous regrettons que les indicateurs retenus relèvent d'une conceptualisation trop large de la cohésion sociale (*op.cit*)

Or ces modèles ne traduisent pas différents types de cohésion sociale mais différents mécanismes sociaux. Ils se concentrent sur les corrélations entre des causes ou conséquences de la cohésion sociale. Ainsi les inégalités, la présence étatique ou encore l'homogénéité sociale fondent ces modèles alors que ces indicateurs ne structurent pas le concept.

La richesse de cette analyse s'interprète en termes de processus. Qu'est ce qui fait la cohésion sociale ? Qu'est ce qu'engendre la cohésion sociale ? L'hypothèse sous jacente réside dans une tradition historique laissant supposer une dépendance de sentier vers des modèles de cohésion sociale.

Dans le cadre de ce travail, moins optimiste et méthodologiquement différent, nous souhaitons mesurer la cohésion sociale uniquement par ces indicateurs la constituant, ce qui ne présage pas de l'absence de corrélation, de causes ou de conséquences différents selon les pays. Par contre on mesure la cohésion sociale à un moment donné, on constate ses niveaux et on analyse les articulations entre ces niveaux. Ainsi nous proposons une analyse typologique reposant sur une définition et une mesure minimaliste de la cohésion sociale.

3.2.1- Articulations entre les dimensions

A partir des typologies usuelles et des résultats présentés dans la section précédente, nous construisons un tableau permettant de visualiser les différents régimes sociopolitiques selon les scores relatifs aux autres pays, dans chacune des dimensions de la cohésion sociale. Suite aux travaux d'Esping-Andersen (1990) et de Green et *alii* (2011), ces derniers s'étant spécifiquement intéressés à la cohésion sociale, on organise la réflexion en fonction des groupes de pays usuels. Ainsi nos 18 pays appartiendraient *a priori* aux groupes suivants :

- **MARCHE SOCIAL (MS)** (corporatistes ou conservateurs) : France – Allemagne- Suisse- Pays-Bas- Espagne
- **LIBERAL (LIB)**: Grande-Bretagne – Etats-Unis- Canada – Australie
- **SOCIAL-DEMOCRATE (SD)** : Suisse-Norvège-Finlande

Notre échantillon comprend des pays moins développés, ainsi on rajoute *a priori*

- **PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT (PED)** : Mexique, Chili, Turquie
- **PAYS NOUVEAUX ENTRANTS (PNE)** : Slovénie et Pologne

La Corée du Sud, plus difficile à classer, de par son récent développement est analysée à part.

- **NOUVEAU PAYS DEVELOPPE** : Corée du Sud

Chaque score est qualifié de très faible, faible, fort ou très fort selon le positionnement du pays ou groupe de pays par rapport aux autres sur la dimension en question.

La précision n'est pas à son comble mais cette démarche nous permet d'identifier les grandes tendances.

Tableau 3.2- Dimensions de cohésion sociale et caractéristiques pays

	Classement	Groupe Pays			
Participation Civique	Premier : Suède (0.35) Dernier : Turquie (0.03) France : 12 ^{ème} (0.19)	PED (Tur) PNE MS (sauf sui et PB) + Cor très faible	PED (Mex Chi) faible	LIB (sauf can et Aus) + PB Forte	SD LIB (Can Aus) + Sui très forte
Engagement Politique	Premier : Etats-Unis (0.60) Dernier : Chili (0.25) France : 15 ^{ème} (0.29)	MS (sauf Sui et All) PED (Tur-Chi) très faible	PNE PED (mex) +Fin +PB +GB +Cor faible	SD (sauf Fin) LIB (sauf GB) MS (All,Sui) (très) forte	
Confiance InterInd	Premier : Norvège (0.68) Dernier : Mexique (0.51) France : 9 ^{ème} (0.63)	PED (Mex Chili) très faible	MS (sauf Sui et Fra) PNE PED (Tur) +Cor faible	LIB + sui + Fra Forte	SD très forte
Confiance systémique	Premier : Norvège (0.49) Dernier : Slovénie (0.23) France : 12 ^{ème} (0.32)	PNE très faible	LIB MS (sauf Sui et Esp) faible	PED (sauf Tur) + Esp + Sui +Cor forte	SD + Turq très forte
Tolérance	Premier : Suède (0.97) Dernier : Corée (0.39) France : 15 ^{ème} (0.73)	PED (tur) Cor très faible	PNE PED (Chi Mex) + Fra faible	MS (sauf Fra) LIB SD (très) forte	

Ainsi au regard des classifications usuelles, nous pouvons conclure les résultats suivants :

Un régime Social Démocrate assez stable (Suisse, Norvège, Finlande) présentant relativement aux autres pays des scores très importants dans toutes les dimensions de la cohésion sociale même si parfois plus faibles que les pays anglo-saxons en ce qui concerne l'engagement politique.

Un régime Libéral (Grande-Bretagne – Etats-Unis - Canada – Australie) **présentant en moyenne des scores forts sur toutes les dimensions sauf sur la confiance systémique** mais le groupe est plus instable sur la participation civique et politique. En effet les pays libéraux présentent **une forte tolérance, une forte confiance interindividuelle** et **une faible confiance systémique**. Par contre ils sont plus instables sur les dimensions engagement politique où la Grande Bretagne présente un score plus faible et sur la participation civique où le Canada et l'Australie rejoignent les sociaux-démocrates avec des scores très élevés.

Un régime « marché-social » (France – Allemagne- Suisse- Pays-Bas- Espagne) beaucoup plus instable. Déjà la Suisse est écartée de ce régime, elle se rapproche davantage du modèle libéral voire du modèle social-démocrate, elle le rejoint sur toutes les dimensions, sauf sur la confiance systémique qui demeure forte.

Ce régime serait marqué par **une très faible participation civique** (sauf pour les Pays Bas présentant un score plus élevé) **et politique** (les PB et l'Allemagne présentant toutefois des scores relativement plus élevés à l'Espagne et la France), **une faible confiance interindividuelle** (sauf pour la France qui présente un score plus élevé), **une faible confiance systémique** (sauf pour l'Espagne où elle est plus forte), **une forte tolérance** (sauf dans le cas français on l'a vu).

Les Pays Nouveaux Entrants (Pologne, Slovaquie), **groupe stable, avec des scores très faibles sur la participation civique, et la confiance systémique, faibles sur l'engagement politique, la confiance interindividuelle et la tolérance.**

Les pays en voie de développement (Mexique, Chili, Turquie), plus instables, ils présentent des **scores faibles ou très faibles sur toutes les dimensions sauf sur la confiance systémique relativement plus forte** (voire même très forte pour la Turquie). La Corée se rapproche de la Turquie.

Face à l'instabilité de certains régimes, nous proposons de poursuivre ces analyses par une ACP et une CAH afin notamment de préciser les mouvements des pays du régime « marché social ».

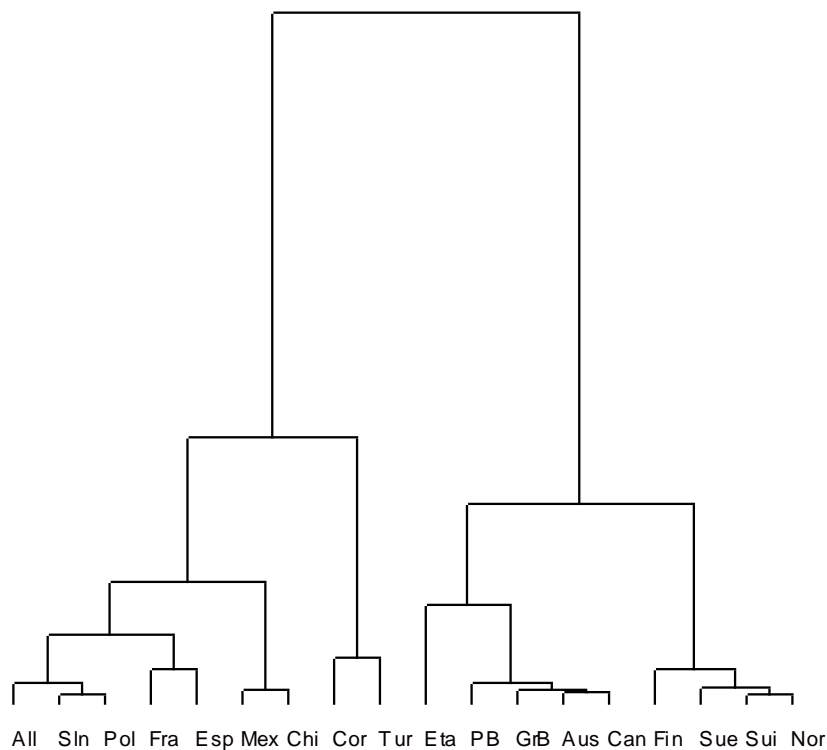
3.2.2- ACP-CAH

Face à ces hypothèses, nous proposons une analyse en composantes principales suivie d'une classification ascendante hiérarchique que nous appliquons sur les 18 pays et 5 variables de cohésion sociale¹³⁵. La méthodologie a été présentée dans les chapitres 3 et 5.

Selon le critère de Kaiser, nous retenons 2 axes factoriels (valeurs propres > 1), ainsi nous rendons compte de 74.5 % de la variabilité totale. L'axe 1 renvoie à la simple opposition entre pays cohésifs et pays non cohésifs, ainsi il oppose la Suède et la Norvège, suivies de près par la Suisse aux PED et PNE. L'axe 2 oppose les pays libéraux présentant des scores de cohésion sociale élevés sauf pour la confiance envers les institutions aux pays ayant des scores faibles dans toutes les dimensions sauf pour la tolérance. Ainsi on retrouve bien les distinctions identifiées dans la sous section précédente.

Nous prolongeons cette analyse par une CAH que nous partitionnons en 3 et 5 classes.

Classification hiérarchique directe

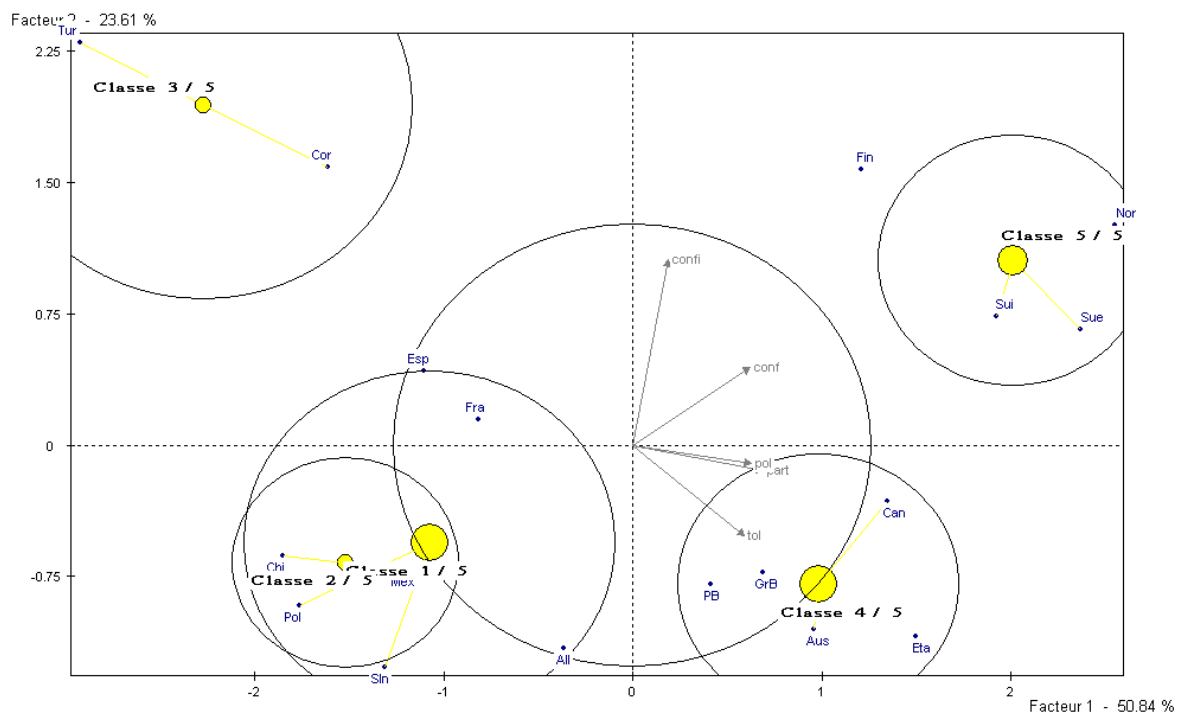


La partition en 5 classes confirme nos intuitions.

¹³⁵ Les méthodes ACP et CAH ont été présentées dans les chapitres 3 et 5. Les résultats détaillés sont disponibles en **annexe 11**

Ainsi les pays scandinaves Finlande, Suède et Norvège présentent des scores élevés sur toutes les dimensions de la cohésion sociale. La Suisse, quitte bien le modèle « marché social » mais alors qu'on avait supposé qu'elle rejoignait les pays libéraux, elle semble plus proche du régime social-démocrate.

Le second groupe, libéral, est aussi confirmé, avec des scores relativement élevés sur toutes les dimensions sauf sur la confiance systémique. Par contre les Pays-Bas rejoignent ce groupe. Les pays « marché social », France Allemagne et Espagne sont rejoints par les PNE et présentent des scores de cohésion sociale faibles sur toutes les dimensions mais pas sur la tolérance. La Corée et la Turquie se démarquent par des niveaux très bas sur toutes les dimensions et très hauts sur la confiance envers les institutions tandis que le Mexique et le Chili présentent des scores aussi très bas sur toutes les dimensions sauf sur la participation civique.



Ainsi à partir d'une définition minimaliste de la cohésion sociale, nous avons pu mettre en avant des typologies pays. L'ACP-CAH nous a permis d'ajuster les partitions notamment concernant la Suisse et le régime « marché social » très instable.

Le tableau ci-dessous résume les caractéristiques principales de ces modèles de cohésion sociale

Tableau 3.3- Typologie pays au regard de la cohésion sociale

	Régime Social Démocrate Norvège-Suède- Finlande + Suisse	Régime libéral EU GB Australie + Pays Bas	Régime corporatiste Allemagne Espagne France + PNE (Slovénie et Pologne)	Corée Turquie	PED Mexique Chili
Participation civique	++	+	-	--	+
Participation politique	++	++	-	--	-
Confiance interind.	++	+	+	-	--
Confiance systémique	++	-	-	++	-
Tolérance	++	+	-	--	-

Forts de ces précisions, nous pouvons maintenant proposer une analyse unidimensionnelle de la cohésion sociale. Le niveau de cohésion correspondant à la moyenne des différents indicateurs, chaque dimension ayant le même poids.

3.3- Quelle hiérarchisation internationale?

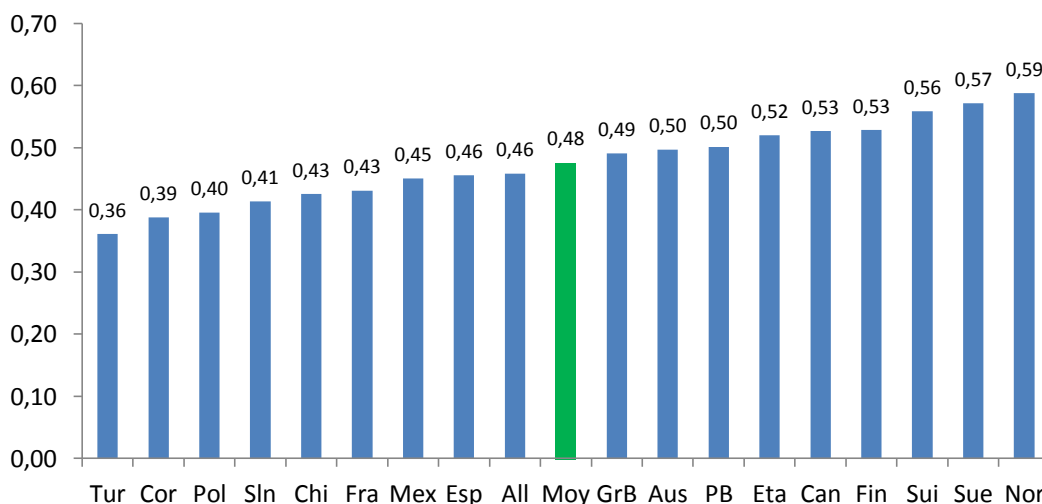
Au vu de ces enseignements en termes de régimes de cohésion sociale, doit-on pour autant se priver d'un indicateur unique ?

Sans nous attarder sur ce débat, nous soutenons que l'analyse simultanée entre indicateurs multidimensionnels et indices synthétiques est riche d'enseignement et peuvent se conforter mutuellement. En effet le raisonnement multidimensionnel permet de distinguer des articulations différentes entre les diverses dimensions, ce qu'un indicateur moyen ne permet pas. Par contre l'indice synthétique, de par sa lisibilité demeure essentiel ne serait-ce que pour lancer les réflexions sur les diverses articulations présentées dans la sous partie précédente.

Amartya Sen, inspirateur de l'IDH du PNUD et prix Nobel d'économie, était lui-même au début des réflexions (1990) défavorable à la construction de cet indicateur synthétique

soulevant, à juste titre sa moindre portée relativement à la richesse des données permettant sa construction. En 1999, il change de position et se réjouit du pouvoir d'attraction de cette mesure sommaire qui par sa clarté a connu une attention particulière (Gadrey *et al.*, 2003). Ainsi malgré la perte d'informations relative à cette moyenne, et fort des enseignements précédents nous proposons une mesure unidimensionnelle de la cohésion sociale et un classement pays fonction de cette moyenne.

Cohésion sociale



La France occupe la 13^{ème} position sur 18, ainsi son niveau de cohésion sociale est celui le plus faible des pays développés. Rappelons que son positionnement sur la confiance interindividuelle était meilleur puisqu'elle se retrouvait en 7^{ème} position. Ainsi la prise en compte des dimensions d'engagement politique et civique, de la confiance envers les institutions et de la tolérance décline la France relativement aux autres pays de l'OCDE. Ce déclassement s'explique en partie par son score relativement plus faible aux pays développés sur la tolérance (*op.cit.*).

Ainsi on peut classer les pays selon leurs scores de cohésion sociale. Les scores de cohésion sociale s'accordent avec la typologie classique des systèmes de protection sociale. Les régimes sociaux-démocrates affichent les plus forts scores de cohésion sociale (Norvège, Suède, Finlande) mais aussi la Suisse, ils sont suivis par les régimes libéraux (Canada, Etats Unis, Australie) rejoints par les Pays Bas. Enfin les états corporatistes Allemagne, Espagne, France occupent des positions moyennes avec le Mexique et. Le Chili. Pour finir les pays les moins développés (Slovénie, Pologne, Turquie) rejoints par la Corée du Sud sont aussi ceux

qui ont les scores de cohésion sociale les plus faibles. Ce dernier constat laisse suggérer une relation entre cohésion sociale et développement économique. Rappelons que la définition de la cohésion sociale se veut minimaliste dans le sens où elle ne comporte pas de dimensions économiques contrairement à certaines approches incluant des indicateurs macroéconomiques. Ainsi cet indicateur social entretient *a priori* des liens avec le niveau de développement d'un pays mais aussi avec son système de protection sociale.

COHESION	SOCIALE
1^{er}	Norvège
2^{eme}	Suède
3^{ème}	Suisse
4^{ème}	Finlande
5^{ème}	Canada
6^{ème}	Etats-Unis
7^{ème}	Pays Bas
8^{ème}	Australie
9^{ème}	Grande B
10^{ème}	Allemagne
11^{ème}	Espagne
12^{ème}	Mexique
13^{ème}	France
14^{ème}	Chili
15^{ème}	Slovénie
16^{ème}	Pologne
17^{ème}	Corée
18^{ème}	Turquie

Nous avons proposé un bilan des niveaux de cohésion sociale en tenant compte de son caractère multidimensionnel.

CONCLUSION CHAPITRE 6

La cohésion sociale est une notion populaire mais tout aussi floue si ce n'est plus que ce que l'était la confiance. Son usage accru notamment au sein des organismes politiques fait de sa conceptualisation un enjeu scientifique conséquent. Ces réflexions s'inscrivent dans le prolongement de celles relatives à la confiance interindividuelle, cette dernière étant, malgré les conceptions différentes et parfois contradictoires, toujours considérée comme une dimension essentielle de la cohésion sociale. De plus nous avons souligné dans le chapitre 1 que les mécanismes causaux liant confiance et performance étaient imprécis. Cette limite résulte entre autres des ambiguïtés relatives aux liens entre confiance et qualité des institutions. Ainsi la définition, la mesure et la compréhension de la cohésion sociale et de ses liens avec la confiance interindividuelle est un enjeu important.

La littérature critique sur l'usage de la notion de cohésion sociale a été riche d'enseignements. La recherche d'une définition pertinente de ce concept doit être menée dans une perspective non normative, non processuelle et non englobante sans quoi nous risquons d'en faire une notion « fourre tout » dont la portée analytique serait très limitée.

Dans le prolongement des travaux de Chan et *alii* (2006) et Green et *alii* (2006,2011), nous proposons une définition de la cohésion sociale. Cette dernière se veut macro-sociale, multidimensionnelle et « minimaliste ». Toutefois nous nous écartons des premiers travaux en précisant l'importance du partage de la valeur « tolérance » et des seconds dans la version 2009, en proposant une définition statique par opposition aux modèles de cohésion sociale identifiés par ces auteurs dont la compréhension est processuelle.

Ainsi la cohésion sociale peut être comprise comme un ensemble de normes, valeurs, aptitudes et comportements nécessaires à l'existence au sein d'une société de relations et coopérations solides et durables. Ces normes, valeurs, aptitudes et comportements relèvent de la confiance interindividuelle et systémique, de l'engagement civique et politique et de la tolérance et du respect de la diversité.

A partir de cette définition, nous avons proposé une traduction empirique de cette notion sur la base de l'enquête WVS sur la période 2005-2007. La cohésion sociale est mesurée à partir de 5 scores distincts.

Avant d'en proposer la moyenne, nous avons analysé les articulations entre les niveaux et dimension de cohésion sociale. Par une analyse descriptive de l'échantillon, suivie d'une ACP

et une CAH, nous avons identifié cinq groupes de pays distincts en accord avec les typologies usuelles mais présentant toutefois quelques pays « mutants ».

Ainsi la Suisse rejoint le Régime Social Démocrate dans lequel les pays présentent de très bons scores sur toutes les dimensions de la cohésion sociale. Le régime Libéral rejoint par les Pays-Bas, présente aussi de bons scores sur les dimensions participation civique et politique, confiance interindividuelle, tolérance mais pas sur la confiance systémique où les niveaux sont relativement plus faibles.

Un régime Corporatiste « affaibli » dans le sens où seuls l'Allemagne, l'Espagne et la France demeurent mais rejoint par les pays nouveaux entrants, dont les scores sont relativement faibles sur toutes les dimensions sauf sur la confiance interindividuelle.

Un groupe Corée/Turquie dont la compréhension passe par une confiance systémique forte alors que les niveaux cohésifs sont parmi les plus faibles sur toutes les autres dimensions. Et enfin les pays en voie de développement que sont le Chili et le Mexique ayant aussi de faibles scores partout sauf sur la participation civique qui demeure à l'auteur de celle du régime Libéral.

Forts de ces constats, nous construisons un indice général de cohésion sociale, qui neutralise certes ces disparités mais qui permet à un instant t d'observer les niveaux moyens de cohésion d'un pays. Ainsi les pays scandinaves et la Suisse sont les pays les plus cohésifs suivis des pays anglo-saxons. Ensuite viennent certains pays conservateurs (Espagne et l'Allemagne), la France étant en 13^{ème} position devancée par le Mexique et le Chili, certainement du fait de leur participation associative et des résultats déplorables de la France en termes de tolérance.

En queue de tête on retrouve les pays nouveaux entrants suivis par la Corée et la Turquie dont la « pseudo » confiance systémique n'a pas contrebalancé les faibles scores sur les autres dimensions.

Au terme de ces analyses, nous avons une vision élargie de la confiance interindividuelle, cette dernière a aussi été comprise au regard de la cohésion sociale. En effet les liens que la confiance entretient avec les autres dimensions de la cohésion sociale ont été analysés dans le chapitre 4 en tant que déterminants « impactants » les niveaux de confiance.

Fort de tous ces enseignements, dans un dernier chapitre nous proposons d'interroger les liens entre confiance et performance économique et sociale. Nous n'avons pas la prétention de répondre à toutes les difficultés empiriques et théoriques mises en évidence dans le chapitre 1, par contre nous tentons de mettre en évidence l'apport de ce travail dans la compréhension des phénomènes causaux liant confiance et plus largement cohésion sociale à performance.

CHAPITRE 7 – CONFIANCE, COHESION SOCIALE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES ET SOCIALES

La littérature scientifique et politique s'accorde pour placer la confiance au cœur de la cohésion sociale. L'analyse des relations entre les dimensions de ces deux notions a laissé entrevoir d'une part des typologies pays et d'autre part, une piste pour préciser les phénomènes économiques et sociaux reliant confiance et performances.

En effet la conception tridimensionnelle de la confiance et les liens qu'elle entretient avec les différentes dimensions de la cohésion sociale notamment avec l'engagement politique, la participation associative et la confiance systémique, devraient nous permettre de répondre à certaines interrogations inhérentes à la littérature sur les liens entre confiance et performance économique. La littérature économique insiste sur ces liens, cependant les résultats économétriques sont instables d'une analyse à l'autre, la mesure de la confiance est critiquable et enfin, le rôle au sein de cette relation, de la participation associative, de l'engagement civique et politique, ou encore de la qualité des institutions sociales reste à éclaircir (cf. chapitre 1).

La première question relève de la validité de la relation entre confiance et performance compte tenu de notre approche tridimensionnelle. Autrement dit, est-ce que les trois types de confiance, reposant sur des logiques de construction différentes, présentent des effets identiques sur la performance économique et plus spécifiquement sur la croissance ?

La conception tridimensionnelle ouvre le débat de savoir si les mécanismes reliant confiance et croissance économique dépassent la seule logique calculatoire reposant sur l'économie des coûts de transaction.

Par ailleurs les imprécisions relatives au rôle de la participation associative, de la qualité du système social ou encore de l'engagement politique peuvent-elles être éclairées par cette conception tridimensionnelle ? Dans le chapitre 4, nous avons souligné l'effet positif de la participation associative sur la confiance personnelle et généralisée ainsi que celui de la confiance systémique sur la confiance généralisée. Du coup est-ce que l'effet de la participation associative joue directement sur la dynamique économique ou est ce que ce lien passe par la confiance notamment personnelle et généralisée? De même est-ce que l'effet de

la qualité des institutions sur la performance économique passe par ses liens avec la confiance généralisée ?

Au-delà de la croissance économique, les pays les plus confiants sont-ils aussi les pays les plus riches, les moins inégalitaires ou encore ceux dans lesquels les individus se déclarent le plus souvent « très heureux » ?

Le progrès économique est le plus souvent appréhendé à partir du PIB. Bien évidemment une partie de nos analyses portera sur cet indicateur usuel et accepté de performance. Toutefois, nous le couplons à d'autres mesures tout aussi médiatisées et objectives telles le taux de chômage ou les inégalités. En accord avec les positions critiques sur la domination de ces critères comptables pour mesurer le progrès social, nous prolongeons cependant nos réflexions autour d'indicateurs alternatifs de bien-être. En effet, nous soutenons que la performance d'un pays ne repose pas exclusivement sur les mesures monétaires issues de la comptabilité. C'est dans ce cadre que nous nous intéressons à l'IDH, dont la construction a été présentée dans le chapitre 3, qui est, parmi les indicateurs alternatifs celui le plus connu et le diffusé (Gadrey et *al.*, 2003). Nous proposons aussi une mesure subjective du bien-être à savoir un indicateur de bonheur subjectif.

Dans une première section, nous proposons des relations bi variées en termes de niveaux, il s'agit d'observer sur une période récente si les pays les plus cohésifs et confiants apparaissent également être les pays les plus performants tout en analysant ces résultats au regard des typologies présentées dans les chapitres précédents. Ensuite, par l'application des moindres carrés ordinaires, nous estimons les effets moyens de chacune des dimensions de la confiance et de la cohésion sociale sur les indicateurs de performances. Pour finir, nous approfondissons ces spécifications économétriques en réinterrogeant les modèles de croissance usuels (Knack et Keefer, 1997, La Porta et *alii*, 1997 et Knack et *al.*, 2001) au regard de la confiance tridimensionnelle et des autres dimensions de la cohésion sociale et sur une période plus longue. Nous profitons pour proposer un modèle de croissance non plus fondé sur la croissance du PIB/tête mais sur celle de l'IDH entre 1980 et 2010.

SECTION 1 - CONFIANCE, COHESION SOCIALE ET PERFORMANCE MACRO ECONOMIQUE ET SOCIALE

A partir des différents indicateurs de confiance et de cohésion sociale, nous proposons d'identifier les relations entre, indicateurs de confiance, de cohésion sociale, et indicateurs de performance économique. Est-ce que les pays les plus confiants observés entre 2006 et 2008 sont aussi les pays les plus performants, que ce soit au regard du Revenu National Brut exprimé en \$ américains, valeur PPA, de l'Indice de Développement Humain du PNUD (IDH), du taux de chômage, des inégalités mesurées par l'indice de Gini et enfin du bonheur subjectif mesuré à partir de WVS ? Par ailleurs est ce que toutes les dimensions de la confiance et de la cohésion sociale sont reliées de la même manière aux indicateurs de performance ?

L'analyse de ces relations se fait au regard des typologies « confiance » et « cohésion sociale » mises en évidence dans les chapitre 5 et 6.

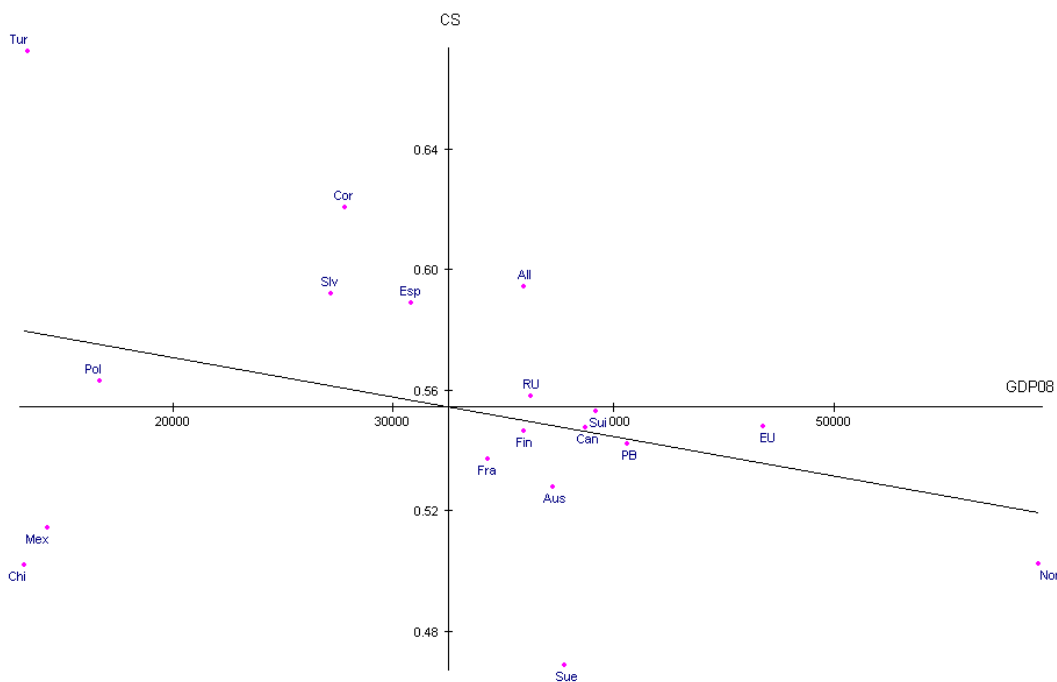
1.1- Confiance tridimensionnelle et performance

Dans cette première section nous analysons les relations pays entre confiance tridimensionnelle et divers indicateurs de performance.

1.1.1- RNB et confiance

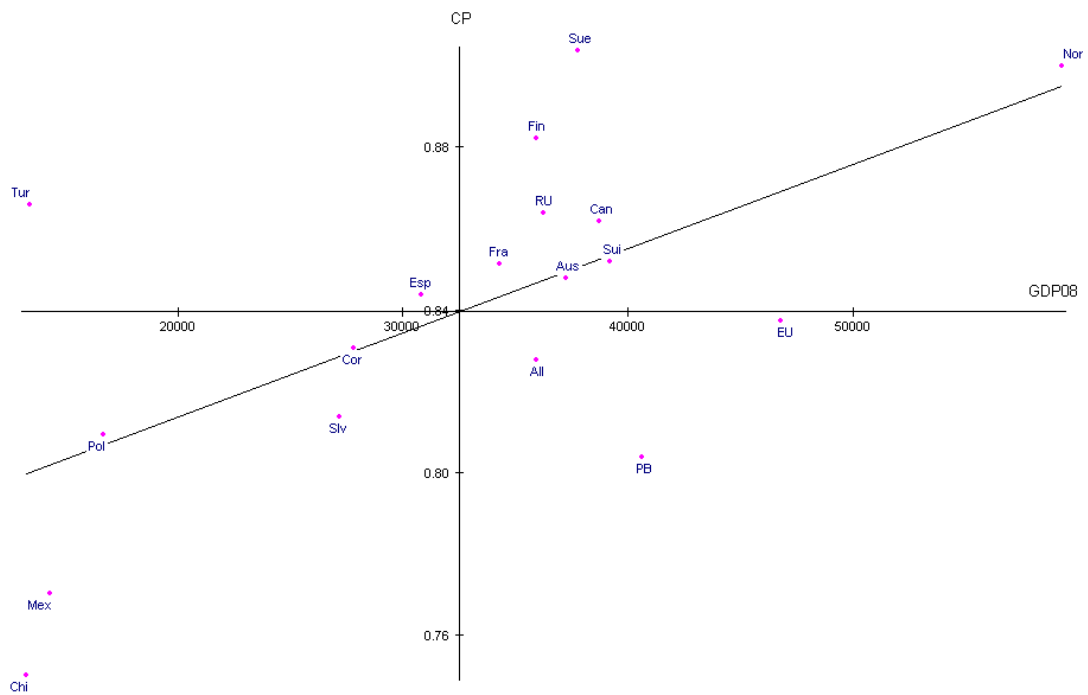
A partir des graphiques descriptifs, nous regardons les relations entre chacune des dimensions de confiance mesurées entre 2005 et 2007 et le RNB par habitant exprimé en dollars des Etats-Unis en valeur PPA (parité pouvoir d'achat 2008).

- *Confiance stratégique et RNB/tête (PPA dollars américains 2008)*



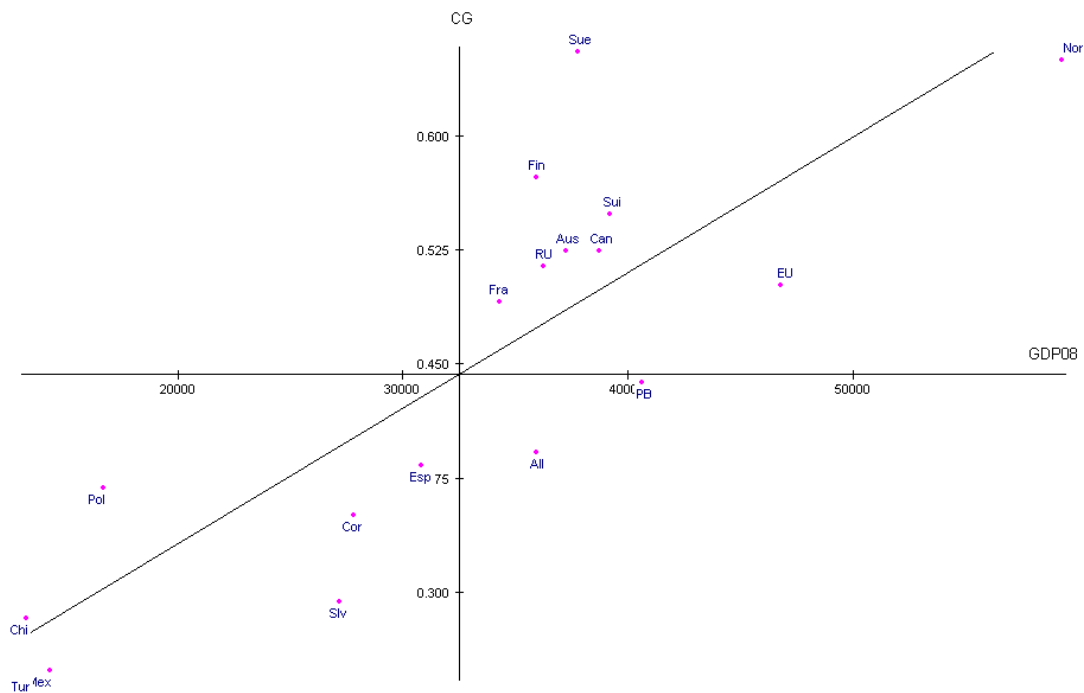
Le coefficient de corrélation est faible et négatif (-0.338). Ainsi les pays les plus confiants stratégiquement ne sont pas en moyenne les pays présentant les RNB par tête les plus élevés. Cette relation négative s'explique surtout par les faibles scores de confiance stratégique observés en Suède et Norvège et à l'inverse la forte confiance stratégique Turque dont la position atypique a été soulignée dans le chapitre 5. Par ailleurs, l'Espagne, les Pays Bas et l'Allemagne appartiennent au groupe confiance n°5 (cf. Chapitre 5) présentant une forte confiance stratégique tout en se situant parmi les pays les moins confiants sur la dimension personnelle et généralisée. Il s'agit des seuls pays développés présentant à la fois une forte confiance stratégique et une faible confiance personnelle et généralisée. Ainsi la relation négative entre confiance stratégique et RNB doit être nuancée.

○ *Confiance personnelle et RNB/tête (PPA dollars américains 2008)*



Le coefficient de corrélation est positif et s'élève à 0.627. En moyenne les pays les plus confiants personnellement sont aussi les pays dans lesquels le RNB/habitant est le plus élevé. Toutefois la Turquie garde sa position atypique avec un faible RNB/tête et une forte confiance personnelle, à l'inverse l'Allemagne et les Pays Bas présentent des RNB/tête supérieurs à la moyenne sur l'échantillon tout en ayant de faibles scores de confiance personnelle.

○ *Confiance généralisée et RNB/tête (PPA dollars américains 2008)*



Le coefficient de corrélation est positif et élevé ($r=0,84$). Ainsi en 2008, on observe une relation forte entre le revenu par tête et la confiance généralisée.

Toutefois l'Allemagne et dans une moindre mesure les Pays Bas et l'Espagne, présentent des scores relativement faibles de confiance généralisée tout en se situant parmi les pays les plus développés.

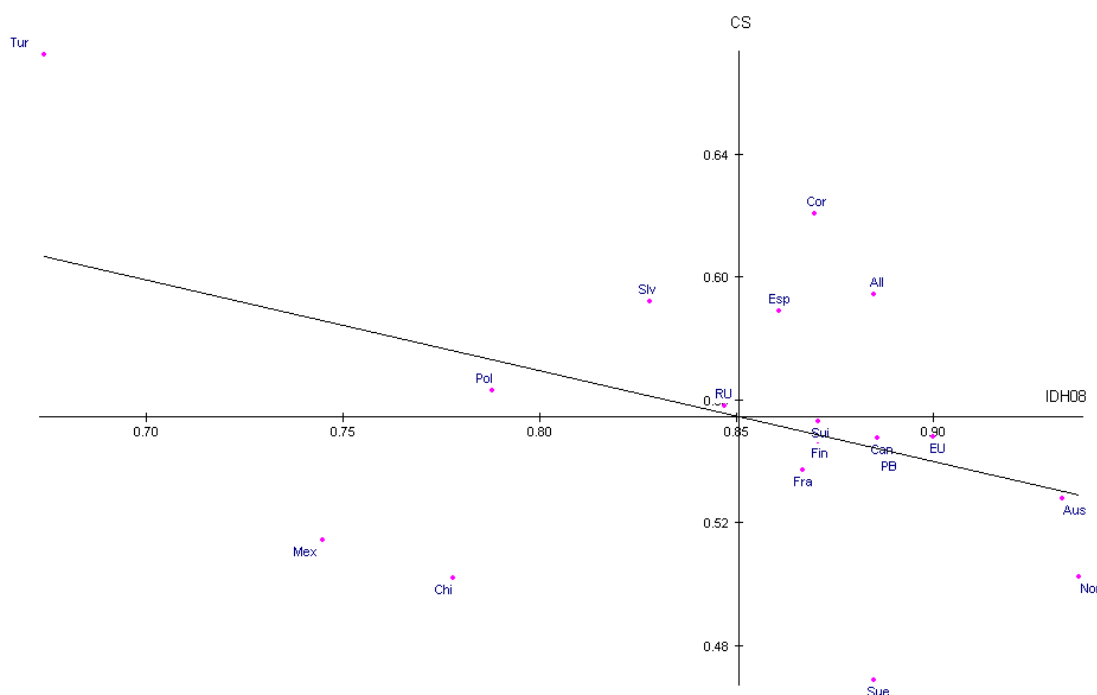
Ainsi les pays les plus riches sont aussi les pays les plus confiants « personnellement » et de manière « généralisée ». La relation est plus imprécise pour la confiance stratégique, en effet la relation linéaire est négative mais cependant faible. Par ailleurs dans le chapitre 5 nous avons souligné que l'Allemagne, les Pays Bas et l'Espagne étaient les seuls pays développés appartenant au groupe 5 « confiance stratégique » c'est-à-dire des pays confiants mais seulement sur la dimension calculatoire. Ainsi, même si la relation linéaire est faible, pour au moins ces pays la relation entre confiance stratégique et niveau de développement est positive.

1.1.2- Indice de développement humain et confiance

Dans le chapitre 3, nous avons présenté la construction de cet indice. Il permet d'appréhender la richesse d'un pays au-delà du seul revenu par habitant. Cet indice a été développé par le PNUD, il tient compte de l'espérance de vie à la naissance, du niveau

d'instruction et du PIB/habitant. Notre échantillon n'étant pas constitué exclusivement de pays développés, l'analyse de cet indicateur au regard des dimensions de confiance et de cohésion sociale est tout aussi, voire plus pertinente, que le RNB. De plus l'essentiel de la littérature sur la confiance et la cohésion sociale repose sur des indicateurs de performances classiques alors même que de plus en plus de travaux mettent en avant la pertinence des indicateurs multidimensionnels pour mesurer le progrès social. L'IDH de par sa simplicité mais aussi sa relative acceptation ne serait-ce que parce qu'un économiste renommé et Prix Nobel a participé à son institutionnalisation progressive nous apparaît comme un indicateur de performance pertinent pour nos analyses.

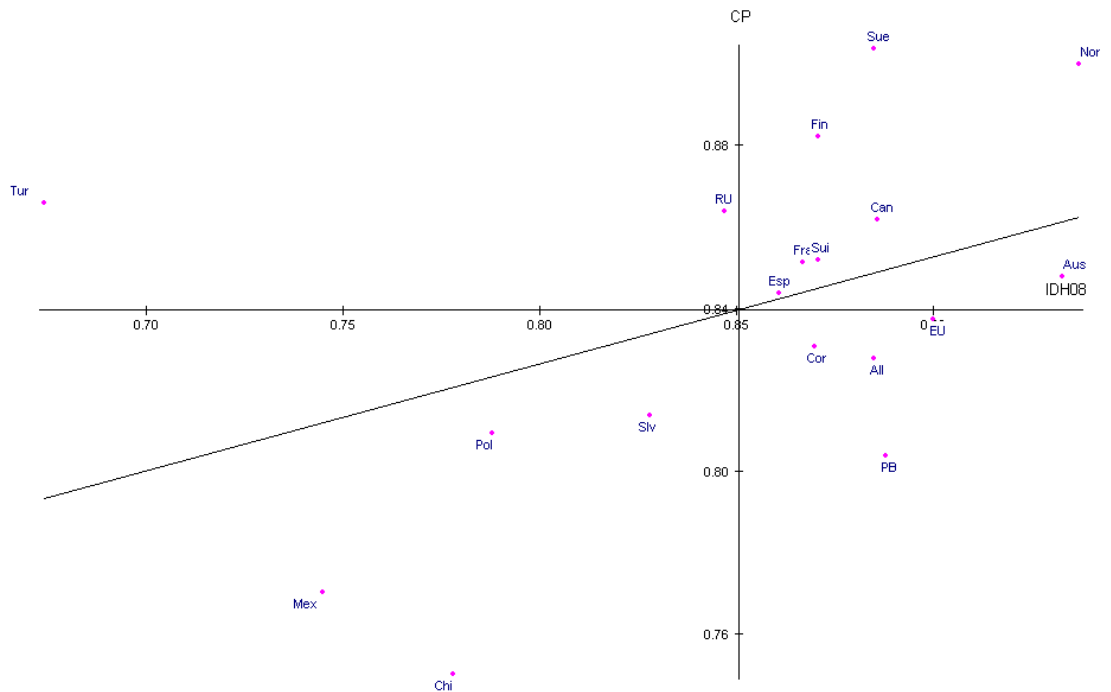
○ *Confiance stratégique et IDH mesurés en 2008*



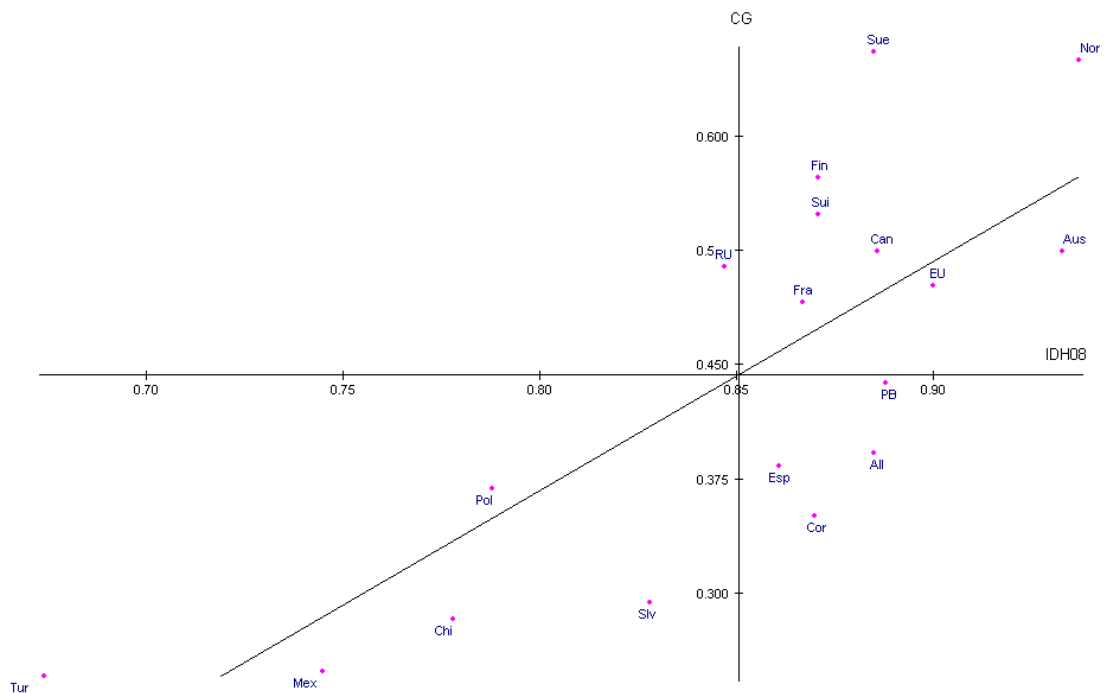
La relation linéaire est tout comme le RNB négative ($r=-0.414$), les pays les plus confiants stratégiquement seraient les pays présentant les scores d'IDH les moins élevés. Mais là encore, cette relation doit être nuancée, on retrouve la position atypique des pays développés du groupe 5 « les confiants stratégiques » qui présentent un fort IDH. Les pays du groupe 3 « non confiants » (Mexique et Chili) qui présentent aussi un faible IDH.

○ *Confiance personnelle et IDH mesurés en 2008*

La relation linéaire est positive mais plus faible que pour le RNB ($r=0.43$). Les pays ayant les plus grands scores d'IDH sont aussi les pays les plus confiants personnellement. Toutefois l'Allemagne et les Pays Bas du groupe 5 et la Turquie restent en position atypique.



- *Confiance généralisée et IDH mesurés en 2008*



Les pays confiants sur la dimension « généralisée » sont les pays ayant les plus forts scores d'IDH. Le coefficient de corrélation est de 0.776. La relation n'est pas confirmée pour l'Espagne, la Corée, l'Allemagne, les Pays-Bas et dans une moindre mesure la Slovénie. Hormis pour la Pologne, la relation ne tient pas pour les pays « confiants stratégique ».

Ainsi au regard de l'IDH, on retrouve comme pour le RNB, une relation positive entre performance et confiance personnelle et généralisée mais pas avec la confiance stratégique. Toutefois cette relation négative est à nuancer du fait notamment du groupe des « confiants stratégiques » qui présentent à la fois des niveaux de développement importants et des scores de confiance stratégique élevé, des scores de confiance personnelle et généralisée relativement faibles. Ce constat ambigu nous poussera à introduire dans un même modèle économétrique les trois types de confiance simultanément.

1.1.3- Confiance et bonheur subjectif

La mesure du bien-être d'une nation est délicate. Les indicateurs alternatifs au PIB se développent, nous en avons présenté quelques uns dans le chapitre 3 pour leurs apports méthodologiques, ouvrant un débat sur ce qu'est la richesse d'une nation. A côté des évaluations multidimensionnelles du bien-être tels l'IDH que nous utilisons ici, une

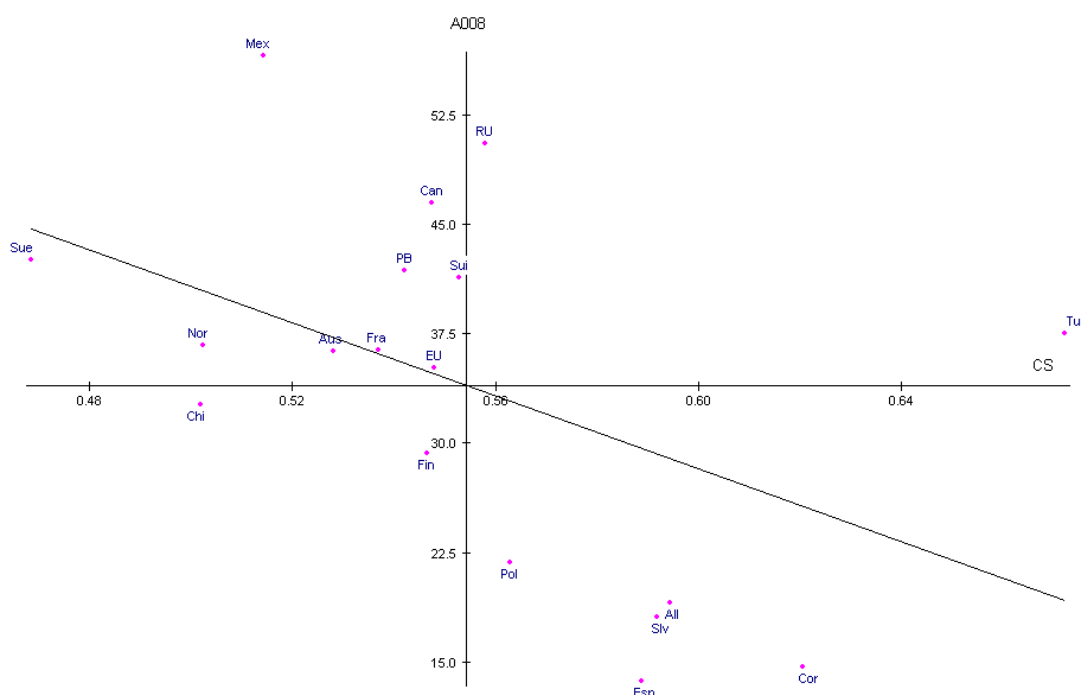
opportunité réside aussi dans les indicateurs subjectifs. A partir des déclarations individuelles sur le bien être ou le bonheur, l'enquête WVS permet de mesurer le bonheur subjectif d'un pays. Layard (2005) a confirmé la fiabilité de ces indicateurs subjectifs autodéclarés

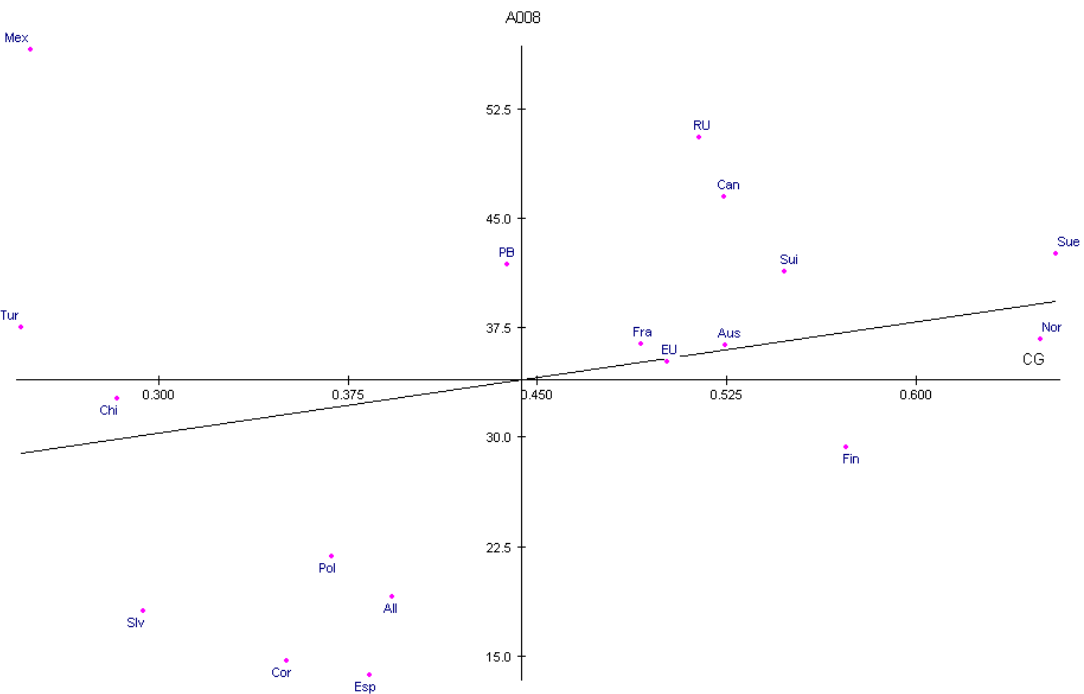
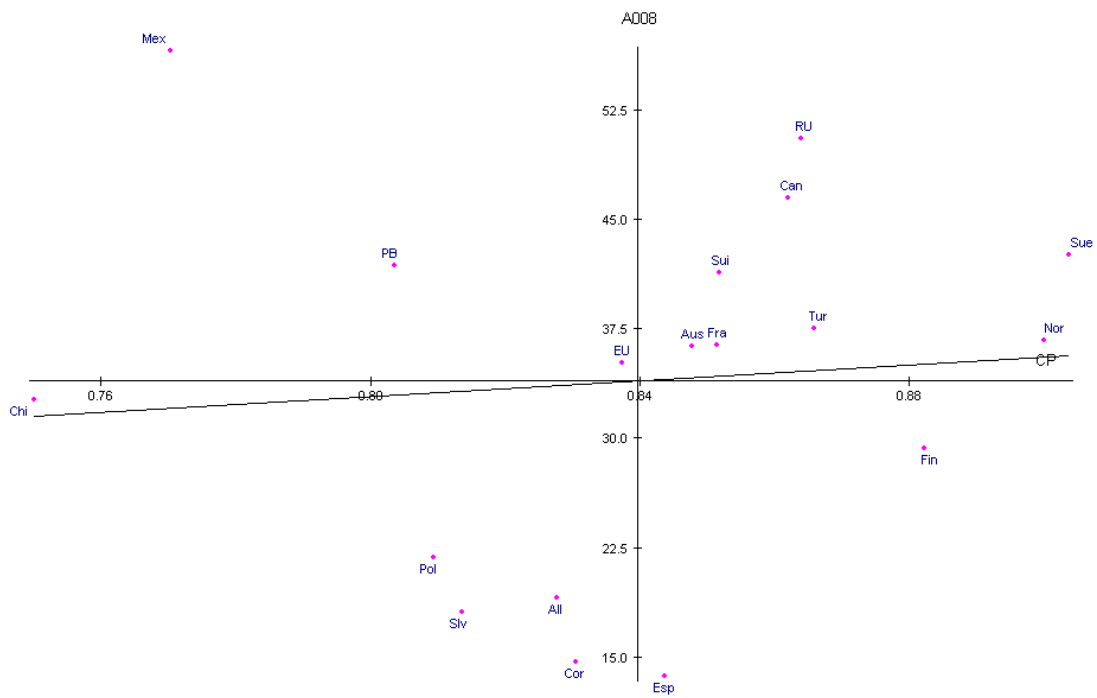
Selon lui, l'usage de cet indicateur de bien-être présente trois avantages issus de la psychologie du bonheur : il tient compte de la perception des inégalités, le bonheur d'une personne étant affecté négativement par les revenus des autres ; il augmente si les revenus augmentent mais jusqu'à un certain seuil, dans les pays de l'OCDE à mesure que les individus deviennent de plus en plus aisés, le bonheur n'augmente pas proportionnellement alors que si la situation des individus se dégradent le bien-être subjectif diminue (Boarini et alii, 2006) ; enfin il tient compte du contexte culturel de l'individu.

Ainsi le PIB/tête n'est que faiblement corrélé au bien-être subjectif, ce dernier tenant compte de phénomènes psychologiques et de l'environnement de l'individu.

Cet indicateur nous semble digne d'intérêt et nous le retenons, au côté des indicateurs plus objectifs, en tant que mesure subjective de la performance d'un pays et analysons ces liens avec la confiance et la cohésion sociale.

L'enquête WVS interroge les individus sur leur bonheur à partir de la question « tout bien considéré, diriez-vous que vous êtes... 1- Très heureux 2- Assez heureux 3-Pas très heureux et 04-Pas heureux du tout ». Nous construisons un indice de bonheur pays en relevant sur les 18 pays la proportion d'individus se déclarant « très heureux » sur la vague 5 (2005-2007)

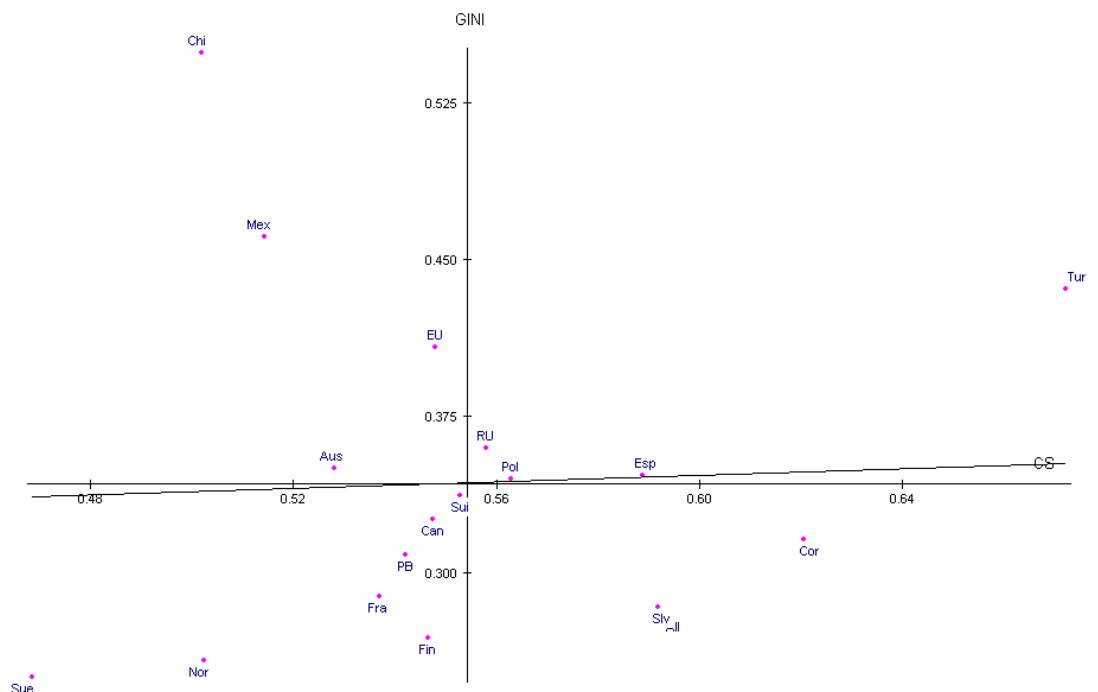


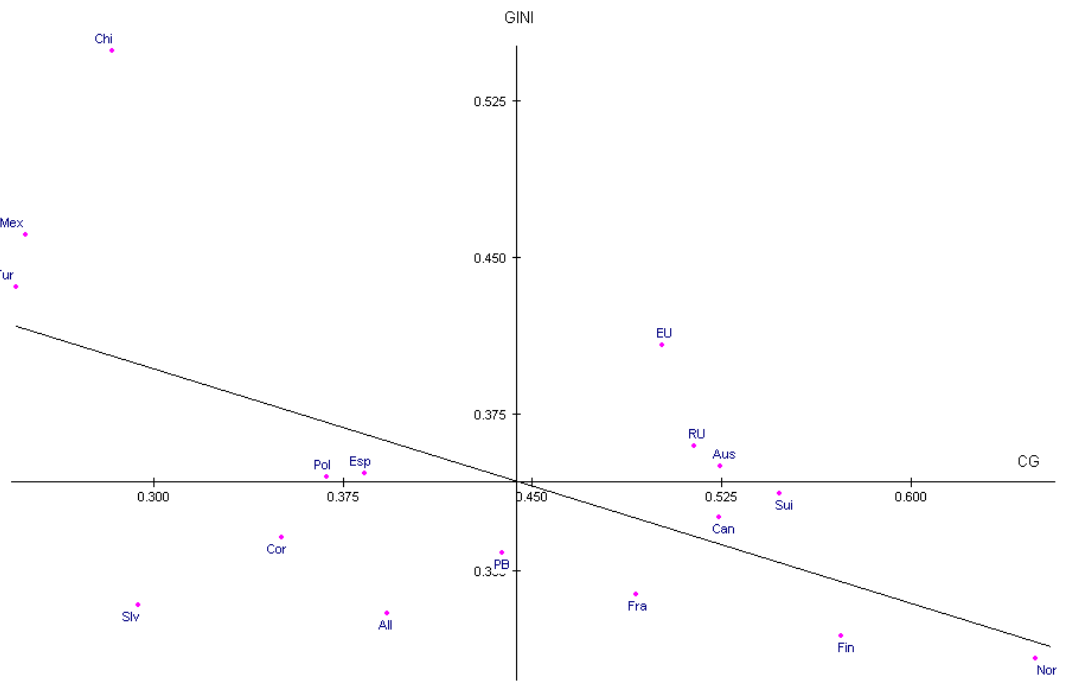
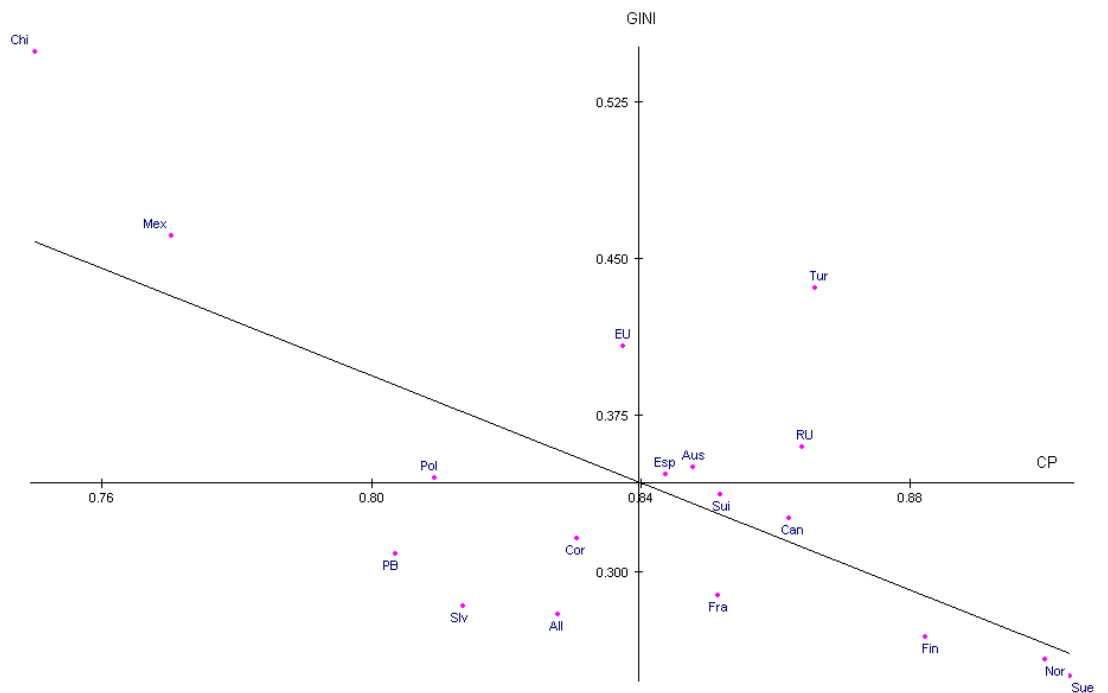


La relation linéaire est négative ($r=-0.48$). Les pays les plus confiants stratégiquement (y compris cette fois les pays du groupe 5) sont aussi ceux où la proportion d'individus se déclarant très heureux est la plus faible.

Par contre, si les précédentes relations opposaient nettement les pays scandinaves à la fois parmi les pays les plus développés et les moins confiants sur cette dimension, la relation est moins forte au regard du bonheur subjectif. En effet les pays scandinaves ne sont pas ceux qui présentent les plus forts taux d'individus heureux alors qu'ils sont les plus confiants sur les dimensions personnelles et généralisées. Au regard de ces deux dimensions, les pays sont beaucoup plus dispersés. On retrouve le groupe 5 (sauf pour les Pays Bas) à la fois non confiants personnellement et parmi les pays les moins « heureux ». Les groupes 1 et 2 qualifiés par une forte confiance personnelle et généralisée qui sont relativement aux autres des pays « heureux » avec un bémol pour la Finlande. Le Mexique étant à la fois non confiant et très heureux se détachant ainsi du Chili.

1.1.4- Confiance et inégalités



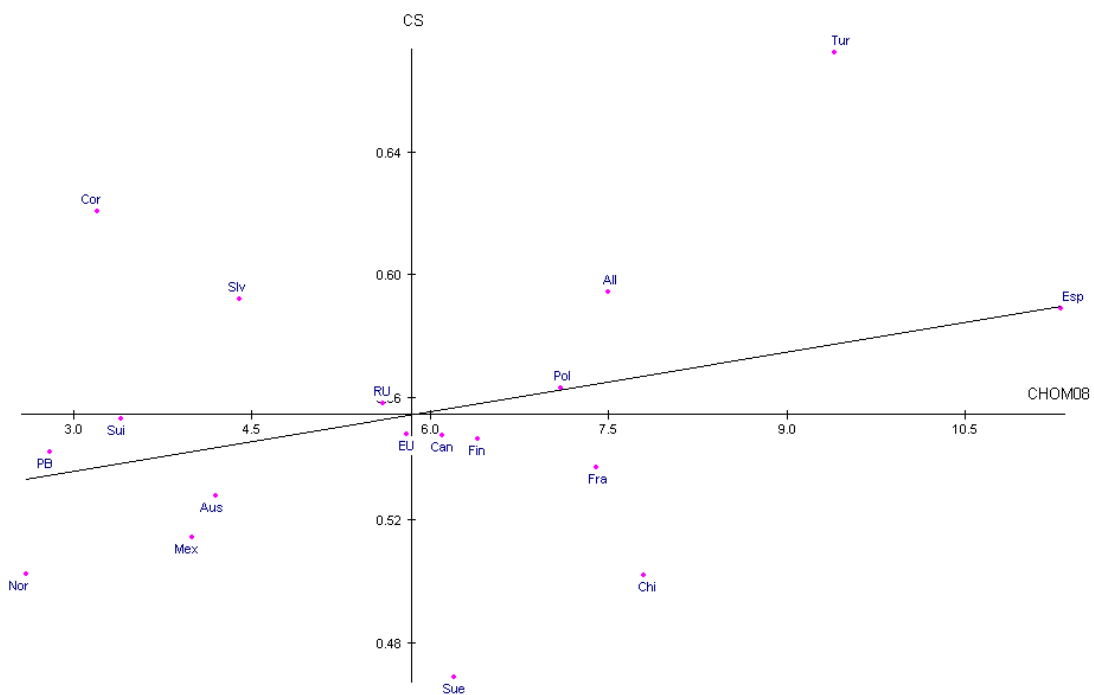


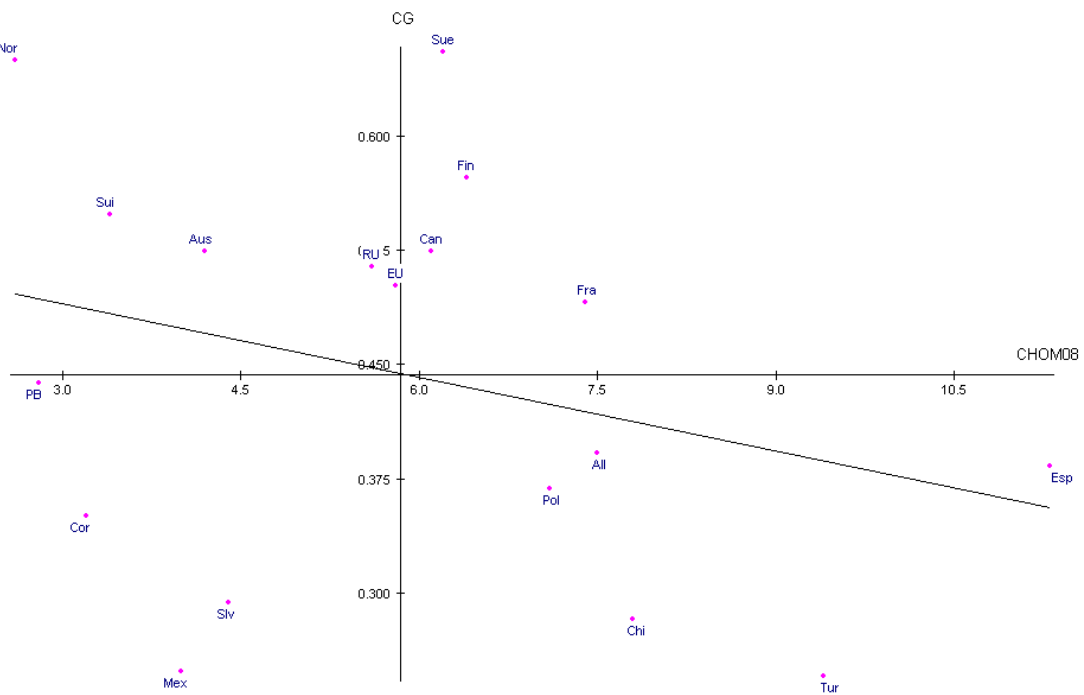
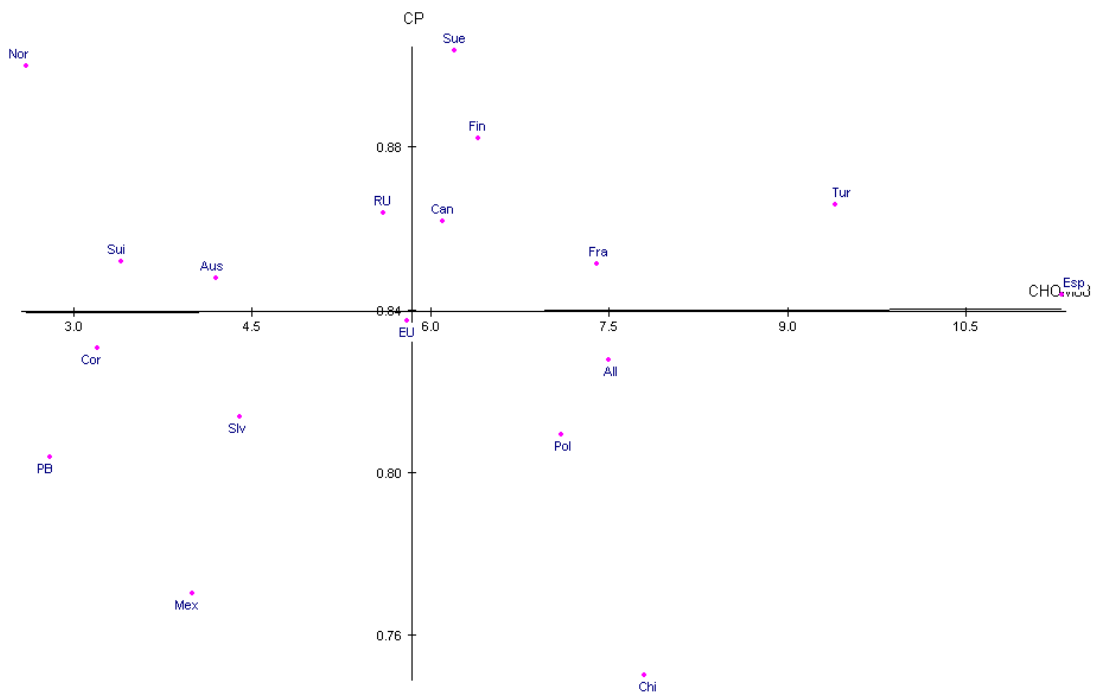
La relation entre confiance stratégique et inégalités n'est pas linéaire ($r= 0.04$). En moyenne les pays des groupes 1 et 2 sont les moins inégalitaires tout en étant les moins confiants stratégiquement et les plus confiants personnellement et de manière généralisée. Toutefois les Etats-Unis se détachent de leur groupe usuel en présentant une forte inégalité. Les pays non

confiants (Mexique et Chili) sont aussi les pays les plus inégaux. Parmi les pays confiants uniquement stratégiquement, le groupe 5 n'est pas marqué par une inégalité relativement plus importante.

La relation linéaire entre confiance généralisée et indice de GINI et entre confiance personnelle et ce même indice, est négative et forte (respectivement $r=-0.617$ et $r=-0.663$). Ainsi au-delà de la distinction entre les trois types de confiance, les pays les plus égalitaires sont les pays présentant des scores de confiance importants sur au moins une des dimensions sauf pour la Turquie et les Etats-Unis.

1.1.5- Confiance et chômage





La relation linéaire entre confiance stratégique et taux de chômage est positive mais faible ($r=0.32$). Certains pays se retrouvent à la fois confiants stratégiquement et présentent de faibles taux de chômage (Slovénie et la Corée)

Sur les dimensions de confiance personnelle et confiance généralisée les pays sont aussi très dispersés. Les typologies pays identifiées dans le chapitre 5 ne se retrouvent pas ici. Il ne semble pas y avoir de relation entre confiance et taux de chômage.

Aux termes de ces analyses, nous pouvons reprendre la typologie de pays sur les dimensions de confiance au regard de ces indicateurs de performance économiques :

Tableau 3.4- Typologie confiance et performances

Groupe	Pays ¹³⁶	CS	CP	CI	INDICATEURS DE PERFORMANCES
1-Très confiant « croyance »	Suède	---	+++	+++	Fort IDH
	Norvège	---	+++	+++	Fort RNB Heureux Egalitaire
2- Confiants « Croyance »	Finlande	--	++	++	Fort IDH
	Suisse	0	+	++	Fort RNB
	Canada	-	++	++	Heureux (sauf Finlande)
	Australie	-	+	++	Egalitaires (sauf EU)
	France	-	+	++	
	Etats-Unis	-	0	++	
3-Non confiants	Mexique	--	---	---	Faible IDH
	Chili	--	---	---	Faible RNB Heureux Inégalitaires
4-Non confiant croyance généralisé	Turquie	+++	++	---	Faible IDH Faible RNB Heureux Inégalitaire
5-Confiants stratégiques	Pays-Bas	-	--	0	P.Bas Pol Esp All Fort IDH Fort RNB
	Pologne	+	--	0	Cor, slv, Pol faible IDH, faible RNB
	Slovénie	++	--	---	Malheureux (sauf PB)
	Corée	++	--	---	Egalitaires
	Espagne	++	0	--	
	Allemagne	++	--	--	

La confiance semble influencer le niveau de développement quelle que soit sa dimension mais la relation n'est pas nette et nécessite des prolongements économétriques. Les pays les plus confiants personnellement et de manière généralisée présentent tous des niveaux de développement supérieurs à la moyenne que ce soit au regard du RNB ou de l'IDH et inversement. Mais parmi les pays confiants stratégiquement et non confiants sur les autres dimensions le groupe se sépare en deux. Les pays les plus inégalitaires sont aussi les pays non confiants sur les trois dimensions. **Confiance et inégalités semblent lier en sens inverse**

¹³⁶ Le pays en caractère gras et le pays décrivant le mieux la classe (le parangon principal)

et cela quel que soit le type de confiance qui domine dans le pays. Par contre le taux de chômage et la confiance ne semblent pas présenter de liens. Les pays étant beaucoup plus dispersés.

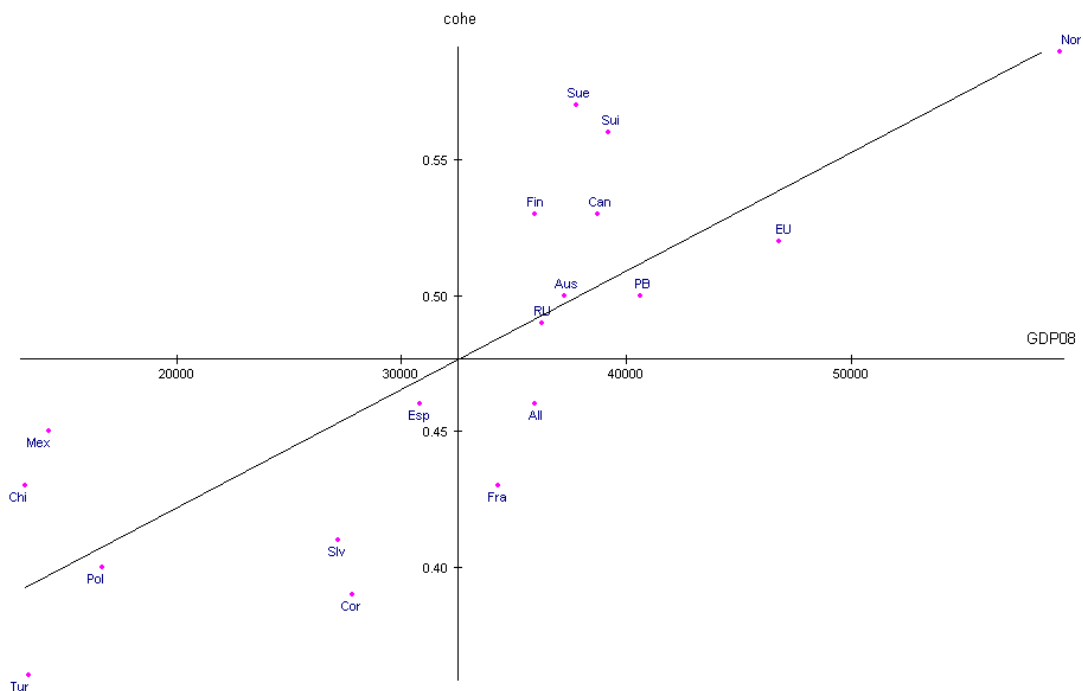
Nous regardons maintenant ces différents indicateurs au regard des dimensions de la cohésion sociale.

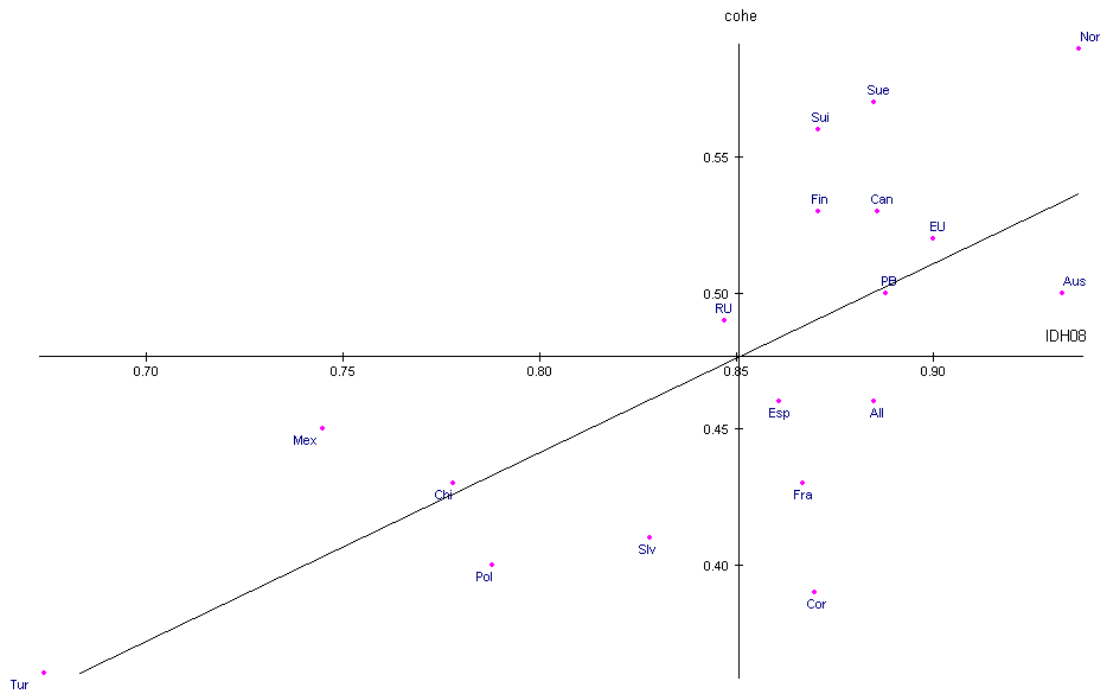
1.2- Cohésion sociale et performance

Dans le chapitre 6, nous avons présenté une typologie pays selon l'articulation et les niveaux de cohésion sociale. A partir des graphiques précédents, nous regardons si ces groupes pays se démarquent aussi par ces indicateurs de performance.

1.2.1- Cohésion sociale et développement

Il existe une relation linéaire forte entre l'indicateur unidimensionnel de cohésion sociale et le niveau de développement du pays que ce soit au regard du RNB/tête ($r=0.80$) ou au regard de l'IDH ($r=0.70$).





Les pays les plus développés sont aussi les pays les plus cohésifs. Ce constat nous pousse à regarder de plus près les typologies cohésives au regard des indicateurs de performance afin d'identifier les dimensions pouvant expliciter ce lien positif.

1.2.2- Les régimes de cohésion sociale et performance

Le régime Social-démocrate (Norvège, Finlande, Suède + Suisse) présente des scores de cohésion sociale importants sur toutes les dimensions. Il s'agit aussi des pays les plus développés au regard du RNB par tête ou de l'IDH, des pays les plus égalitaires.

Le régime libéral (EU, GB, Australie + Pays bas) présente des scores de cohésion sociale équivalents pour la participation politique, plus faibles sur la participation civique, la confiance interindividuelle et la tolérance et nettement plus faibles sur la confiance systémique. Ils présentent des scores d'engagement politique parmi les plus élevés, sauf pour les pays bas, pour qui rappelons-le, l'engagement politique était plus faible. Parallèlement les niveaux de développement sont relativement élevés. **Ainsi il semble exister une relation positive entre engagement politique et développement économique.** A l'inverse ces pays se démarquaient par leur faible confiance systémique, **laissant supposer l'absence d'un lien**

positif entre confiance systémique et performance que ce soit au regard du RNB ou de l'IDH.

Le régime corporatiste (Allemagne, Espagne et France) + PNE présente de faibles scores sur toutes les dimensions sauf sur la confiance interindividuelle. Or Allemagne, Espagne et France présentent des niveaux de développement qui ne soient pas parmi les moins élevés. **La relation entre cohésion sociale et développement pourrait se comprendre qu'au travers de la confiance interindividuelle.**

La Corée et la Turquie se démarquent des autres par de faibles scores dans toutes les dimensions mais une confiance systémique forte. La Turquie malgré ce fort score demeure parmi les pays moins développés en même temps que la Corée présente des niveaux de développement intermédiaires. Ce constat laisse supposer **le rôle marginal de la confiance systémique dans les liens entre cohésion sociale et développement économique.**

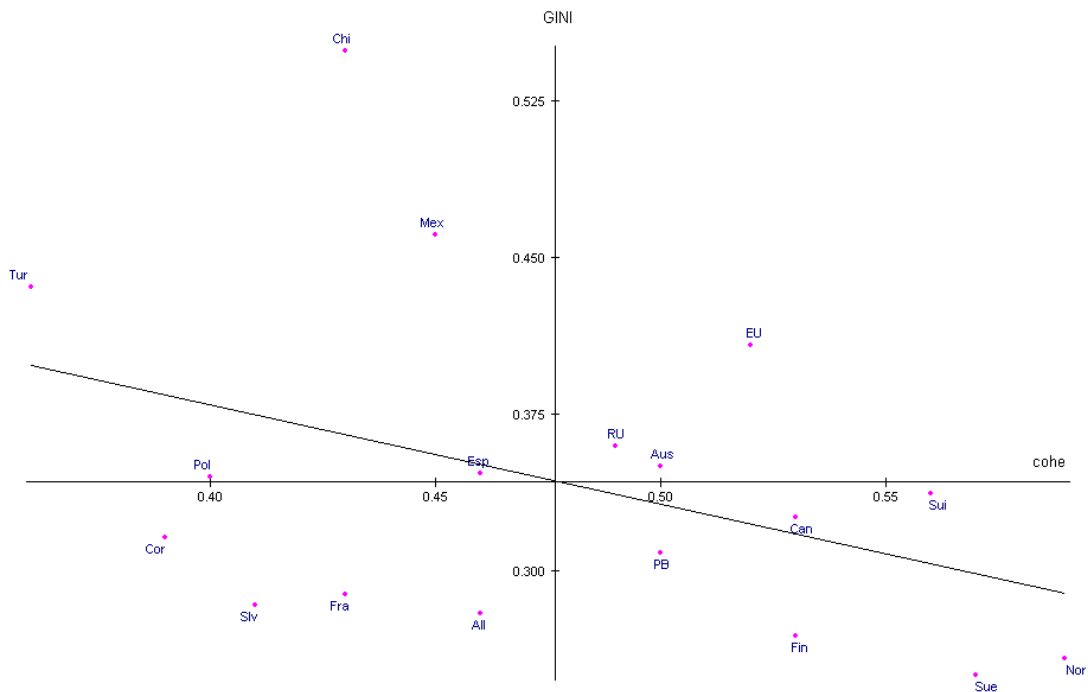
Enfin les pays les moins développés sont aussi les pays présentant de faibles scores dans toutes les dimensions sauf sur la participation associative. En effet, malgré une relative participation civique, ces pays sont avec la Turquie les pays les plus pauvres. **La participation associative ne semble donc pas influencer directement le développement économique,**

Donc les pays les plus cohésifs sont aussi les pays les plus performants au regard de l'IDH et du RNB. Toutefois, l'analyse approfondie des diverses logiques de cohésion nous permet de distinguer les relations selon les différentes dimensions. On peut en effet supposer **l'absence d'un lien direct de la participation associative et de la confiance systémique** sur le niveau de développement. **Par contre, la confiance interindividuelle semble déterminante,** ce qui confirme les analyses de la section précédente. Par ailleurs on peut aussi supposer **que cette relation passe par l'engagement politique.**

Ainsi, on peut supposer que le lien entre **engagement civique et performance** ou **celui entre confiance systémique et performance** passe par leurs effets sur la **confiance interindividuelle** (effets mis en évidence à un niveau micro, dans le chapitre 4). Ainsi si ces deux dernières dimensions influent la performance c'est probablement via la confiance interindividuelle. Par contre l'engagement politique semble pouvoir avoir un effet direct.

1.2.3- Les dimensions de la cohésion sociale et les inégalités

Dans le chapitre précédent nous avons montré que la question des inégalités animait le débat autour des dimensions de la cohésion sociale. En effet, les pays les plus cohésifs étant les pays les plus égalitaires, certains en font une dimension constructive de la notion.

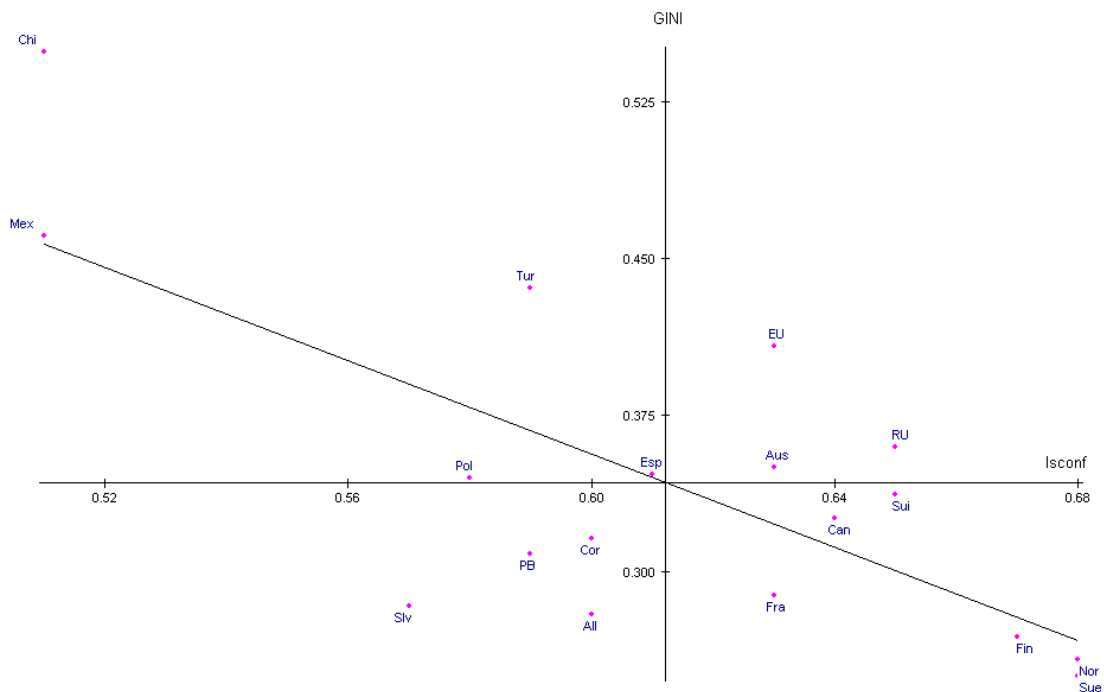
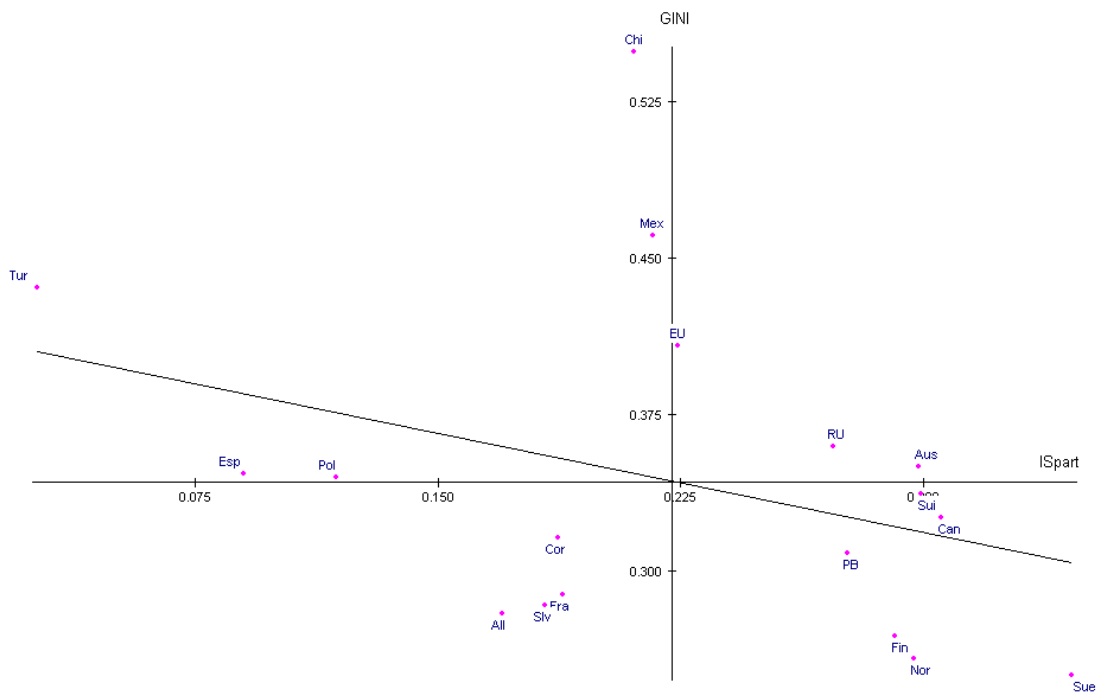


Or à partir d'une définition minimaliste de la cohésion sociale, nous remarquons que le nuage de points est assez dispersé. Il existe bien une relation linéaire négative entre coefficient de GINI et cohésion sociale ($r=-0.40$) mais la relation n'est pas nette.

A partir de la typologie pays réalisée sur les dimensions de la cohésion sociale, nous pouvons préciser cette relation.

Les pays les plus inégalitaires (Mexique et Chili) sont aussi les pays les moins cohésifs, la participation civique plus forte ne permettant pas de contrebalancer le lien.

La Suisse s'écarte des pays scandinaves pour rejoindre les pays du Régime Libéral (sauf les EU) sur les inégalités de revenu. Les Etats Unis eux, se rapprochent des pays les plus inégalitaires. Regardons à partir des graphiques du chapitre 6, sur quelles dimensions les EU se détachent « le plus » du régime libéral et la Suisse du régime « Social Démocrate », il s'agit de la participation civique ($r=-0.34$) et la confiance interindividuelle (-0.71). En effet les relations linéaires sont négatives mais plus faibles pour les autres dimensions.



Ainsi les pays les plus égalitaires sont les pays les plus cohésifs mais cette relation se comprend au travers des dimensions participation associative et surtout confiance interindividuelle. Les pays les plus égalitaires seraient aussi les pays ayant la plus grande capacité à s'associer horizontalement et à se faire confiance, c'est en ce sens qu'ils seraient

plus cohésifs et nous n'avons pas besoin d'introduire le coefficient de GINI à la définition pour constater que le régime social démocrate est à la fois cohésif et égalitaire. Les pays du régime libéral et corporatiste sont relativement égalitaires du fait de leurs scores proches sur la confiance interindividuelle même s'ils se distinguent sur les autres dimensions. D'ailleurs la section précédente a mis en avant cette relation entre inégalités et confiance tout comme le chapitre 4 a montré l'effet micro économétrique de la perception des inégalités de revenu sur la confiance généralisée.

Ainsi les inégalités objectives au sein d'un pays influent l'aversion individuelle vis-à-vis de ces inégalités qui à son tour, impacte négativement l'aptitude à la confiance généralisée, et donc la cohésion sociale via sa dimension confiance interindividuelle.

Les inégalités ne font pas partie de la définition de la cohésion sociale mais jouent sur son niveau via leurs effets sur la confiance, et notamment sur la confiance généralisée, ce qui confirme la relation entre confiance et indice de GINI identifiée dans la section précédente.

Aux termes de ces analyses, nous avons souligné **la relation possible entre confiance et développement économique** mais la confirmation de ce lien nécessite des prolongements empiriques. Par ailleurs **l'analyse de la cohésion sociale montre une relation positive entre la cohésion d'un pays et son niveau de développement. Parmi les dimensions pouvant justifier ce lien, on retrouve logiquement la confiance interindividuelle, voire l'engagement politique. Les effets de la participation associative ou de la confiance systémique ne seraient pas directs mais passeraient par la confiance interindividuelle. Par ailleurs, les inégalités de revenus influeraient les niveaux de cohésion et donc de développement mais via ses effets sur la confiance interindividuelle.**

Nous prolongeons ces analyses descriptives et bivariées par un modèle économétrique permettant de mesurer les effets moyens de la confiance et des dimensions de cohésion sociale sur les indicateurs de performance.

SECTION 2 - LES EFFETS DE LA CONFIANCE ET DE LA COHESION SOCIALE SUR LA PERFORMANCE ECONOMIQUE

Nous estimons par les moindres carrés ordinaires, un modèle simple dans lequel nous expliquons les indicateurs de performances pris sous leurs formes logarithmiques par les variables de confiance et de cohésion sociale. Nous souhaitons déterminer s'il existe une relation linéaire significative entre les variables de confiance et de cohésion sociale et les variables de performances. Comparés aux analyses bivariées de la section précédente, cette approche nous permet d'apprécier la relation entre une variable de confiance sur les performances économiques et sociales tout en contrôlant les effets des autres variables de confiance. Il en est de même pour les variables de cohésion sociale.

Dans les modèles sur le bonheur subjectif, le taux de chômage et le coefficient de GINI, nous contrôlons le niveau de RNB par tête mesuré en valeur PPA exprimé en dollars américains 2008 pris sous sa forme logarithmique en conformité avec les analyses de La Porta et *alii* (1997) qui expliquent divers indicateurs de performance à partir de modèles équivalents. Par contre, nous ne contrôlons pas le modèle par le PIB par tête lorsque l'IDH est la variable expliquée du fait que le PIB par tête est une composante de l'IDH.

2.1- Estimation par les MCO des effets de la confiance sur les performances économiques et sociales.

Nous expliquons les indicateurs de performance Y_i (RNB, GINI, Taux de chômage ; bonheur subjectif et IDH) par les trois indicateurs de confiance. Pour les inégalités, le taux de chômage et le bonheur subjectif, nous contrôlons le modèle par le log du RNB/tête en 2008.

$$\ln y_{i,08} = \alpha + \beta_1 CS_i + \beta_2 CP_i + \beta_3 CG_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Pour expliquer le RNB/tête et l'IDH

$$\ln y_{i,08} = \alpha + \beta_0 \ln RNB_{i,08} + \beta_1 CS_i + \beta_2 CP_i + \beta_3 CG_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Pour expliquer le coefficient de GINI, le taux de chômage et le bonheur

*Les effets de la confiance sur la performance*¹³⁷

	(1)	(2)	(2)	(2)	(1)
	RNB	Inégalités	Chômage	Bonheur	IDH
	<i>Log RNB08</i>	<i>Log GINI08</i>	<i>Log CHOM08</i>	<i>Log A008</i>	<i>Log IDH08</i>
Constante	10.14209*	4.16701*	4.44484	8.28039	0.40862
	**	(2.24985)	(5.88915)	(5.72485)	(0.32327)
	(1.53914)				
confiance stratégique (CS)	5.36229**	0.84974	1.45229	-3.73121	0.90358**
	(1.97093)	(1.75889)	(4.60404)	(4.47759)	(0.41396)
confiance personnelle (CP)	-6.19934*	-3.23245	3.15228	1.06977	-1.86947**
	(2.99908)	(2.47303)	(6.47337)	(6.29277)	(0.68990)
confiance généralisée (CG)	5.40984***	0.85697	0.45409	1.23174	1.11722***
	(1.11887)	(1.31942)	(3.45369)	(3.35714)	(0.23500)
RNB (Log RNB08)		-0.32944	-0.62209	-0.40828	
		(0.19290)	(0.50494)	(0.49085)	
R2	0.80	0.58	0.26	0.32	0.74

Nous expliquons dans un premier modèle, le RNB de 2008 par les trois indicateurs de confiance.

La confiance stratégique impacte positivement et significativement le niveau du RNB/tête tout comme la confiance généralisée. La confiance personnelle l'affecte significativement et négativement.

La confiance contrôlée par le RNB par tête **n'affecte pas significativement, ni le niveau des inégalités mesuré à partir du coefficient de GINI, ni le bonheur déclaré.**

Tout comme sur le RNB/tête, l'effet est négatif pour la confiance personnelle, nous reviendrons sur ce lien négatif que l'on interprètera en termes d'effets pervers des liens sociaux trop intenses (cf. section 3).

Ainsi l'estimation par les MCO, en conformité avec l'analyse descriptive, confirme l'existence d'un lien entre confiance et RNB /tête et entre confiance et IDH. L'effet est positif pour la confiance stratégique et généralisée, négatif pour la confiance personnelle.

¹³⁷ Les seuils de confiance sont exprimés comme ceci :

*** significatif au seuil de 1%, ** significatif au seuil de 5% et * au seuil de 10%

De la même manière, nous estimons les effets de chaque dimension de la cohésion sociale sur les mêmes indicateurs de performance.

2.2- Les effets moyens de la cohésion sociale sur les performances économiques et sociales

Nous introduisons toutes les dimensions de la cohésion sociale dans une même spécification et contrôlons l'effet moyen par le niveau du RNB par tête en 2008 (PPA \$ américain) quand la variables dépendantes le permettent (taux de chômage, indice de GINI et bonheur)

$$\ln Y_{i,08} = \alpha + \beta_{1i} \text{ISconf}_i + \beta_2 \text{ISpart}_i + \beta_3 \text{ISpol}_i + \beta_4 \text{Istol}_i + \beta_5 \text{ISconf}_i + \varepsilon_i \quad (3)$$

Pour expliquer le RNB/tête et l'IDH

$$\ln Y_{i,08} = \alpha + \beta_0 \ln \text{RNB}_{i,08} + \beta_{1i} \text{ISconf}_i + \beta_2 \text{ISpart}_i + \beta_3 \text{ISpol}_i + \beta_4 \text{Istol}_i + \beta_5 \text{ISconf}_i + \varepsilon_i \quad (4)$$

Pour expliquer le coefficient de GINI, le taux de chômage et e bonheur

Les effets de la confiance sur la cohésion sociale

	(3)	(4)	(4)	(4)	(3)
	RNB	Inégalités	Chômage	Bonheur	IDH
	<i>Log GDP08</i>	<i>Log GINI08</i>	<i>Log CHOM08</i>	<i>Log A008</i>	<i>Log IDH08</i>
Constante	6.17730***	2.94621*	5.46489**	9.14877**	-0.72347***
	(0.75458)	(1.34892)	(2.46594)	(3.19482)	(0.18409)
Confiance interindividuelle (ISconf)	5.76127***	-1.51048	7.86585**	2.69420	0.81305**
	(1.49288)	(1.55691)	(2.84617)	(3.68744)	(0.36420)
Participation associative (ISpart)	0.39678	-0.17768	-3.58785**	3.02197*	0.30891
	(0.96876)	(0.67958)	(1.24234)	(1.60954)	(0.23634)
Engagement politique (ISpol)	1.15037	0.97375	-1.11333	1.54065	0.10803
	(0.80064)	(0.60383)	(1.10386)	(1.43014)	(0.19532)
Tolérance (Istol)	0.46120	0.21571	1.46911**	0.63828	0.05695
	(0.45697)	(0.33158)	(0.60616)	(0.78532)	(0.11148)
Confiance systémique (ISconfi)	-0.83757	0.10485	-1.03632	0.12177	-0.26940
	(0.69466)	(0.51240)	(0.93671)	(1.21359)	(0.16947)
RNB (lnRNB08)		-0.35460	-0.79598*	-0.88932*	
		(0.20110)	(0.36763)	(0.47630)	
R2	0.82	0.64	0.69	0.50	0.6845

En conformité avec les analyses descriptives, **remarquons que parmi les dimensions de la cohésion sociale, seule la confiance présente des effets significatifs sur le RNB par tête ou sur l'IDH.** Nous avons souligné un possible effet de l'engagement politique, ce dernier est positif mais n'est que faiblement significatif.

Les dimensions de la cohésion sociale n'ont pas d'effets significatifs sur le niveau des inégalités. Les effets de la confiance interpersonnelle, de la participation associative et de l'engagement politique sur le taux de chômage sont significatifs. Une augmentation de la participation associative diminue le taux de chômage, une augmentation du score d'engagement politique le diminue également. Par contre une augmentation de la tolérance augmente le taux de chômage.

La participation associative influe significativement et positivement le bonheur.

Ainsi les indicateurs usuels de richesse, **le RNB/tête et l'IDH ne sont affectés significativement que par la confiance interindividuelle.** Ce résultat confirme nos intuitions descriptives. Toutefois **au-delà de l'effet moyen de la confiance interindividuelle, qui est positif, la confiance stratégique et la confiance généralisée affectent positivement la richesse mais la confiance personnelle l'influe négativement.**

Par ailleurs, **parmi les différentes dimensions de la cohésion sociale, nous confirmons que seule la confiance interindividuelle présente un lien positif avec la richesse du pays.** Ainsi, si la confiance systémique pouvant s'apparenter à une mesure de l'efficacité institutionnelle, et la participation associative jouent un rôle sur la richesse, ce n'est que par leurs liens avec la confiance interindividuelle (cf. chapitre 4).

Parmi les autres dimensions de la cohésion sociale, **la proportion d'individus se déclarant « très heureux » augmente avec la participation associative. Par ailleurs le taux de chômage diminue lorsque les individus sont plus engagés politiquement et civilement. Lorsque le revenu par tête est contrôlé, les différentes dimensions de la cohésion sociale n'affectent pas le niveau des inégalités de revenus.** Ainsi la relation entre inégalité et confiance seraient bien inversée comme nous l'avons supposé dans le chapitre 4. **Les inégalités affectent négativement la confiance interindividuelle, qui a son tour affaiblit le niveau de richesse.**

Jusque là nous avons raisonné sur les variables observées à la fin des années 2000, nous proposons maintenant d'estimer les effets de la confiance et de la cohésion sociale- sur la dynamique économique à partir d'un modèle de croissance endogène.

SECTION 3 – CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE ET CROISSANCE ECONOMIQUE : IDENTIFICATION ECONOMETRIQUE

Dans cette dernière section, nous reprenons les modèles de croissance présentés dans le premier chapitre mais enrichis par la prise en compte de la tridimensionnalité de la confiance et présentons les principaux résultats.

3.1- Modèles de croissance endogène

L'analyse des effets de la confiance sur la croissance économique repose sur un modèle de croissance endogène. En effet, depuis les travaux de Romer (1986, 1990, 1994), Lucas (1988) et Barro (1990, 1991) remettant en question les conclusions de Solow (1956, 1957, 1968) sur le caractère stationnaire de la croissance en l'absence d'un progrès technique exogène, ces modèles de croissance ont été développés.

La théorie de la croissance endogène considère quatre facteurs principaux, le capital physique (équipements, organisation de la production), la technologie (technologie, innovation, R/D), le capital humain (qualification, scolarisation, santé/hygiène) et le capital public (infrastructures, recherche fondamentale) (Guellec, 1995). Le rythme d'accumulation est endogénéisé dans le sens où il dépend non plus d'un progrès technique exogène mais des choix économiques relatifs à ces quatre facteurs. Ainsi les théories de la croissance endogène soutiennent l'idée que les écarts de développement entre pays ne peuvent s'expliquer uniquement par le taux d'investissement et le taux de croissance démographique. C'est dans ce cadre que la confiance peut-être intégrée aux modèles de croissance. Dans le chapitre 1 nous avons souligné les fondements théoriques liant confiance et croissance économique et avons présenté les principales analyses macro économétriques s'y référant. Ces analyses s'inscrivent dans ce prolongement en essayant par la conception tridimensionnelle de la confiance de préciser les liens de causalité entre confiance et croissance économique. Plus précisément nous fondons nos estimations macro économétriques sur le modèle de convergence mis en évidence par Barro (1991). Parmi les variables de contrôle, on note le niveau de richesse des pays, mesuré par le RNB/tête, un indicateur de capital humain, un indicateur des prix des biens de production et enfin l'espérance de vie à la naissance, ces indicateurs sont mesurés en début de période.

3.2- De la confiance unidimensionnelle à la confiance tridimensionnelle : les travaux macro économétriques usuels revisités

Dans le prolongement des travaux de Knack et Keefer (1997) qui se fondent sur les enseignements de Barro (1991), nous proposons une évaluation de l'effet de la confiance tridimensionnelle sur la croissance économique.

La variable dépendante est la croissance annuelle moyenne du PIB/habitant sur la période 1970-2003. Notre échantillon se compose de 18 pays. Ainsi le modèle se compose des variables suivantes :

Variables d'intérêt:

- Les différents indicateurs de confiance présentés dans les chapitres précédents : confiance stratégique **CS**, confiance personnelle **CP** et confiance généralisée **CG**
- Les différents indicateurs de cohésion sociale : participation associative **ISpart**, l'engagement politique **ISpol**, la confiance systémique **ISconfi** et enfin la tolérance **IStol**.

Variables de contrôles

Certaines variables n'ont pu, compte tenu de la disponibilité des données, être mesurées en 1970 expliquant pourquoi elles ont été renseignées pour 1980¹³⁸.

- Le revenu national brut par tête (en valeur PPA \$ américain) mesuré en début de période (1980), **GDP80re**
- Le prix des biens de production, PPA 1970 (en % prix EU), **PI70**,
- Le nombre moyen d'années d'études pour les plus de 25 ans en 1980, **SCOL80**
- L'espérance de vie à la naissance en 1980, **ESP80**

Dans un premier temps, nous régressons par les MCO le taux de croissance annuel moyen mesuré entre 1970 et 2008 sur les trois indicateurs de confiance. Nous introduisons ensuite dans un second modèle les variables de cohésion sociale.

Ainsi nous reprenons la spécification de Knack et Keefer (1997) mais nous remplaçons la variable unique et dichotomisée de confiance par nos indices synthétiques tridimensionnels et non construit à partir d'une approche binaire.

$$\ln\text{TCAM}_{i,70-08} = \alpha + \beta_1\text{PI}_{i,70} + \beta_2\text{RNB}_{i,80} + \beta_3\text{SCOL}_{i,80} + \beta_4\text{esp}_{i,80} + \beta_5\text{CS}_i + \beta_6\text{CP}_i + \beta_7\text{CG}_i + \varepsilon_i \quad (5)$$

¹³⁸ Le dictionnaire des variables est disponible en **annexe 12**

Dans le prolongement de ces analyses, nous réalisons la même spécification avec non plus les indicateurs de confiance mais ceux de cohésion sociale

$$\ln TCAM_{i,70-08} = \alpha + \beta_1 PI_{i,70} + \beta_2 RNB_{i,80} + \beta_3 SCOL_{i,80} + \beta_4 esp_{i,80} + \beta_5 ISconf_i + \beta_6 ISpart_i + \beta_7 ISpol_i + \beta_8 ISconf_i + \beta_9 IStol_i + \varepsilon_i \quad (6)$$

Confiance, cohésion sociale et croissance économique

MCO ¹³⁹		(5)	(6)
		TCAM ¹⁴⁰ 1970-2008	TCAM 1970-2008
Constante		3.36804 (5.34474)	-4.03948 (2.93521)
CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE	Confiance stratégique (CS)	5.34095 (3.34217)	
	Confiance personnelle (CP)	-6.65904 (6.93527)	
	Confiance généralisée (CG)	4.24367 (3.60919)	
COHESION SOCIALE	Confiance interindividuelle (ISconf)		-0.90561 (2.27591)
	Confiance systémique (ISconfi)		1.01202 (1.07813)
	Participation associative (ISpart)		-0.16145 (1.53710)
	Tolérance (IStol)		-1.98133* (0.99025)
	Engagement politique (ISpol)		1.70406 (1.50203)
VARIABLES DE CONTRÔLES	Prix des biens d'investissement (PI70)	0.00500 (0.00376)	0.00458 (0.00354)
	RNB initial (RNB80re)	-0.00004705** (0.00001671)	-0.00005253** (0.00002077)
	Années d'études (SCOL80)	-0.00073142 (0.06367)	0.00448 (0.07094)
	Espérance de vie (ESP80)	-0.01871 (0.03904)	0.09152 (0.05277)
	R2	0.62	0.73

¹³⁹ Le modèle est estimé par les Moindres Carrés Ordinaires,

*** significatif au seuil de 1%

** significatif au seuil de 5%

* significatif au seuil de 10%

¹⁴⁰ TCAM : taux de croissance annuel moyen entre 1970 et 2008

Mise à part la tolérance, aucune variable de choix, que ce soit celles de confiance ou de cohésion sociale ne présentent un effet significatif sur la croissance économique. Ainsi à partir de nos données l'estimation de ce modèle ne nous permet pas de mettre en évidence d'effets significatifs de la confiance et de la cohésion sociale sur la croissance économique. Par contre le niveau de tolérance influe négativement la croissance économique, lorsque le score de tolérance augmente, le taux de croissance diminue. Mais cet effet est faiblement significatif. Enfin nous constatons un effet négatif et significatif du niveau de richesse initial sur le taux de croissance. Ce résultat souligne un phénomène de convergence entre les pays. En effet les pays initialement les plus pauvres connaissent les taux de croissance les plus forts et rattrapent par conséquent les pays riches.

Notre échantillon comprend des pays développés et des pays en voie de développement. La littérature empirique sur les effets de la confiance a permis de mettre en évidence que l'effet de la confiance était plus important pour les pays les moins développés (Knack et Keefer, 1997, Knack, 2000). Ainsi, l'absence d'effets significatifs que nous avons obtenus pourrait s'expliquer par la non prise en compte de l'hétérogénéité des effets de la confiance selon les niveaux de richesse des pays. La littérature empirique testant les diverses sources de croissance endogène a déjà souligné ce phénomène (Benhabib et Spiegel, 1994). Ainsi nous introduisons dans le modèle des termes d'interactions entre le niveau de confiance et le niveau de richesse initial des pays¹⁴¹. Les variables de contrôles sont toujours les mêmes.

$$\ln\text{TCAM}_{i,70-08} = \alpha + \beta_1\text{PI}_{i,70} + \beta_2\text{RNB}_{i,80} + \beta_3\text{SCOL}_{i,80} + \beta_4\text{esp}_{i,80} + \beta_5\text{CS}_i + \beta_6\text{CP}_i + \beta_7\text{CG}_i + \beta_8\text{CS} * \text{RNB}_i + \beta_9\text{CP} * \text{RNB}_i + \beta_{10}\text{CG} * \text{RNB}_i + \varepsilon_i \quad (8)$$

$$\ln\text{TCAM}_{i,70-08} = \alpha + \beta_1\text{PI}_{i,70} + \beta_2\text{RNB}_{i,80} + \beta_3\text{SCOL}_{i,80} + \beta_4\text{esp}_{i,80} + \beta_5\text{ISconf}_i + \beta_6\text{ISpart}_i + \beta_7\text{ISpol}_i + \beta_8\text{ISconf}_i + \beta_9\text{IStol}_i + \beta_{10}\text{ISconf} * \text{RNB}_i + \beta_{11}\text{ISpart} * \text{RNB}_i + \beta_{12}\text{ISpol} * \text{RNB}_i + \beta_{13}\text{ISconf}_i * \text{RNB}_i + \beta_{14}\text{IStol} * \text{RNB}_i + \varepsilon_i \quad (9)$$

¹⁴¹ les termes d'interactions sont codés GDPCS pour la confiance stratégique, GDPCP, pour la confiance personnelle et GDPCG, pour la confiance généralisée.

Confiance, niveaux initial de développement et croissance économiques

	(8) TCAM-1970-2008
Constante	19.22364*** (4.33092)
Confiance stratégique (CS)	28.09039*** (4.11901)
Confiance personnelle (CP)	-44.06580*** (6.93993)
Confiance généralisée (CG)	13.66692*** (2.69426)
Confiance stratégique *RNB	-0.00128*** (0.00022503)
Confiance personnelle* RNB	0.00215*** (0.00040283)
Confiance généralisée*RNB	-0.00071913*** (0.00015530)
Prix des biens d'investissement	-0.00291 (0.00266)
RNB initial (RNB80re)	-0.00076580*** (0.00020777)
Années d'étude (SCOL80)	0.03515 (0.03443)
Espérance de vie (ESP80)	-0.04697 (0.02607)
R2	0.92

Cohésion sociale, niveaux initial de développement et croissance économiques

	(9) TCAM-1970-2008
Constante	13.64490 (8.91778)
Confiance interindividuelle (ISconf)	-12.52039 (11.88815)
Confiance systémique (ISconfi)	-0.01062 (3.15268)
Participation associative (ISpart)	5.74967 (3.67394)
Tolérance (IStol)	-3.16375 (1.44225)
Engagement politique (ISpol)	4.21630 (6.51310)
Confiance interindividuelle*RNB (gdp*conf)	0.00087579 (0.00072364)
Confiance systémique*RNB (gdp*confi)	0.00005979 (0.00014562)
Participation associative*RNB (gdp*part)	-0.00073099 (0.00029312)
Tolérance*RNB (gdp*tol)	0.00030694 (0.00014065)
Engagement politique*RNB (gdp*pol)	-0.00035530 (0.00034411)
Prix des biens d'investissement (PI70)	0.00454 (0.00332)
RNB initial (GDP80re)	-0.00050585 (0.00032418)
Années d'étude (SCOL80)	-0.11128 (0.1004)
Espérance de vie (ESP80)	-0.11128 (0.10044)
R2	0.92

En introduisant les variables croisant la confiance au RNB/tête initial du pays (tableau 7.4), en accord avec le principe de convergence, nous supposons que l'effet des différents types de confiance sur le taux de croissance puisse être hétérogène selon le niveau de développement du pays. En effet dans ce cadre toutes les variables de confiance sont significatives. **La confiance stratégique et la confiance généralisée ont un effet positif et significatif sur la**

croissance économique. L'effet est plus important pour la confiance stratégique. A l'inverse la confiance personnelle réduit significativement le taux de croissance.

Par ailleurs, l'effet des variables croisées avec le PNB/tête est chaque fois de signe opposé à celui de la confiance.

Ainsi l'effet de la confiance stratégique sur la croissance économique augmente significativement le taux de croissance mais d'autant plus que le niveau initial de richesse est faible. De la même manière, la confiance généralisée influe positivement la croissance économique mais cet effet diminue au fur et à mesure que le pays s'enrichit.

A l'inverse la confiance personnelle l'influe négativement. Toutefois cet effet s'affaiblit lorsque le niveau de richesse augmente.

Enfin, le niveau de richesse initial a encore un effet négatif et significatif sur le taux de croissance confirmant à nouveau phénomène de convergence.

Au regard de ces indicateurs, on constate que la décomposition de la confiance en trois dimensions permet de préciser les liens entre confiance et performance économique. Les effets sont en effet hétérogènes et dépendants du niveau initial de richesse du pays.

Pour mémoire, rappelons que la confiance stratégique repose sur une logique calculatoire, elle s'accorde avec l'argument de la théorie des coûts de transaction selon lequel, **la confiance est un lubrifiant de la coopération économique, car elle permet de réduire les coûts de transaction liés notamment à la recherche d'informations et au contrôle induits par l'incomplétude des contrats.** Dans le chapitre 1, nous avons remarqué que les analyses empiriques reposaient sur cet argument théorique même si la mesure usuelle en devenait en même temps inappropriée. Ici, par une définition et une mesure plus rigoureuse de la confiance **nous confirmons la validité de cet argument théorique mais dont la portée dépend du niveau de développement du pays.** En effet le niveau de confiance stratégique influence positivement la croissance économique mais cet effet est de plus en plus faible à mesure que le niveau de richesse augmente. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les coûts de transactions sont moins importants lorsque le pays a atteint un certain niveau de richesse du fait notamment d'un accès facilité à l'information via les nouvelles technologies. Par ailleurs, la place de la confiance dans les relations économiques est d'autant plus importante que l'accès au crédit bancaire et les mécanismes contractuels sont peu développés (Knack et Keefer, 1997), caractéristiques des pays les plus pauvres. Par conséquent la confiance a un effet moindre sur la croissance.

Par ailleurs, il n'est pas étonnant non plus que la confiance généralisée présente ce même effet. Ainsi **les effets de la confiance sur la dynamique économique ne se comprennent pas uniquement dans le cadre d'une logique calculatoire**. La confiance généralisée dépend du contexte macro-social de l'individu en reposant sur une croyance généralisée. **Ainsi la culture, la tradition, la performance des institutions alimentent la confiance généralisée source de croissance économique, et cela d'autant plus que le pays est peu développé.**

A l'inverse la confiance personnelle n'a d'effet positif sur la croissance économique que si le pays a déjà atteint un certain niveau de développement. Rappelons que la confiance personnelle repose sur l'intensité des liens sociaux, qui se matérialise **à travers des logiques d'appartenance, de similitude, émotionnelle ou encore informationnelles. Ces logiques peuvent affecter positivement la croissance économique mais à la condition que le pays soit riche. Sans quoi l'effet semble à l'inverse contreproductif.**

Cet effet négatif renvoie aux effets pervers du capital social. En effet, il n'est pas incohérent de supposer qu'en deçà d'un certain seuil de développement, la croyance en la bonne foi de l'autre reposant sur des similitudes, le partage de normes et valeurs ou encore le sentiment d'appartenance puissent à un niveau agrégé impacter négativement la croissance. Au sein d'un pays peu développé, la croissance repose plus que dans les pays riches (dans lesquels cette transition a déjà été faite) sur la capacité des individus à s'ouvrir aux autres. En effet la dynamique économique repose sur la confiance dans la mesure où cette dernière permet par les coopérations multiples, l'innovation et la capacité des entreprises à se développer. Ainsi elle nécessite des liens faibles plutôt que des liens forts (Granovetter, 1973). **Or la confiance personnelle, au moins dans ses logiques similitudes et appartenance, peut engendrer un effet inverse et pervers.** Ce résultat conforte les analyses de Knack et Keefer (1997) qui montrent un effet positif de la confiance (mesurée par la variable usuelle donc proche de la confiance généralisée) mais pas d'effets de la vitalité associative sur la croissance économique, s'opposant ainsi aux travaux de Coleman (1990) ou encore de Putnam (1993,1995). Ainsi on comprend mieux les résultats contradictoires sur cette variable. Dans le chapitre 3 nous avons montré dans le cadre de modèle micro économétrique que la participation associative est une source de confiance, elle affecte significativement et positivement la confiance personnelle et la confiance généralisée.

Or, si la confiance généralisée impacte positivement la croissance, les effets de la confiance personnelle sont plus imprécis. Ainsi il n'est pas étonnant que la littérature empirique sur la confiance fasse état de résultats contradictoires. En effet selon l'échantillon de pays,

notamment selon la proportion de pays en voie de développement qu'il contient, les effets de la confiance diffèrent. **Les individus, forts de leurs relations particulières, s'inscrivent dans des routines contreproductives. Cependant cet effet pervers disparaît à mesure que le pays s'enrichit.**

3.3- Confiance tridimensionnelle : du taux de croissance du RNB au taux de croissance de l'IDH

Selon la même démarche nous proposons d'expliquer non plus le taux de croissance du RNB/tête mais celui de l'IDH, qui selon nous est plus à même de saisir les dynamiques de performances d'un pays et cela d'autant plus que notre échantillon comprends des pays en voie de développement. Ainsi nous régressons le taux de croissance de l'IDH entre 1970 et 2008 que les variables de confiance et leurs termes d'interactions. Le calcul de l'IDH repose, outre sur le PIB/habitant, sur l'espérance de vie à la naissance et le niveau d'instruction, nous ne retirons cependant pas ces variables de contrôle du modèle afin de tenir compte de manière fine de la situation initiale des pays. La convergence est modalisée non plus par le PNB de départ mais par l'IDH mesuré en 1980.

$$\ln TCAM_{i,80-10}(IDH) = \alpha + \beta_1 PI_{i,70} + \beta_2 RNB_{i,80} + \beta_3 SCOL_{i,80} + \beta_4 esp_{i,80} + \beta_5 CS_i + \beta_6 CP_i + \beta_7 CG_i + \beta_8 CS * RNB_i + \beta_9 CP * RNB_i + \beta_{10} CG * RNB_i + \varepsilon_i \quad (10)$$

Confiance, niveaux initial de développement et IDH

	(10) TCAM-1980-2010
Constante	21.28355 (14.55255)
Confiance stratégique (CS)	54.26357 * (25.75998)
Confiance personnelle (CP)	-70.89790* (34.90383)
Confiance généralisée (CG)	20.80020 ** (8.51740)
Confiance stratégique *IDH (IDH*CS)	-81.75959* (35.83596)
Confiance personnelle* IDH (IDH*CP)	107.42923* (47.02359)
Confiance généralisée*IDH (IDH*CG)	-35.33528** (11.60797)
Prix des biens d'investissement (PI70)	-0.00958* (0.00480)
IDH initial (IDH80re)	-25.38173 (21.76292)
Années d'étude (SCOL80)	-0.07403 (0.05632)
Espérance de vie (ESP80)	-0.04217 (0.03824)
R2	0.92

Le raisonnement sur le taux de croissance annuel moyen de l'IDH entre 1980 et 2010 en lieu et place du taux de croissance annuel moyen du PIB/habitant entre 1970 et 2008 ne change pas les résultats. Les effets identifiés demeurent mais ils sont cependant plus faiblement significatifs. Nous ne les avons pas retranscrits ici, mais le modèle simple, c'est-à-dire dans lequel nous n'intégrons pas les termes d'interactions entre variables de confiance et IDH du début de période ne présente pas de résultats significatifs. Ainsi, et pour les mêmes raisons que dans le modèle précédent, nous testons l'hypothèse de l'hétérogénéité des effets de la confiance selon le niveau initial de richesse du pays appréhendé non plus par le RNB/tête initial mais par l'IDH initial.

Les résultats sont similaires, la confiance stratégique et la confiance généralisée jouent positivement et significativement sur le taux de croissance de l'IDH et cela d'autant plus que le niveau initial de l'IDH est faible. A l'inverse la confiance personnelle l'influe négativement. Toutefois cet effet s'affaiblit lorsque le niveau de richesse augmente.

Ainsi les effets de la confiance résistent au changement d'indicateur de performance.

CONCLUSION CHAPITRE 7

Dans la première section nous avons précisé la typologie « confiance » présentée dans le chapitre 5 au regard des indicateurs de performance, le RNB/tête, l'IDH, l'indice de GINI, le taux de chômage et la proportion d'individus se déclarant très heureux. Au-delà de la distinction entre les différents types de confiance, cette dernière semble conformément aux analyses développées dans le chapitre 1, influencer les niveaux de développement. En effet les pays les plus confiants sur la dimension personnelle ou généralisée présentent tous des niveaux de développement supérieurs à la moyenne que ce soit au regard du RNB/tête ou de l'IDH et inversement. Mais parmi les pays confiants stratégiquement et non confiants sur les autres dimensions, groupe « confiants stratégiques » la relation est moins nette et mérite des analyses plus approfondies. Par ailleurs, les pays les plus égalitaires sont aussi les pays les plus confiants quelle que soit la dimension. Afin de préciser les liens de causalités entre confiance et performance et d'éclaircir les imprécisions sur les sources ou les effets de la confiance notamment au regard de l'engagement civique et politique ou encore de la performance institutionnelle, nous avons proposé d'examiner la typologie « cohésion » présentée dans le chapitre 6 au regard des ces mêmes indicateurs de performance.

Par ailleurs l'analyse de la cohésion sociale « unidimensionnelle » montre une relation positive entre la cohésion d'un pays et son niveau de développement. La question qui s'est posée relève des dimensions justifiant cette relation. Conformément aux hypothèses théoriques, on retrouve le rôle de la confiance interindividuelle dans cette relation positive, alors que les autres dimensions sont écartées au profit d'une relation indirecte via la confiance. Le choix conceptuel de ne pas intégrer une mesure des inégalités dans la traduction empirique de la cohésion sociale est conforté par ces analyses descriptives. Les inégalités de revenus influeraient les niveaux de cohésion et donc de développement mais via ses effets sur la confiance interindividuelle.

La section 2 propose de mesurer les effets isolés de chaque dimension de la confiance et de la cohésion sociale sur ces indicateurs de performance par une spécification estimée par les MCO et contrôlant, quand la variable s'y prête l'effet par le RNB/habitant. Parmi les dimensions de la cohésion sociale influant la richesse d'un pays, seule la confiance interindividuelle est significative confirmant la place marginale des autres dimensions et l'hypothèse d'effets indirects. Par ailleurs, la conception tridimensionnelle permet de distinguer un effet significatif positif de la confiance stratégique et généralisée mais négatif de

la confiance personnelle. Afin de préciser ce résultat *a priori* étonnant, nous prolongeons ces réflexions par une analyse de la dynamique économique entre 1970 et 2008.

Nous constatons ainsi que l'effet de la confiance sur la croissance économique est hétérogène, dépendant des différents types de confiance mais aussi du niveau de développement du pays.

Ces résultats confirment nos intuitions et confortent l'apport de notre conceptualisation de la confiance. En accord avec nos hypothèses, la tridimensionnalité permet de préciser les liens de causalité entre confiance et croissance économique en soulignant l'hétérogénéité de ces liens. Confiance stratégique et confiance généralisée sont porteuses de croissance économique et cela d'autant plus que le pays est peu développé alors que l'effet de la confiance personnelle est négatif mais de moins en moins lorsque le pays devient plus riche.

Par ailleurs la littérature a mis en avant un possible effet d'autres dimensions de la cohésion sociale sur la croissance économique évoquant la participation associative ou la qualité des institutions gouvernementales. Au regard des résultats de ce chapitre et de ceux du chapitre 4, il semble que le rôle de l'engagement civil et politique tout comme celui de la performance institutionnelle sur la croissance économique ne sont pas directs mais passent par leurs effets positifs sur la confiance, et sont dépendants ainsi du type de confiance impacté et du niveau initiale de richesse du pays.

SYNTHESE ET CONCLUSION PARTIE 3

Au terme des parties une et deux, nous avons proposé une conception élargie de la confiance plus à même de rendre compte de ses déterminants et des classements comparatifs. Dans le cadre de cette dernière partie, nous focalisons notre analyse sur les effets de la confiance.

Or la compréhension de ces effets nécessitent d'interroger la notion plus large mais aussi très floue de cohésion sociale. En effet à partir d'une analyse critique de la littérature, le chapitre 6, tout en proposant une définition et une mesure de la cohésion sociale, insiste sur ses liens avec la confiance envisagée dans sa tridimensionnalité.

La cohésion sociale repose sur la confiance interindividuelle mais aussi systémique, l'engagement civique et politique et la tolérance. La traduction empirique repose ainsi sur cinq scores compris entre 0 et 1, l'engagement politique, la participation associative, le respect de la diversité, la confiance interindividuelle tridimensionnelle et enfin la confiance envers les institutions civiles. A partir de ces cinq scores, nous avons mis en évidence des régimes de cohésion sociale en accord avec les typologies usuelles mais en insistant sur les pays « atypiques ».

Compte tenu de ces précisions nous avons construit un indice unidimensionnel permettant de classer les pays selon leurs niveaux de cohésion sociale. En 2005-2007, les pays les plus cohésifs sont les pays scandinaves rejoints par la Suisse, ils sont suivis par les pays anglo-saxons et les Pays-Bas. Les régimes conservateurs sont les pays développés les moins cohésifs. Les pays les moins cohésifs sont aussi les pays les moins développés.

Ce constat nous a poussés à interroger davantage les liens entre confiance interindividuelle et les autres dimensions de la cohésion sociale. En effet si les pays les plus cohésifs sont aussi les pays les plus développés et si parallèlement la théorie économique insiste sur les effets positifs de la confiance sur la performance, il semble opportun de poser l'hypothèse d'effets indirects, via la confiance, de la participation associative, de l'engagement politique ou encore de la confiance systémique sur la performance économique.

Rappelons que les résultats économétriques liant confiance et croissance économique étaient incertains, d'une spécification à l'autre les modèles présentaient des résultats parfois contradictoires (chapitre 1). De plus, la justification théorique des mécanismes causaux ne reposaient que sur la logique calculatoire via l'économie des coûts de transactions. Ces analyses vont nous permettre de préciser les mécanismes liant confiance et performance.

La confiance stratégique est corrélée négativement avec les autres dimensions de la cohésion sociale, ainsi si l'effet positif de la confiance stratégique sur la performance économique et sociale est confirmé, l'explication causale de ce lien n'impliquera pas la participation civique et politique, la tolérance ou la qualité des institutions.

Par contre la confiance personnelle et la confiance généralisée sont corrélées positivement aux autres dimensions de la cohésion sociale laissant suggérer, là encore si la décomposition confirme le lien positif entre confiance et performance, une relation de causalité passant par la confiance systémique, la participation associative ou encore l'engagement politique.

Ainsi le dernier chapitre propose une analyse des liens entre confiance et performance. A partir des spécifications économétriques de Knack et Keefer (1997) et Zak et Knack (2001) reposant sur le modèle de Barro (1991), nous intégrons dans les modèles, la tridimensionnalité de la confiance.

Le lien entre confiance et croissance économique (mesurée par la croissance du PIB/tête mais aussi par celle de l'IDH) est significatif mais les effets sont hétérogènes selon le type de confiance et le niveau de développement du pays.

La confiance stratégique et la confiance généralisée ont un effet positif et significatif sur la croissance économique mais cet effet décroît quand le pays s'enrichit.

A l'inverse la confiance personnelle a un effet significatif et négatif mais cet effet négatif s'amointrit en même temps que le pays s'enrichit.

Ainsi en lien avec les analyses des chapitres 4 et 6, nos résultats sont les suivants :

- La pertinence analytique de la décomposition de la confiance en trois dimensions par sa capacité à préciser les liens entre confiance et performance
- La validité de la relation causale entre confiance stratégique et croissance économique reposant sur une logique calculatoire.
- La compréhension des résultats contradictoires reliant participation et croissance économique via les effets de la confiance personnelle.
- Les effets de la qualité institutionnelle et de facteurs macro-culturels sur la croissance économique via la confiance généralisée.

Ainsi, la conception tridimensionnelle de la confiance nous a permis de répondre à un certain nombre de limites mises en évidence dans le premier chapitre notamment sur le rôle de la participation associative et de la confiance systémique.

CONCLUSION GENERALE

La confiance favorise la coordination et par là, fluidifie la coopération en limitant les coûts de transaction, tel est l'argument fondamental qui permet de supposer une influence positive des attitudes confiantes sur la performance économique. Toutefois, de nombreuses limites empiriques ont été soulignées, notamment en lien avec la conceptualisation limitée de la notion de confiance. Ces limites laissent entrevoir de nombreux enjeux scientifiques autour de la compréhension de la confiance. En effet, si confiance et performances sont liées, il est primordial de comprendre, outre ce qu'est la confiance, quels sont les déterminants qui influent ses niveaux. Ce n'est que par ce détour que l'on pourra préciser les mécanismes causaux reliant confiance et performance, en s'interrogeant notamment sur les débats qui animent la littérature quant au rôle de la qualité des institutions gouvernementales et sociales, de l'engagement civique ou encore du capital humain. Faute de temps, et parce qu'il faut bien accepter de mettre un point final à ce travail doctoral, la thèse n'a pas vocation à solutionner l'ensemble de ces problèmes mais propose quelques réflexions sur la définition de la confiance, ses déterminants et ses effets permettant d'aller en ce sens.

Les enjeux autour de la conceptualisation de la confiance ont été soulignés dans la première partie. En effet, les travaux reliant confiance et performance présentent de nombreuses limites parmi lesquelles le défaut de conceptualisation a une place centrale (**chapitre 1**). Le premier enjeu de cette thèse réside dans une réflexion interdisciplinaire sur la définition de la confiance et surtout sa traduction empirique. Nous proposons d'élargir la définition de confiance pour l'appréhender à partir de ses modes de construction comme un concept tridimensionnel. La confiance interindividuelle comprend une confiance stratégique qui repose sur une logique calculatoire, une confiance personnelle reposant sur l'intensité des liens sociaux avec des logiques diverses d'apprentissage, de similitude, d'appartenance, informationnelle et affective, et enfin, une confiance généralisée inscrite dans une logique structurelle et historique. Les fondements théoriques de cette conceptualisation s'inscrivent dans un cadre orthodoxe et hétérodoxe sans se priver des enseignements de disciplines voisines. La rationalité supposée se veut procédurale même si la confiance stratégique s'accorde avec une rationalité limitée, voire substantielle. Ainsi le premier apport de cette thèse réside dans la tentative d'un cadrage théorique pluri disciplinaire, duquel découle la conception tridimensionnelle de la confiance (**chapitre 2**).

Le second enjeu, et non des moindres, fut celui de la mesure. Comment traduire empiriquement cette notion tridimensionnelle dépendante de ses modes de construction ?

Nous avons proposé une traduction empirique reposant sur les données World Values Survey. Ces données présentent l'avantage d'être mesurées à un niveau individuel, tout en saisissant le contexte économique et social de l'individu via ses déclarations. Nous construisons ainsi un indicateur synthétique de confiance interindividuelle encadrée socialement, reposant sur trois logiques distinctes de construction (**Chapitre 3**). Par cette approche individuelle et cette décomposition, le troisième apport de cette thèse porte sur l'identification des caractéristiques personnelles expliquant les différents niveaux de confiance. Nous interrogeons, à partir d'un modèle économétrique à effet fixe sur données à double dimension, les variables explicatives de la confiance. L'âge, le niveau d'éducation, le statut marital, le niveau de revenu, la situation d'emploi, le nombre d'enfants ou encore la taille de la ville influent significativement la confiance. Les effets ne sont pas chaque fois significatifs pour les trois types de confiance, par ailleurs, s'ils le sont sur plusieurs dimensions, ils ne sont pas égaux selon le type de confiance auquel on se réfère, et sont parfois même de sens opposé.

Ainsi l'âge et le niveau d'éducation affectent positivement la confiance personnelle et généralisée mais cet effet d'accumulation ne se retrouve pas pour la confiance stratégique où à l'inverse, l'aptitude confiante est d'autant plus importante que l'individu est jeune et peu diplômé. Les femmes sont plus confiantes personnellement alors que le genre n'influe pas sur les deux autres types de confiance. Le fait d'être séparé de son conjoint, tout comme le fait d'être au chômage brime les trois types de confiances. Le revenu par tête influe positivement la confiance, mais seulement celles « généralisée » et « personnelle ». Pour la confiance stratégique, la relation n'est pas linéaire. Le revenu influe positivement la confiance stratégique mais à condition que ce dernier ne soit pas trop bas. La taille de la ville influe positivement la confiance généralisée mais négativement la confiance stratégique alors qu'il semble exister une taille seuil pour la confiance personnelle.

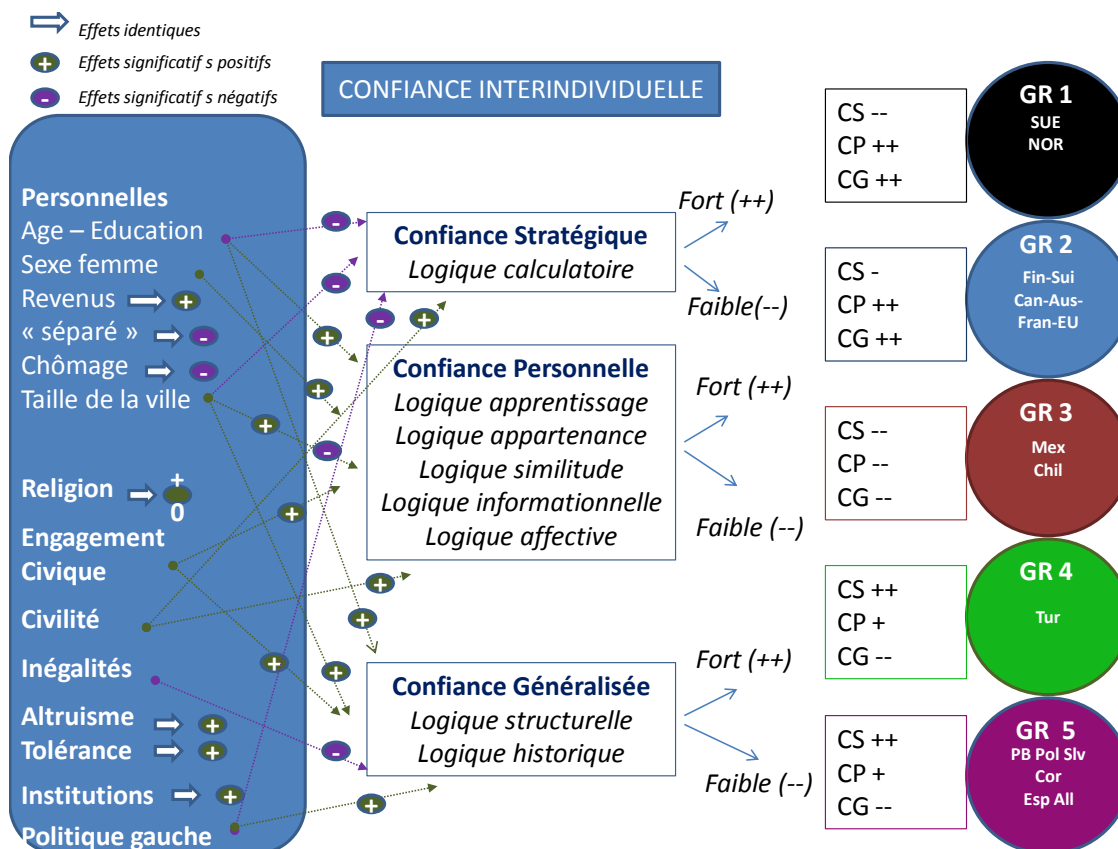
Ces analyses prolongent celles macro-économétriques et s'y opposent parfois. Par ailleurs, au-delà des caractéristiques personnelles, à partir de la littérature macro économétrique et/ou comportementale, nous avons postulé un certain nombre d'hypothèses que nous avons testées par ce modèle micro économétrique.

Ainsi, contrairement à ce que les travaux de Putnam (1995) laissaient suggérer, l'appartenance individuelle à une religion hiérarchique n'influe pas négativement la confiance. Si la confiance systémique, les valeurs d'altruisme et de tolérance affectent tous les

types de confiance, il n'en n'est pas de même pour l'engagement civique, la perception des inégalités ou encore la civilité. L'engagement civique et politique a un effet positif mais seulement sur la confiance personnelle et généralisée, le sentiment d'injustice vis-à-vis des inégalités réduit la confiance généralisée et l'aversion à la fraude alimente la confiance personnelle et stratégique. La qualité des institutions tout comme les valeurs altruistes ou tolérantes influent positivement les trois types de confiance. Le positionnement politique plutôt à gauche impacte négativement la confiance stratégique et positivement la confiance généralisée (**chapitre 4**).

A partir de cette conception élargie, le **chapitre 5** a permis de proposer un état des lieux de la confiance, en France d'une part, et dans une perspective comparative au sein des pays de l'OCDE. La conceptualisation tridimensionnelle de la confiance et le raisonnement non binaire ont conduit à revisiter les analyses usuelles et les classements pays rencontrés au travers de la littérature. Les pays se caractérisent par des niveaux de confiance, mais aussi par des articulations différentes entre les trois types de confiance. A partir d'une analyse en composantes principales et d'une classification ascendante hiérarchique nous avons proposé une typologie de cinq groupes de pays présentant des logiques de confiance différentes. Ces analyses prolongent les classements usuels fondés sur une seule dimension et une mesure binaire. Nous proposons une vision synthétique des résultats de la seconde partie (schéma 4.1)

Schéma 4.1- Confiance tridimensionnelle : déterminants et typologies pays



Ce schéma permet, pour chaque groupe pays de proposer une explication des niveaux de confiance, en précisant l’articulation entre les dimensions, mais aussi en décrivant les sources déterminantes des niveaux de confiance observés. A titre d’exemple de lecture du schéma, on constate que la confiance généralisée est faible dans les groupes 3,4 et 5, ce niveau peut s’expliquer au moins en partie par un sentiment d’injustice vis-à-vis des inégalités. Les confiances, personnelle et généralisée, élevées dans les groupes 1 et 2 peuvent s’expliquer en partie par l’engagement civique et la civilité ...

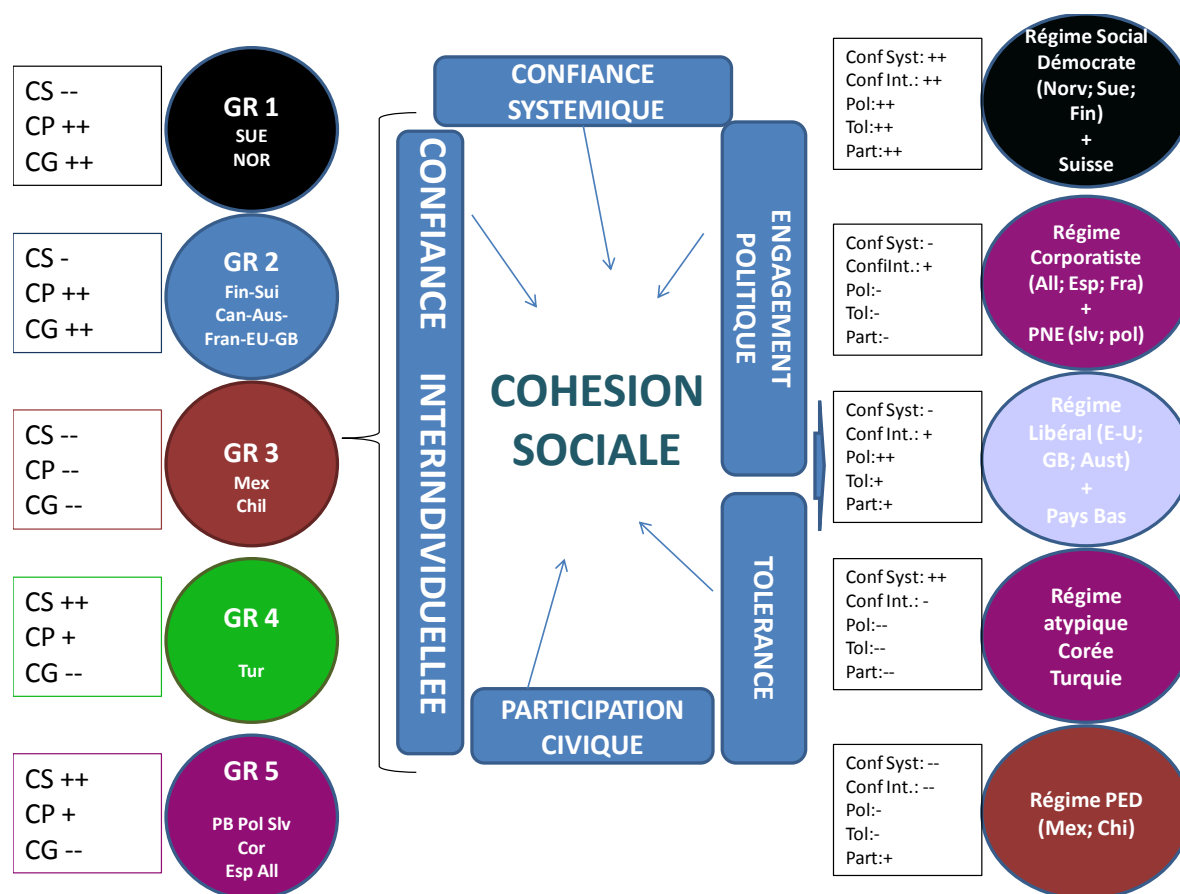
Ainsi par la décomposition de la confiance et une approche micro économétrique nous avons pu proposer une estimation rigoureuse des déterminants des niveaux de confiance que nous pouvons interpréter au regard des typologies pays reposant sur l’articulation entre les différents niveaux de confiance.

La confiance étant définie et mesurée, ses déterminants précisés, le dernier enjeu de cette thèse résidait dans une meilleure compréhension de ses effets. C’est ainsi que la partie trois,

usant d'un détour conceptuel, tente de préciser les phénomènes économiques et sociaux liant confiance et performance.

Les imprécisions sur les mécanismes, relevées dans le chapitre premier, concernaient notamment la place de la participation civique, de l'engagement politique et de la performance institutionnelle dans ces phénomènes. C'est ainsi que naturellement, nous avons interrogé la notion de cohésion sociale comprenant, outre la confiance interindividuelle, chacune de ces dimensions. Dans le prolongement des travaux typologiques nous avons proposé sur les 18 pays de notre échantillon, des régimes de cohésion sociale discutés au regard des typologies usuelles (**chapitre 6**). Le Schéma ci-dessous prolonge le précédent.

Schéma 4.2- De la confiance à la cohésion sociale



Les typologies confiance et cohésion présentent des similitudes entre elles, et avec les typologies usuelles (Esping-Andersen, 1990 et Green et *alii*, 2011). Toutefois certains pays sont volatils. La France demeure aux côtés de l'Espagne et de l'Allemagne, en accord avec le régime corporatiste, pour la cohésion sociale mais au regard de l'articulation entre les trois types de confiance, elle est davantage proche des pays libéraux. De même, de la typologie

confiance à celle cohésion, les Pays-Bas quittent le régime corporatiste pour se rapprocher du régime libéral. La Corée, non cohésive sur toutes les dimensions sauf sur la confiance envers les institutions trouve un point d'ancrage pour quitter le groupe corporatiste/PNE et rejoindre la Turquie sur les régimes cohésifs.

Par des analyses bi variées nous avons pu rapprocher la typologie « confiance » avec les indicateurs de performance remarquant que les groupes 1 et 2 ainsi que les pays corporatistes du groupe 3 présentent tous, relativement aux autres, un fort IDH et RNB/tête. Par ailleurs, les pays confiants sur les dimensions personnelles et généralisées (groupe 1 et 2) sont aussi ceux les plus égalitaires, et les pays les moins « heureux » ne sont pas forcément les pays les plus pauvres puisque le groupe 5, hormis les Pays Bas, présentent la proportion d'individus se déclarant « très heureux » la plus faible.

Dans le prolongement des analyses macro économétriques liant confiance et performance nous avons d'abord proposé un modèle expliquant la performance par les variables de confiance introduites simultanément puis par celles de cohésion sociale.

Le RNB/tête et l'IDH ne sont affectés significativement que par la confiance interindividuelle lorsque le modèle est contrôlé par toutes les dimensions de la cohésion sociale. Toutefois, au-delà de l'effet moyen de la confiance interindividuelle, qui est positif, la confiance stratégique et la confiance généralisée affectent positivement la richesse mais la confiance personnelle l'influe négativement (**chapitre 7**)

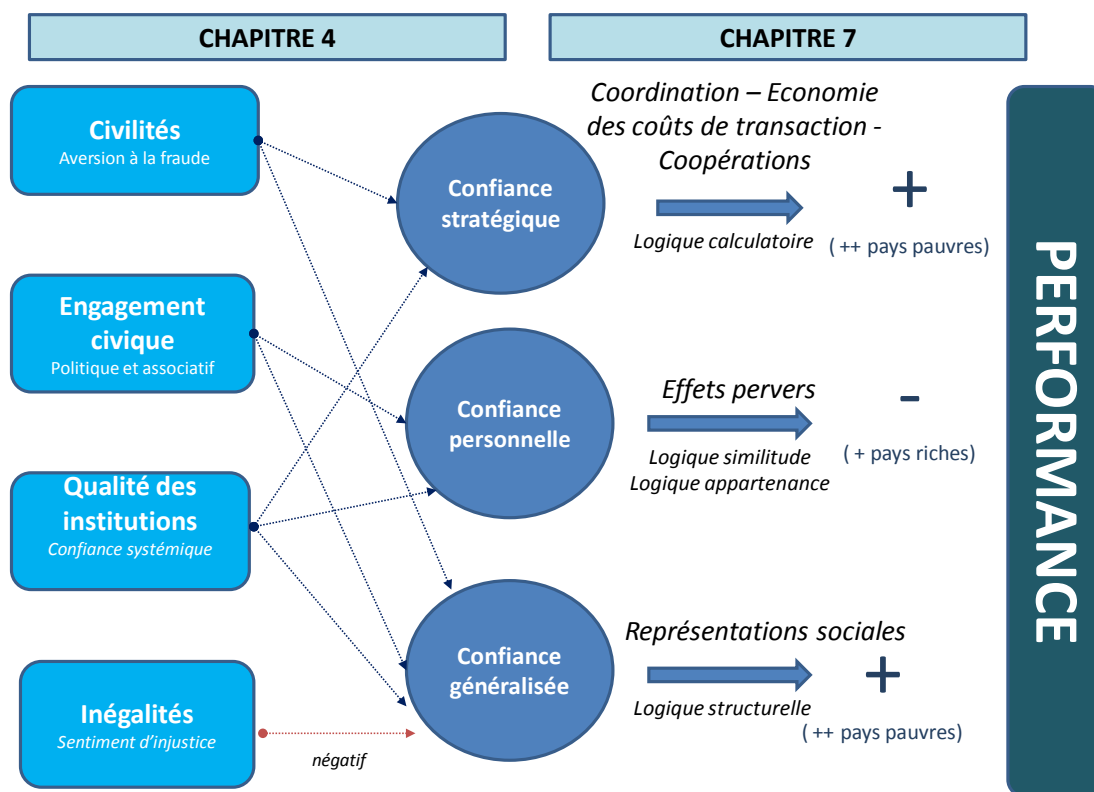
Dans le prolongement de ces analyses statiques, nous avons proposé différents modèles de croissance. En accord avec nos hypothèses, la conception tridimensionnelle de la confiance permet de préciser les phénomènes économiques à l'œuvre dans ses liens avec la croissance du PIB/tête ou celle de l'IDH. Les effets sont hétérogènes selon le type de confiance et le niveau de richesse du pays. Les confiances « stratégique » et « généralisée » impactent significativement et positivement la croissance mais l'effet diminue à mesure que le pays s'enrichit. A l'inverse la confiance personnelle impacte négativement la croissance, mais cela d'autant plus que le pays est pauvre. Parallèlement la participation associative et la confiance systémique ne présentent pas de liens positifs et significatifs directs sur la croissance économique. S'il existe un lien entre cohésion sociale et développement, ce lien passe par la confiance interindividuelle (**chapitre 7**)

Forts de ces constats et au regard des enseignements du chapitre 4, ce travail doctoral permet de préciser les liens causaux entre confiance et performance :

- La justification théorique du lien entre confiance et performance, reposant sur la logique calculatoire et l'économie des coûts de transaction, est confirmée via le lien direct positif et significatif entre confiance stratégique et croissance économique. De plus, cet effet est confirmé avec un indicateur alternatif de richesse, à savoir l'IDH. Par contre l'effet diminue au fur et à mesure que les pays s'enrichissent.
- La logique calculatoire n'est cependant pas la seule. La confiance généralisée affecte aussi la performance. Cette aptitude générale à faire confiance en autrui relève de représentations sociales intériorisées et est influée, notamment par la qualité des institutions, la participation civique, l'engagement politique, autant de facteurs affectant la dynamique économique mais de manière indirecte, via leurs effets sur la confiance interindividuelle.
- La confiance personnelle met en évidence la possibilité d'effets pervers notamment pour les pays peu développés.

Le graphique ci-dessous résume et connecte les résultats des chapitres 4 et 7 sur les phénomènes expliquant les liens entre confiance et performance.

Schéma 4.3- Les liens entre confiance et performance



La compréhension de la confiance est donc un enjeu important pour la science économique notamment pour comprendre ses effets sur la performance économique, que cette dernière soit mesurée par la croissance ou par d'autres indicateurs de richesse tel l'IDH. Ainsi la confiance ne peut plus être appréhendée comme une externalité positive des échanges économiques au risque d'en limiter sa portée analytique. De la même manière, les fondements microéconomiques de confiance « calculée » semblent insuffisants pour saisir toute la richesse de la notion.

La confiance interindividuelle se comprend comme une articulation des trois types de confiance. Au sein d'une même relation économique, un même individu peut par exemple, compte tenu des signaux de confiance, des coûts de contrôlabilité, avoir un certain niveau de confiance stratégique, ce même niveau peut-être augmenté par une logique apprentissage de la confiance personnelle ou encore une aptitude à faire confiance intériorisée pour la confiance généralisée.

Ainsi dans le cadre d'un réseau professionnel, on peut imaginer une articulation de ces trois types de confiance. Une confiance stratégique, compte tenu du fait qu'en tant que *trustor* j'appartiens au même réseau que le *trustee*, ainsi je lui accorde ma confiance car je sais qu'il a intérêt à préserver sa réputation au sein du réseau.

Mais si en même temps, face à cette appartenance au même réseau, je pense qu'il ne profitera pas d'une situation d'incertitude, je mise non plus ou non exclusivement sur son intérêt à faire confiance mais aussi sur son sentiment d'appartenance, sa légitimité, les normes et valeurs communes. Cette confiance personnelle viendra augmenter le niveau de confiance via la logique appartenance. Si en plus j'évolue dans un contexte macro social au sein duquel j'ai intériorisé à mon insu des valeurs d'honnêteté, le niveau de confiance est encore plus important, augmenté par la confiance généralisée.

Cette décomposition est analytique, l'objectif étant d'améliorer la compréhension des phénomènes macroéconomiques, l'individu n'est pas à même de distinguer le poids de chaque type de confiance dans la confiance qu'il porte à autrui en situation d'échange économique.

Cette conception de la confiance, accompagnée de l'analyse de ses déterminants, est une démarche qui, même si non parfaite, permet de distinguer ses effets macroéconomiques et de proposer des actions incitatives et/ou politiques pouvant influencer les niveaux de confiance. C'est en ce sens qu'elle a permis de répondre à certaines critiques portées aux évaluations macro-économétriques des effets de la confiance sur la performance.

Le cadre conceptuel dans lequel s'intègre cette démarche se veut hétérodoxe. En effet, ce n'est qu'en supposant une rationalité procédurale des acteurs que la confiance tridimensionnelle peut s'expliquer. Il faut accepter que les logiques d'actions puissent être autres que la seule recherche d'intérêt individuel. Dans ce cadre l'économie hétérodoxe et spécifiquement l'économie des conventions semble être le cadre théorique à privilégier pour rendre compte de toute la richesse de la notion. Sans exclure les logiques calculatoires et en autorisant d'autres motivations d'actions, des conventions constitutives telles des normes et valeurs, cette approche permet aux trois types de confiance d'influer les relations économiques.

Selon les types de confiance, les effets sur la performance sont différents tout comme les explications causales et par là les préconisations politiques. Si la confiance stratégique et la confiance généralisée jouent toutes deux positivement sur la performance, il n'en n'est pas de même de la confiance personnelle. Le niveau de développement initial du pays influe ces mécanismes, ce qui peut expliquer les résultats contradictoires selon l'échantillon de pays considérés. De plus les mécanismes explicatifs sont différents. Dans les pays les moins avancés, la confiance personnelle semble pouvoir engendrer des effets pervers. En effet, reposant sur l'intensité des liens sociaux, dans ses logiques similitudes et appartenances, dans ces pays où la capacité à s'ouvrir aux autres est très importantes pour le développement économique, on peut comprendre que la confiance personnelle puisse être préjudiciable.

La mise en relation de cette confiance tridimensionnelle avec les autres dimensions de la cohésion sociale a permis notamment de clarifier le rôle de la performance institutionnelle et de l'engagement civique dans la causalité. En confrontant les fondements micro économétriques des différents niveaux de confiance aux résultats macro économétriques liant d'abord confiance et performance, puis dimensions de cohésion sociale et performance, on constate que la seule dimension de la cohésion sociale à avoir un effet direct est la confiance interindividuelle. Par contre en influant les différents niveaux de confiance, la performance institutionnelle comme l'engagement civique peuvent avoir des effets indirects sur la performance économique. Ces effets seront positifs ou négatifs, selon le niveau de développement du pays d'une part et d'autre part selon le poids de la confiance personnelle relativement à la confiance stratégique et personnalisée dans ce pays.

Par ailleurs, ces travaux de conceptualisation et leurs traductions empiriques relativisent quelques peu certaines analyses comparatives. D'une part, les classements usuels sont revisités, amoindrissant quelque peu l'image d'une France bien plus défiante que ses pays

économiquement voisins. D'autre part en privilégiant des approches typologiques et pluridimensionnelles, que ce soit sur la notion de confiance ou celle de cohésion sociale, les analyses comparatives laissent entrevoir la possibilité de divers modèles de confiance et/ou de cohésion sociale selon l'articulation entre les différentes dimensions qui composent ces concepts.

Les enjeux autour de la compréhension de la confiance sont encore nombreux, nous n'avons pu dans ce travail en proposer qu'une esquisse, nombreuses perspectives de travail sont envisagées.

- **Limites empiriques**

Taille de l'échantillon macro

Nous avons utilisé un modèle de croissance pour estimer les effets de la confiance et de la cohésion sociale sur la croissance économique. Les effets significatifs doivent toutefois être interprétés avec précaution. En effet, notre échantillon ne comportant que 18 pays, nous ne pouvons garantir la généralisation des résultats à l'ensemble des pays. Ainsi, compte tenu du temps imparti pour ce travail doctoral, nous n'avons pu proposer un modèle reposant sur un échantillon plus important mais il s'agit là d'un prolongement que nous envisageons.

La confiance mesurée ex post la croissance

Par ailleurs, nous avons été limités par la disponibilité des données permettant de mesurer la confiance tridimensionnelle. En effet, cette traduction empirique repose sur des variables de l'enquête World Values Survey qui n'étaient disponibles que sur la dernière vague (2005-2007) alors qu'une approche plus rigoureuse aurait consisté à mesurer la confiance ex ante, ce qu'elle est censée expliquer, à savoir le taux de croissance annuel moyen entre 1970 et 2008. Ainsi, la validité empirique de la causalité repose dans notre approche, sur l'hypothèse qu'entre 1970 et aujourd'hui les aptitudes à la confiance sont restées stables. Un prolongement consistera, dès lors que plusieurs autres vagues de l'enquête WVS seront disponibles, à interroger la stabilité des aptitudes à la confiance tridimensionnelle.

Les déterminants des niveaux de confiance : du modèle à effets fixes aux modèles multi-niveaux.

Le modèle à effets fixes micro économétriques a permis de dégager les déterminants de la confiance à partir de la variabilité intra pays, c'est-à-dire entre les individus en contrôlant la variabilité inter pays. Certaines dimensions macro sociales ont pu être toutefois approchées via la nature des données WVS, permettant par les déclarations individuelles de saisir les perceptions que l'individu a de son environnement. Toutefois, une compréhension optimale des déterminants de la confiance doit guider les politiques publiques logiquement soucieuses de ces niveaux (compte tenu de leurs effets sur la performance et le bien-être). Ainsi il peut être intéressant d'intégrer dans le modèle des variables macro sociales susceptibles d'influer les niveaux de confiance, tels que les systèmes de protection sociale, la qualité des institutions scolaires... Ces déterminants sont susceptibles d'affecter les aptitudes individuelles à la confiance, voire même d'interagir avec les déterminants micros identifiés. Nous pourrions dans ce cas, analyser les déterminants de la confiance par le biais de modèles multiniveaux permettant de s'intéresser à la fois à la variabilité inter et intra pays.

Effets d'entraînement

Dans le cadre de l'analyse des déterminants des niveaux de confiance, une autre perspective réside dans l'hypothèse que les niveaux de confiance sont dépendants des niveaux des autres individus. En effet, l'aptitude individuelle à la confiance peut être dépendante de la propension à la confiance des autres. Par conséquent le niveau de confiance moyen d'un pays peut générer un cercle vertueux ou vicieux par des effets d'entraînement. Nous pourrions modéliser ces effets en considérant au sein de nos modèles microéconomiques des niveaux de confiance agrégés au niveau du pays, voire au niveau d'une classe d'âge.

○ **Prolongements**

Vers une théorie de la confiance : méthodes quantitatives et qualitatives, analyses micro, méso et macro

Au-delà de la possible amélioration des indicateurs choisis selon l'évolution de l'enquête WVS, nous pensons que la compréhension des phénomènes économiques, liants confiance et performance, doit coupler des analyses macro, méso et micro. Nous sommes allés dans ce sens dans le cadre de ce travail mais nombreuses perspectives sont encore ouvertes.

Nous avons posé l'hypothèse que la confiance interindividuelle, en œuvre dans les phénomènes économiques, comprenait à part égale une dimension stratégique, une dimension personnelle et enfin une dimension généralisée. Or, il ne nous semble pas inopportun de supposer que l'articulation entre les différents types de confiance puisse dépendre du contexte de l'échange, de sa nature, des partenaires, des enjeux, de son ancrage historique.... Ce n'est que par des analyses méso, couplant méthodologies quantitatives et qualitatives que ce point pourra être éclairé. A titre d'exemple, nombreuses questions demeurent. Est-ce que les clusters ou les pôles de compétitivité se caractérisent spécifiquement par des liens reposant sur la confiance personnelle ou stratégique ? Est-ce que les relations entre *trustor* et *trustee*, dès lors qu'elles prennent un caractère international, ne dépendraient pas davantage de la confiance stratégique ? Est-ce que selon la taille d'une organisation ou encore le secteur d'activité, l'une ou l'autre des confiances prédominerait ? Quelles articulations entre les trois types de confiance sur le marché du travail, sur le marché financier ? ...

A un niveau plus appliqué les managers, fort de ces enseignements, pourraient adapter leur management en fonction de la confiance à privilégier. Si la confiance personnelle est déterminante pour mon activité, compte tenu de son contexte, j'ai intérêt à développer au sein de mon entreprise les liens sociaux...

○ **Perspectives « Stapsiennes »**

Dans le prolongement de ces travaux doctoraux et des recherches menées au sein du projet ANR EDESCO sur les liens entre éducation et cohésion sociale, mes perspectives de recherches prendront une focale davantage liée au sport.

En effet, ayant été recrutée à la faculté des Sciences du Sport et désireuse de poursuivre ma carrière en son sein, l'idée est de confronter ces apports conceptuels au champ du Sport. Ces différents travaux peuvent être distingués selon le niveau d'analyse.

Méso

La confiance, telle qu'elle a été présentée, en tant qu'aptitude individuelle tridimensionnelle, peut-être analysée au regard des spécificités du secteur sportif. Est-ce que les organisations sportives, de par notamment la prégnance des valeurs du sport, la « culture » ou la symbolique sportive, ne seraient pas particulièrement marquées par de forts niveaux de confiance

personnelle, voire généralisée ? Quelles conséquences pour le management des structures sportives ?

Micro

Les terrains de jeux sportifs peuvent s'avérer très porteurs pour tester la fiabilité des modèles microéconomiques standards. En effet, prenons l'exemple d'un match de foot, sur un stade, les individus sont en concurrence au sein d'un milieu fermé, ils visent tous la performance et sont régis par des règles. Ainsi l'*homoeconomicus* devient un *homoeconosportif*. Dans ce cadre, comme en économie expérimentale, il peut-être intéressant d'analyser les relations de confiance. L'arbitre, les cartons, les exclusions jouant le rôle du système judiciaire, la répétition des rencontres, celui de la réputation, le risque ou les comportements opportunistes deviennent « tricherie ». De la même manière que les contrats sont incomplets, aucune des équipes n'est assurée que toute tricherie sera observée et sanctionnée. Aussi, les matchs ne sont pas répétés à l'infini. Ainsi dans la perspective d'une rationalité substantielle, chaque individu (ou équipe) a intérêt à tricher, l'autre équipe sachant que les adversaires essaieront de tricher, dépenseront des ressources physiques à surveiller, signaler les comportements frauduleux tout en essayant aussi de tricher. Ce faisant le match, perd en performance et l'audimat chute en même temps que le match perd de son intérêt. Les joueurs ne jouent plus, ils surveillent ou trichent. Le résultat est sous optimal mais rationnel. Or les choses ne se passent pas ainsi, les joueurs se font confiance même si cette confiance n'est pas garantie par des tiers. Ainsi la particularité du jeu sportif peut, au même titre que les expériences en économie expérimentale, remettre en cause les hypothèses comportementales au fondement de la conception microéconomique standard de la confiance.

Au-delà de ce constat, ce milieu particulier est un autre lieu pour interroger, valider, infirmer les modes de production de la confiance. Relève-t-elle d'une logique coût/avantages, d'une logique lien social ou encore d'une logique culturelle spécifique au milieu sportif ?

Macro

Une dernière perspective relève des liens entre cohésion sociale et sport. Dans quelle mesure le sport est-il un vecteur de cohésion sociale ? La problématique n'est pas simple et relève là aussi de l'articulation entre plusieurs niveaux d'analyse. Quel effet de la pratique sportive sur les valeurs civiques individuelles, favorables à la cohésion sociale ? Dans quelle mesure la médiatisation du sport professionnel peut-elle servir (ou non) à la cohésion sociale ? Quelles

politiques sportives pour un secteur sportif cohésif ? Dans quelle mesure la cohésion sportive crée de la cohésion sociale ?

C'est dans le cadre de ces réflexions que j'ai intégré le comité permanent de lutte contre les discriminations présidé par Laura Flessel au ministère des Sports, comité qui rassemble universitaires, politiques et divers acteurs du sport. Nous réfléchissons à la mise en place d'un observatoire des discriminations dans le sport, duquel devraient découler des propositions d'actions préventives.

ANNEXES

Annexe 1 - Analyse descriptive des indicateurs « pressentis » de confiance
Chapitre 3- Section 3 – Partie 3.2

Indicateurs pressentis de confiance stratégique

- Tableau 1 : Comp – anticipation des comportements opportunistes (dichotomisée)

comp	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
1-Aversion faible	15248	68.56	15248	68.56
2-Aversion forte	6991	31.44	22239	100.00

- Tableau 2 : Confiance accordée lorsqu'on rencontre pour la première fois* confiance accordée lorsqu'on connaît personnellement

G007_33 (Trust: People you know personally)	G007_34 (Trust: People you meet for the first time)				Total	
	Tout à fait	Un peu	Pas beaucoup	Pas du tout		
Fréquence Pourcentage Pourct. en ligne Pourct. en col.	Tout à fait	350	3907	2660	810	7727
		1.52	17.00	11.58	3.53	33.63
		4.53	50.56	34.42	10.48	
		79.01	51.84	26.67	16.12	
Un peu		76	3503	6228	2649	12456
		0.33	15.25	27.11	11.53	54.21
		0.61	28.12	50.00	21.27	
		17.16	46.48	62.45	52.73	
Pas beaucoup		16	113	1048	1167	2344
		0.07	0.49	4.56	5.08	10.20
		0.68	4.82	44.71	49.79	
		3.61	1.50	10.51	23.23	
Pas du tout		1	14	36	398	449
		0.00	0.06	0.16	1.73	1.95
		0.22	3.12	8.02	88.64	
		0.23	0.19	0.36	7.92	
Total		443	7537	9972	5024	22976
		1.93	32.80	43.40	21.87	100.00
Fréquence manquante = 1606						

• Tableau 3- strat*comp

Table de comp par strat				
Comp	Strat		Total	
Fréquence	1	2		
Pourcentage				
Pourct. en ligne				
Pourct. en col.				
	1	8241	7007	15248
		37.06	31.51	68.56
		54.05	45.95	
		70.38	66.55	
	2	3469	3522	6991
		15.60	15.84	31.44
		49.62	50.38	
		29.62	33.45	
Total		11710	10529	22239
		52.66	47.34	100.00

Fréquence manquante = 2343

• Tableau 4 : strat*confiance envers le système judiciaire

Table de strat par confJus				
strat	confJus		Total	
Fréquence	1	2		
Pourcentage				
Pourct. en ligne				
Pourct. en col.				
	1	6445	5617	12062
		26.94	23.48	50.42
		53.43	46.57	
		47.95	53.58	
	2	6996	4867	11863
		29.24	20.34	49.58
		58.97	41.03	
		52.05	46.42	
Total		13441	10484	23925
		56.18	43.82	100.00

Fréquence manquante = 657

Annexe 2 - Dictionnaire des variables de l'ACP et recodages
Chapitre 3- Section 3 – Partie 3.3

VARIABLES	Questions	Codage
A196 – Il est important pour cette personne de toujours se comporter correctement	<i>Je vais à présent vous décrire brièvement des gens. A l'aide de cette carte, indiquez-moi pour chaque description si cette personne est comme vous ou pas : Il est important pour cette personne de toujours avoir un bon comportement; d'éviter de faire des choses que les autres diraient mauvaises.</i>	1.Vraiment comme moi 2.Comme moi 3.Plutôt comme moi 4.Un petit peu comme moi 5.Plutôt pas comme moi 6.Pas du tout comme moi
Strat Confiance calculée	<i>Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance. les gens que vous connaissez personnellement (G007_33), les gens que vous rencontrez pour la première fois (G007_34)</i>	1.Confiant 2.Non Confiant (Strat=1 Si G007_34=4 ou 5 ¹⁴² ET G007_33=1 ou 2 Strat=2 sinon)
Confiance envers les institutions E069_04 The Press E069_06 Police E069_08 The Civil Services E069_11 The Government E069_12 The Political Parties E069_17 Justice	<i>Je vais vous lire un certain nombre d'organisations. Pour chacune d'entre elles, dites-moi si vous avez une grande confiance, une certaine confiance, peu de confiance ou pas du tout de confiance en elle</i>	1.Grande confiance 2.Une certaine confiance 3.Peu de confiance 4.Pas du tout confiance
G007_34 – confiance : gens que l'on rencontre pour la première fois	<i>Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance : Les gens que vous rencontrez pour la première fois (G007_34)</i>	1.Tout à fait confiance 2.Un peu confiance 3.Pas beaucoup confiance 4.Pas du tout confiance
G007_35 - confiance : gens d'une autre religion	<i>Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance : Les gens d'une autre religion (G007_35)</i>	1.Tout à fait confiance 2.Un peu confiance 3.Pas beaucoup confiance 4.Pas du tout confiance
G007_36- confiance : gens d'une autre nationalité	<i>Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance : Les gens d'une autre nationalité (G007_36)</i>	1.Tout à fait confiance 2.Un peu confiance 3.Pas beaucoup confiance 4.Pas du tout confiance
G007_18- confiance : voisins	<i>Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance : Vos voisins (G007_18)</i>	1.Tout à fait confiance 2.Un peu confiance 3.Pas beaucoup confiance 4.Pas du tout confiance
D001 –confiance : famille	<i>Dans quelle mesure faites-vous confiance aux personnes de chaque groupe que je vais lire. Dites-moi si vous leur faites tout à fait confiance, un peu, pas beaucoup ou pas du tout confiance : Votre famille (D001)</i>	1.Tout à fait confiance 2.Un peu confiance 3.Pas beaucoup confiance 4.Pas du tout confiance
A001 – importance : famille	<i>Pour chacune des choses suivantes, dites-moi si, dans votre vie, cela est très important, assez important, peu important ou pas important du tout : La famille</i>	1.Très important 2.Asez important 3.Peu important

¹⁴² Les variables G007_33 et G007_34 sont codées 1,2 puis 4, 5 – (il n'y a pas de modalité 3)

VARIABLES	Questions	4.Pas important du tout Codage
A002- importance : amis et relations	<i>Pour chacune des choses suivantes, dites-moi si, dans votre vie, cela est très important, assez important, peu important ou pas important du tout : Les amis et relations</i>	1.Très important 2.Assez important 3.Peu important 4.Pas important du tout
A099 – assosp Membre actif/inactif organisation « sport et loisirs »	<i>Maintenant, je vais vous lire une liste d'organisations volontaires. Pour chacune d'entre elles, dites-moi si vous en êtes un membre actif, un membre passif ou si vous n'êtes pas membre : Sports et activités de loisirs</i>	1.membre actif 2.membre passif 3.non membre
A100- assocu Membre actif/inactif organisation kulturekke	<i>Maintenant, je vais vous lire une liste d'organisations volontaires. Pour chacune d'entre elles, dites-moi si vous en êtes un membre actif, un membre passif ou si vous n'êtes pas membre : Organisations et activités culturelles dans les domaines de l'éducation, les arts, la musique, etc.</i>	1.membre actif 2.membre passif 3.non membre
A165- Confiance /prudence à la plupart des gens	<i>D'une manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres?</i> .	1.On peut faire confiance à la plupart des gens. 2.On n'est jamais assez prudent quand on a affaire autres
A193- Aide à autrui	<i>Je vais à présent vous décrire brièvement des gens. A l'aide de cette carte, indiquez-moi pour chaque description si cette personne est comme vous ou pas. Il est important pour cette personne d'aider les gens qui l'entourent; de s'occuper de leur bien être.</i>	1.Vraiment comme moi 2.Comme moi 3.Plutôt comme moi 4.Un petit peu comme moi 5.Plutôt pas comme moi 6.Pas du tout comme moi

Annexe 3- Analyse en composantes principales sur les variables – méthodologie
Chapitre 3 – section 3 – partie 3.3

- Ressemblances entre individus et liaisons entre variables

Les lignes du tableau représentent les i individus, les colonnes les k variables. Ainsi, on note x_{ik} les données de l'ACP¹⁴³.

A partir de ce tableau l'ACP permet

- d'évaluer les **ressemblances** entre individus, deux individus se ressemblent d'autant plus qu'ils possèdent des valeurs proches pour l'ensemble des variables. La distance $d(i,l)$ entre deux individus i et l est définie par

$$d^2(i, l) = \sum_{k \in K} (x_{ik} - x_{lk})^2$$

- d'évaluer **les liaisons** entre deux variables, cette liaison étant mesurée par le coefficient de corrélation linéaire, r .

$$r(k, h) = \frac{\text{covariance (k,h)}}{\sqrt{\text{variance (x)} * \text{variance (h)}}} = \frac{1}{I} \sum_{i \in I} \left(\frac{x_{ik} - \text{Moy}X_k}{s_k} \right) \left(\frac{x_{ih} - \text{Moy}X_h}{s_h} \right)$$

Avec $\text{Moy}X_k$ et s_k la moyenne et l'écart type de la variable k

Chaque individu i joue pour notre analyse le même rôle. On associe donc à chaque individu le poids $p_i = \frac{1}{I}$, ce poids est utilisé dans le calcul de la moyenne de chaque variable, de la variance de chaque variable et enfin dans le calcul du coefficient de corrélation. De la même manière chaque variable est considérée comme tenant une place identique, on y associe un poids $p_m = 1$

Les données sont centrées et réduites, pour chaque donnée, le calcul suivant est effectué :

¹⁴³ Le descriptif de l'ACP est réalisé à partir du manuel « Analyses factorielles simples et multiples Objectifs, méthodes et interprétation, 4^{ème} édition », Escofier, Pagès, Dunod, 2008

$$\frac{(x_{ik} - moyX_k)}{s_k}$$

Ainsi, pour chaque variable k, toutes les variables présentent la même influence dans le calcul des distances entre individus.

- Le nuage de variables

Chaque variable est caractérisée par une suite de I nombres, une variable k peut donc être représentée par un vecteur k dans l'espace vectoriel à I dimensions (R^I), chaque dimension représentant un individu. L'ensemble des extrémités des vecteurs k constitue le nuage N^k .

La distance est la distance euclidienne classique.

Ainsi la norme de chaque vecteur représentant une variable est égale à son écart type. Donc si les variables sont centrées et réduites, chaque variable a pour longueur 1. N^k est alors situé sur une hyper sphère¹⁴⁴ de rayon 1.

Le cosinus de l'angle formé par les vecteurs k et h est égal au coefficient de corrélation entre ces deux variables, ce qui permet l'interprétation graphique.

$$\text{Cos}(k, h) = r(k, h) = \frac{1}{I} \sum_{i \in I} \left(\frac{x_{ik} - MoyX_k}{s_k} \right) \left(\frac{x_{ih} - MoyX_h}{s_h} \right)$$

- Projection sur un plan (v1, v2)

Il s'agit de déterminer des variables synthétiques, qui sont des combinaisons linéaires des K variables initiales synthétiques. Ces variables sont appelées « composantes principales », les axes qu'elles déterminent « axes factoriels ». Chaque axe contribue à expliquer un pourcentage de l'information contenu dans les données. Géométriquement, les axes factoriels sont déterminés successivement et orthogonalement de manière à minimiser l'écart entre les points et leur projection orthogonale sur l'axe (logique des moindres carrés ordinaires, sommes des carrés des distances minimales). Deux axes constituent un plan sur lequel sont projetées les observations. Les points matérialisés sur la projection sont les variables de confiance. Les coordonnées de ces dernières correspondent à leur contribution à la composante principale, autrement dit à l'axe factoriel.

¹⁴⁴ Le qualificatif « hyper » rappelle que l'on se situe sur espace de dimension $I > 3$

Annexe 4 - Résultats de l'ACP sur les 19 variables de confiance
Chapitre 3- Section 3 – Partie 3.3.2

L'analyse en composantes principales a été réalisée avec le logiciel SPAD

1. Tableau 1 : statistiques des variables

Libellé de la variable	Effectif	Poids	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
A001	24582	24582,00	1,109	0,366	1,000	4,000
A002	24582	24582,00	1,536	0,654	1,000	4,000
A165	24582	24582,00	1,649	0,470	1,000	2,000
A193	24582	24582,00	2,317	1,055	1,000	6,000
A196	24582	24582,00	2,900	1,349	1,000	6,000
D001	24582	24582,00	1,213	0,572	1,000	5,000
E069_04	24582	24582,00	2,789	0,737	1,000	4,000
E069_05	24582	24582,00	2,765	0,760	1,000	4,000
E069_08	24582	24582,00	2,638	0,734	1,000	4,000
E069_11	24582	24582,00	2,693	0,795	1,000	4,000
E069_12	24582	24582,00	3,015	0,695	1,000	4,000
E069_17	24582	24582,00	2,431	0,820	1,000	4,000
G007_18	24582	24582,00	2,328	1,114	1,000	5,000
G007_34	24582	24582,00	3,505	1,170	1,000	5,000
G007_35	24582	24582,00	2,880	1,190	1,000	5,000
G007_36	24582	24582,00	2,939	1,190	1,000	5,000
Strat	24582	24582,00	1,498	0,500	1,000	2,000
Assosp	24582	24582,00	2,441	0,823	1,000	3,000
Assocu	24582	24582,00	2,647	0,693	1,000	3,000

2. Tableau 2 : matrice des corrélations

	A00 1	A00 2	A16 5	A19 3	A19 6	D00 1	E06 9_04	E06 9_05	E06 9_08	E06 9_11	E06 9_12	E06 9_17	G00 7_18	G00 7_34	G00 7_35	G00 7_36	strat	asso sp	Asso cu	
A001	1,00																			
A002	0,14	1,00																		
A165	-0,02	0,14	1,00																	
A193	0,12	0,09	0,00	1,00																
A196	0,06	-0,02	-0,11	0,19	1,00															
D001	0,26	0,11	0,09	0,07	0,07	1,00														
E069_04	0,01	0,03	0,07	-0,01	0,05	0,05	1,00													
E069_05	0,00	0,08	0,11	0,04	-0,01	0,07	0,30	1,00												
E069_08	0,03	0,11	0,16	0,02	0,04	0,11	0,25	0,31	1,00											
E069_11	0,05	0,06	0,13	0,03	0,06	0,11	0,25	0,23	0,45	1,00										
E069_12	0,02	0,10	0,15	0,03	0,02	0,08	0,28	0,31	0,46	0,55	1,00									
E069_17	0,03	0,13	0,18	0,04	0,02	0,13	0,23	0,28	0,43	0,48	0,40	1,00								
G007_18	0,09	0,20	0,23	0,08	0,03	0,25	0,10	0,12	0,19	0,14	0,16	0,18	1,00							
G007_34	0,02	0,19	0,40	0,05	-0,06	0,10	0,08	0,12	0,20	0,13	0,18	0,17	0,38	1,00						
G007_35	0,04	0,18	0,29	0,07	-0,04	0,12	0,06	0,13	0,19	0,10	0,14	0,15	0,33	0,51	1,00					
G007_36	0,03	0,19	0,31	0,10	-0,05	0,11	0,04	0,13	0,19	0,09	0,14	0,15	0,33	0,54	0,77	1,00				
strat	0,00	-0,02	-0,04	-0,04	0,04	0,02	-0,01	-0,02	-0,07	-0,05	-0,09	-0,05	-0,10	-0,67	-0,25	-0,25	1,00			
assosp	0,00	0,09	0,14	0,00	-0,06	0,03	0,00	0,03	0,06	0,04	0,05	0,05	0,06	0,11	0,09	0,10	-0,06	1,00		
assocu	0,01	0,08	0,12	0,05	0,04	-0,01	-0,01	0,02	0,04	0,03	0,05	0,02	0,03	0,10	0,10	0,11	-0,07	-0,29	1,00	

3. Tableau 3 : matrice des valeurs-tests

	A00 1	A00 2	A16 5	A19 3	A19 6	D00 1	E06 9_04	E06 9_05	E06 9_08	E06 9_11	E06 9_12	E06 9_17	G00 7_18	G00 7_34	G00 7_35	G00 7_36	strat	asso sp	asso cu
A001	99,99																		
A002	21,79	99,99																	
A165	-3,00	22,88	99,99																
A193	19,57	14,82	0,66	99,99															
A196	10,17	-2,40	- 17,89	30,33	99,99														
D001	40,93	17,03	13,62	10,82	11,25	99,99													
E069 _04	1,95	4,77	11,31	-2,04	8,46	8,60	99,99												
E069 _05	0,59	12,54	17,37	5,54	-1,46	11,50	47,75	99,99											
E069 _08	5,02	16,54	25,92	2,48	6,32	17,94	39,85	50,68	99,99										
E069 _11	8,59	8,90	20,06	5,04	9,54	18,09	40,33	36,90	76,41	99,99									
E069 _12	2,71	15,10	23,67	5,42	3,10	13,00	45,13	50,93	78,12	97,71	99,99								
E069 _17	5,20	19,99	28,11	6,46	3,13	19,90	36,17	45,09	71,19	81,74	66,67	99,99							
G007 _18	13,59	32,19	37,06	12,04	4,00	39,82	16,30	19,38	30,33	22,16	25,11	28,38	99,99						
G007 _34	2,52	30,56	65,96	8,50	-8,89	16,21	12,25	19,30	31,01	19,85	29,31	26,95	62,62	99,99					
G007 _35	6,14	28,29	46,99	11,53	-6,71	18,33	8,81	20,10	30,62	16,32	22,35	23,44	54,24	88,47	99,99				
G007 _36	4,78	30,80	49,44	15,27	-8,19	17,72	6,44	20,40	30,81	14,76	22,16	24,29	53,92	94,07	161,5 6	99,99			
strat	-0,10	-2,60	- 38,78	-5,57	6,04	3,19	-0,96	-3,69	-	-8,54	-	-7,60	-	-	-	-	99,99		
assos p	0,78	13,56	22,32	-0,55	-9,95	5,36	0,74	5,26	9,94	6,00	8,42	7,37	9,37	17,54	14,72	16,49	-	99,99	
assoc u	2,31	11,83	18,79	8,03	-7,00	-1,59	-1,24	2,85	6,63	4,24	7,71	3,69	5,25	16,09	16,31	17,43	-	46,52	99,99
																			11,24

4. Tableau 4 : valeurs propres

	Valeur propre	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	3,8073	20,04	20,04
2	2,1865	11,51	31,55
3	1,4685	7,73	39,28
4	1,2618	6,64	45,92
5	1,1111	5,85	51,76
6	1,0066	5,30	57,06
7	0,9076	4,78	61,84
8	0,8921	4,70	66,53
9	0,8376	4,41	70,94
10	0,7829	4,12	75,06
11	0,7119	3,75	78,81
12	0,6940	3,65	82,46
13	0,6833	3,60	86,06
14	0,6337	3,34	89,39
15	0,5941	3,13	92,52
16	0,5511	2,90	95,42
17	0,4149	2,18	97,60
18	0,2402	1,26	98,87
19	0,2149	1,13	100,00

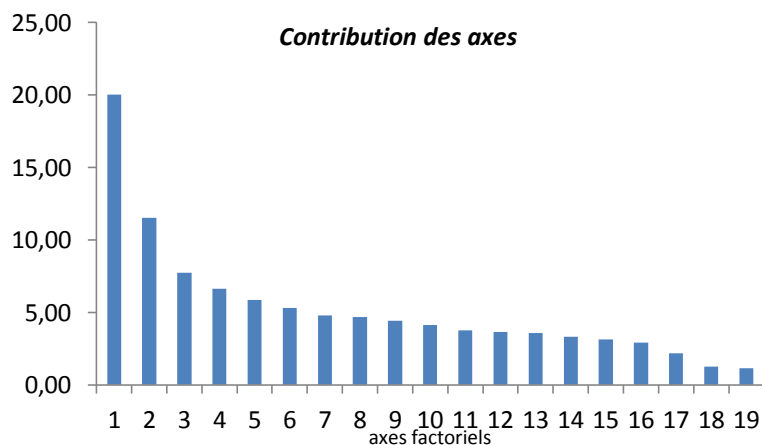
5. Tableau 5 : intervalles Laplaciens d'Anderson (seuil 0,95)

Numéro	Borne inférieure	Valeur propre	Borne supérieure
1	3,7400	3,8073	3,8746
2	2,1478	2,1865	2,2251
3	1,4426	1,4685	1,4945
4	1,2395	1,2618	1,2841
5	1,0915	1,1111	1,1308

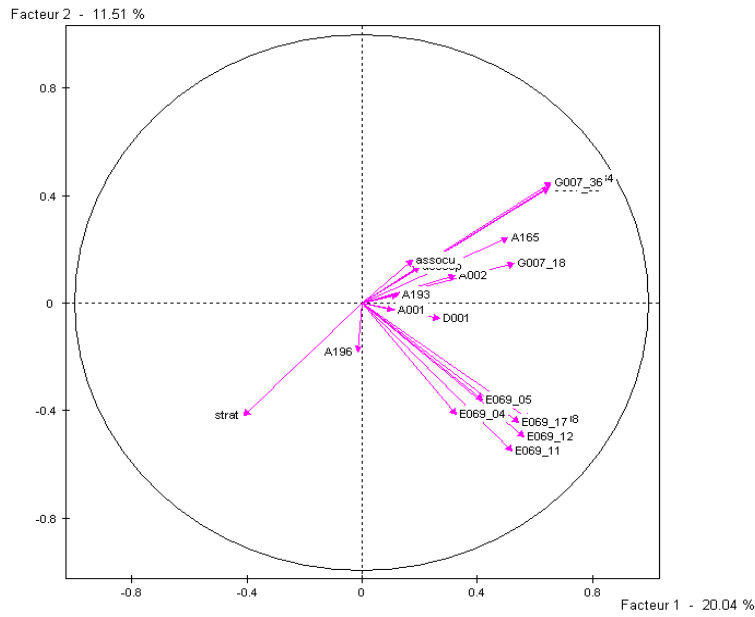
6. Tableau 6 : coordonnées des variables actives

Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
A001	0,11	-0,03	0,61	0,14	0,09
A002	0,32	0,10	0,31	0,24	0,21
A165	0,50	0,24	-0,18	0,09	0,10
A193	0,13	0,03	0,47	0,01	-0,56
A196	-0,02	-0,18	0,43	-0,18	-0,56
D001	0,27	-0,06	0,56	0,07	0,29
E069_04	0,33	-0,41	-0,09	-0,08	0,02
E069_05	0,42	-0,36	-0,09	-0,02	0,07
E069_08	0,58	-0,43	-0,08	0,01	-0,01
E069_11	0,52	-0,55	-0,07	0,01	-0,10
E069_12	0,56	-0,50	-0,14	0,01	-0,09
E069_17	0,54	-0,45	-0,05	0,02	0,02
G007_18	0,53	0,15	0,28	-0,06	0,23
G007_34	0,69	0,46	-0,12	-0,19	-0,14
G007_35	0,65	0,43	0,05	-0,12	0,09
G007_36	0,66	0,45	0,05	-0,11	0,08
strat	-0,41	-0,42	0,26	0,24	0,38
assosp	0,20	0,14	-0,13	0,72	-0,11
assocu	0,17	0,16	-0,11	0,70	-0,27

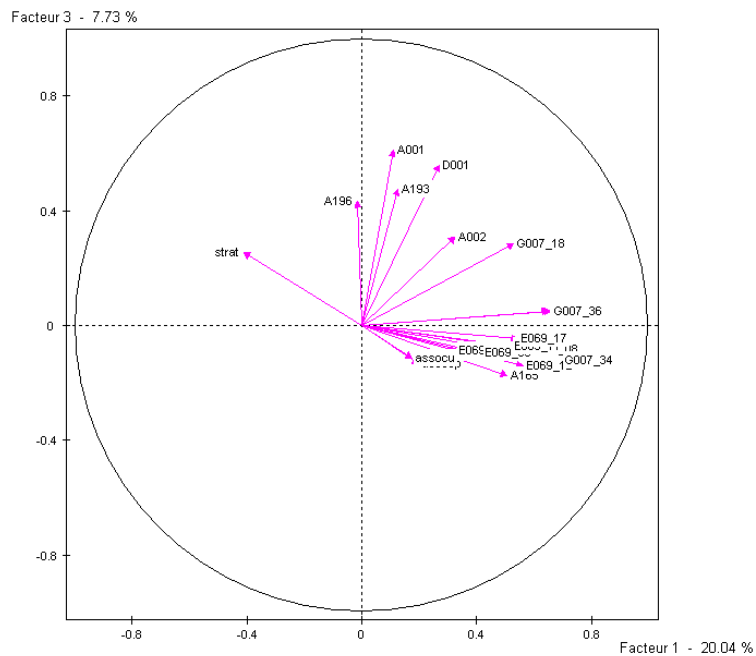
7. Graphique des contributions des axes factoriels à l'inertie totale



8. Projection des variables sur l'axe 1 et l'axe 2



9. Projection des variables sur l'axe 1 et l'axe 3



**Annexe 5- Analyse descriptive des déterminants de la confiance
Chapitre 4- Section 2**

1. Part des individus confiants selon les types de confiance

Score de confiance dans la population totale :

1.1 CS

CoS	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
3	209	0.96	209	0.96
4	2782	12.79	2991	13.75
5	10214	46.95	13205	60.70
6	8549	39.30	21754	100.00

Fréquence manquante = 2828

1.2 CP

CoP	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
4	19	0.08	19	0.08
5	161	0.68	180	0.77
6	1049	4.46	1229	5.22
7	5419	23.03	6648	28.26
8	16878	71.74	23526	100.00

Fréquence manquante = 1056

1.3-CI

CoI	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
4	6190	29.45	6190	29.45
5	2837	13.50	9027	42.95
6	3887	18.50	12914	61.45
7	3947	18.78	16861	80.23
8	4155	19.77	21016	100.00

Fréquence manquante = 3566

Part des individus confiants sur au moins deux tiers des variables composant l'indicateur synthétique

1.4 CS

CoS1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	2828	11.50	2828	11.50
1	2991	12.17	5819	23.67
2	18763	76.33	24582	100.00

1.5 CP

CoP1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	1056	4.30	1056	4.30
1	1229	5.00	2285	9.30
2	22297	90.70	24582	100.00

1.6 CI

CoI1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	3566	14.51	3566	14.51
1	12914	52.53	16480	67.04
2	8102	32.96	24582	100.00

2- AGE ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X003R2				
CoS1	X003R2(Age recoded (3 intervals))			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	3	
1	20.64 13.23	38.49 14.03	40.87 13.79	
2	21.60 86.77	37.64 85.97	40.76 86.21	
Total	4665	8205	8860	2173 0
Fréquence manquante = 2852				

REPARTITION DE LA POPULATION PAR AGE ET CONFIANCE PERSONNELLE

Table de CoP1 par X003R2				
CoP1	X003R2(Age recoded (3 intervals))			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	3	
1	20.20 5.03	39.25 5.45	40.55 5.13	
2	21.04 94.97	37.58 94.55	41.37 94.87	
Total	4933	8849	9709	2349 1
Fréquence manquante = 1091				

Table de CoI1 par X003R2				
CoI1	X003R2(Age recoded (3 intervals))			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	3	
1	23.43 67.62	38.30 62.25	38.27 57.53	
2	17.90 32.38	37.04 37.75	45.06 42.47	
Total	4472	7939	8584	2099 5
Fréquence manquante = 3587				

Age recoded (3 intervals)				
X003R 2	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcentage cumulé
1	5093	20.77	5093	20.77
2	9223	37.61	14316	58.38
3	10208	41.62	24524	100.00

3. EDUCATION ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X025R				
CoS1	X025R (Education level (recoded))			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	3	
1	30.36 13.94	38.72 12.57	30.93 15.39	
2	29.90 86.06	42.97 87.43	27.13 84.61	
Total	6485	9172	5984	21641
Fréquence manquante = 2941				

Table de CoP1 par X025R				
CoP1	X025R (Education level (recoded))			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	3	
1	50.70 8.70	36.34 4.51	12.96 2.45	
2	29.26 91.30	42.33 95.49	28.41 97.55	
Total	7104	9828	6457	23389
Fréquence manquante = 1193				

Table de CoI1 par X025R				
CoI1	X025R (Education level (recoded))			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	3	
1	37.37 75.17	42.11 61.75	20.52 45.92	
2	19.72 24.83	41.67 38.25	38.60 54.08	
Total	6395	8771	5747	20913
Fréquence manquante = 3669				

Education level (recoded)				
X025R	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
1	7355	30.14	7355	30.14
2	10240	41.96	17595	72.09
3	6811	27.91	24406	100.00

4- REVENU ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X047Re				
CoS1	X047Re			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	bas	moy	Tha	
1	22.01 14.93	65.95 12.68	12.04 18.38	
2	19.82 85.07	71.74 87.32	8.45 81.62	
Total	3993	14083	1774	19850
Fréquence manquante = 4732				

Table de CoP1 par X047Re				
CoP1	X047Re			Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	bas	moy	Tha	
1	33.06 8.38	63.23 4.73	3.70 2.07	
2	19.97 91.62	70.32 95.27	9.71 97.93	
Total	4366	14785	1985	21136
Fréquence manquante = 3446				

Table de CoI1 par X047Re				
CoI1	X047Re			Total
	bas	moy	tha	
1	24.38	69.83	5.79	19067
	70.98	61.32	39.18	
2	15.82	69.91	14.26	19067
	29.02	38.68	60.82	
Total	4018	13321	1728	19067

Fréquence manquante = 5515

X047Re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
bas	4558	20.75	4558	20.75
moy	15269	69.51	19827	90.25
tha	2141	9.75	21968	100.00

5- SEXE ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X001			
CoS1	X001(Sex)		Total
	1	2	
1	49.00	51.00	21742
	14.07	13.46	
2	47.70	52.30	21742
	85.93	86.54	
Total	10409	11333	21742

Fréquence manquante = 2840

Table de CoP1 par X001			
CoP1	X001(Sex)		Total
	1	2	
1	50.49	49.51	23505
	5.54	4.94	
2	47.45	52.55	23505
	94.46	95.06	
Total	11191	12314	23505

Fréquence manquante = 1077

Table de CoI1 par X001			
CoI1	X001(Sex)		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	1	2	
1	47.69 61.34	52.31 61.54	
2	47.90 38.66	52.10 38.46	
Total	10033	10970	21003
Fréquence manquante = 3579			

Sex				
X001	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
1	11644	47.45	11644	47.45
2	12898	52.55	24542	100.00

6- STATUT MARITAL ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X007re					
CoS1	X007re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	celiba	couple	separé	Veuf	
1	22.37 13.88	60.95 13.36	11.45 18.49	5.22 11.17	
2	22.17 86.12	63.13 86.64	8.07 81.51	6.63 88.83	
Total	4812	13622	1850	1396	21680
Fréquence manquante = 2902					

Table de CoP1 par X007re					
CoP1	X007re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	celiba	couple	separé	Veuf	
1	23.53 5.58	56.94 4.71	11.85 7.50	7.68 6.10	
2	21.92 94.42	63.51 95.29	8.06 92.50	6.52 93.90	
Total	5157	14801	1934	1541	23433
Fréquence manquante = 1149					

Table de CoI1 par X007re					
CoI1	X007re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	celiba	couple	separé	veuf	
1	23.53	61.85	7.83	6.78	
	64.89	60.54	56.76	64.33	
2	20.28	64.22	9.50	5.99	
	35.11	39.46	43.24	35.67	
Total	4668	13150	1776	1357	20951
Fréquence manquante = 3631					

X007re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
celiba	5396	22.05	5396	22.05
couple	15392	62.90	20788	84.96
separé	2037	8.32	22825	93.28
veuf	1644	6.72	24469	100.00

7- TAILLE DE LA VILLE D'HABITATION ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X049re						
CoS1	X049re					Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	aviltgr	bvilgr	cvilmo	dvilpe	eviltpe	
1	18.20	25.75	11.27	17.54	27.24	
	15.53	17.33	17.45	14.24	14.31	
2	18.20	22.58	9.80	19.42	29.99	
	84.47	82.67	82.55	85.76	85.69	
Total	2673	3388	1473	2809	4341	14684
Fréquence manquante = 9898						

Table de CoP1 par X049re						
CoP1	X049re					Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	aviltgr	bvilgr	cvilmo	dvilpe	eviltpe	
1	16.06	31.61	9.25	14.74	28.35	
	5.64	8.84	5.64	4.63	5.76	
2	17.71	21.49	10.19	20.02	30.59	
	94.36	91.16	94.36	95.37	94.24	
Total	2803	3520	1613	3134	4847	15917
Fréquence manquante = 8665						

Table de CoI1 par X049re						
CoI1	X049re					Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	aviltgr	bvilgr	cvilmo	dvilpe	eviltpe	
1	16.38	21.65	10.22	18.64	33.11	
	54.31	59.27	58.70	56.54	64.08	
2	20.05	21.64	10.46	20.85	27.00	
	45.69	40.73	41.30	43.46	35.92	
Total	2589	3135	1494	2830	4435	14483
Fréquence manquante = 10099						

X049re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
viltgr	2865	17.56	2865	17.56
vilgr	3617	22.17	6482	39.74
vilmo	1652	10.13	8134	49.87
vilpe	3208	19.67	11342	69.53
viltpe	4970	30.47	16312	100.00

8- SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONFIANCE

Table de CoS1 par X028re					
CoS1	X028re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	chom	etud	foy	trav	
1	8.01	5.33	29.86	56.80	
	17.27	11.88	12.55	14.34	
2	6.13	6.32	33.27	54.28	
	82.73	88.12	87.45	85.66	
Total	1349	1305	6923	11529	21106
Fréquence manquante = 3476					

Table de CoP1 par X028re					
CoP1		X028re			Total
Pourct. en ligne	chom	etud	foy	trav	
Pourct. en col.					
1	9.17	2.44	39.36	49.03	
	7.64	2.10	6.31	4.82	
2	6.24	6.39	32.88	54.50	
	92.36	97.90	93.69	95.18	
Total	1427	1379	7417	12102	22325
Fréquence manquante = 2257					

Table de CoI1 par X028re					
CoI1		X028re			Total
Pourct. en ligne	chom	etud	foy	trav	
Pourct. en col.					
1	7.44	5.92	35.28	51.35	
	71.93	59.29	65.66	57.71	
2	4.61	6.45	29.26	59.68	
	28.07	40.71	34.34	42.29	
Total	1293	1248	6712	11116	20369
Fréquence manquante = 4213					

X028re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
chom	1467	6.41	1467	6.41
Etud	1406	6.14	2873	12.55
Foy	7649	33.42	10522	45.97
Trav	12368	54.03	22890	100.00

9- NOMBRE D'ENFANTS ET CONFIANCE

Table de CoP1 par X011re					
CoP1	X011re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	enf0	enf1	enf2	enf3	
1	27.26 5.10	15.11 5.28	23.38 4.15	34.26 7.00	
2	28.58 94.90	15.26 94.72	30.47 95.85	25.68 93.00	
Total	6330	3387	6681	5803	22201
Fréquence manquante = 2381					
Table de CoS1 par X011re					
CoS1	X011re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	enf0	enf1	enf2	enf3	
1	28.62 13.83	15.91 14.50	28.09 13.08	27.39 14.65	
2	28.83 86.17	15.17 85.50	30.20 86.92	25.80 85.35	
Total	5893	3124	6118	5324	20459
Fréquence manquante = 4123					
Table de CoI1 par X011re					
CoI1	X011re				Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	enf0	enf1	enf2	enf3	
1	29.15 62.63	16.09 64.76	28.44 59.57	26.32 63.06	
2	28.57 37.37	14.38 35.24	31.72 40.43	25.33 36.94	
Total	5711	3048	5859	5122	19740
Fréquence manquante = 4842					

X011re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
enf0	6643	28.64	6643	28.64
enf1	3526	15.20	10169	43.84
enf2	6931	29.88	17100	73.73
enf3	6094	26.27	23194	100.00

10- CONFIANCE ET PARTICIPATION CIVIQUE

Table de CoS1 par partAs			
CoS1	partAs		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	nopart	part	
1	31.76	68.24	
	12.64	14.34	
2	35.01	64.99	
	87.36	85.66	
Total	7518	14236	21754
Fréquence manquante = 2828			

Table de CoP1 par partAs			
CoP1	partAs		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	nopart	part	
1	45.00	55.00	
	6.70	4.43	
2	34.55	65.45	
	93.30	95.57	
Total	8256	15270	23526
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par partAs			
CoI1	partAs		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	nopart	part	
1	41.68	58.32	
	73.82	54.87	
2	23.56	76.44	
	26.18	45.13	
Total	7292	13724	21016
Fréquence manquante = 3566			

partAs	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
nopart	8620	35.07	8620	35.07
part	15962	64.93	24582	100.00

11- CONFIANCE ET INTERET POLITIQUE

Table de CoS1 par E023re			
CoS1	E023re		Total
	intpol	nopol	
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1	50.65	49.35	
	14.33	13.20	
2	48.29	51.71	
	85.67	86.80	
Total	10575	11179	21754
Fréquence manquante = 2828			

Table de CoP1 par E023re			
CoP1	E023re		Total
	intpol	nopol	
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1	30.84	69.16	
	3.36	6.94	
2	48.89	51.11	
	96.64	93.06	
Total	11281	12245	23526
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par E023re			
CoI1	E023re		Total
	intpol	nopol	
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1	41.07	58.93	
	52.41	69.85	
2	59.45	40.55	
	47.59	30.15	
Total	10121	10895	21016
Fréquence manquante = 3566			

E023re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
intpol	11751	47.80	11751	47.80
nopol	12831	52.20	24582	100.00

12- CONFIANCE ET ALTRUISME

Table de CoS1 par A193re			
CoS1	A193re		Total
Pourct. en ligne	0	1	
Pourct. en col.			
1	39.08	60.92	
	14.33	13.40	
2	37.24	62.76	
	85.67	86.60	
Total	8157	13597	21754
Fréquence manquante = 2828			

Table de CoP1 par A193re			
CoP1	A193re		Total
Pourct. en ligne	0	1	
Pourct. en col.			
1	48.58	51.42	
	6.06	4.62	
2	41.53	58.47	
	93.94	95.38	
Total	9858	13668	23526
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par A193re			
CoI1	A193re		Total
Pourct. en ligne	0	1	
Pourct. en col.			
1	42.82	57.18	
	65.28	58.86	
2	36.30	63.70	
	34.72	41.14	
Total	8471	12545	21016
Fréquence manquante = 3566			

A193re	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
0	10590	43.08	10590	43.08
1	13992	56.92	24582	100.00

13- CONFIANCE ET TOLERANCE

Table de CoP1 par tol			
CoP1	tol		Total
Pourct. en ligne	not	tol	
Pourct. en col.			
1	42.80	57.20	
	6.50	4.56	
2	33.95	66.05	
	93.50	95.44	
Total	8095	15431	23526
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par tol			
CoI1	tol		Total
Pourct. en ligne	not	tol	
Pourct. en col.			
1	40.27	59.73	
	74.84	54.83	
2	21.57	78.43	
	25.16	45.17	
Total	6948	14068	21016
Fréquence manquante = 3566			

Table de CoS1 par tol			
CoS1	tol		Total
Pourct. en ligne	not	tol	
Pourct. en col.			
1	30.19	69.81	
	12.90	14.15	
2	32.49	67.51	
	87.10	85.85	
Total	6999	14755	21754
Fréquence manquante = 2828			

tol	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
not	8787	35.75	8787	35.75
tol	15795	64.25	24582	100.00

14- CONFIANCE ET ORIENTATION POLITIQUE

Table de CoS1 par plq				
CoS1	plq			Total
Pourct. en ligne	c	d	g	
Pourct. en col.				
1	36.54	26.52	36.93	
	11.87	12.40	17.18	
2	42.61	29.42	27.97	
	88.13	87.60	82.82	
Total	7927	5507	5537	18971
Fréquence manquante = 5611				

Table de CoP1 par plq				
CoP1	plq			Total
Pourct. en ligne	c	d	g	
Pourct. en col.				
1	38.17	33.30	28.53	
	4.40	5.48	4.65	
2	41.67	28.88	29.44	
	95.60	94.52	95.35	
Total	8358	5859	5920	20137
Fréquence manquante = 4445				

Table de CoI1 par plq				
CoI1	plq			Total
Pourct. en ligne	c	d	g	
Pourct. en col.				
1	42.69	30.81	26.50	
	61.10	62.53	54.44	
2	40.08	27.22	32.70	
	38.90	37.47	45.56	
Total	7609	5365	5301	18275
Fréquence manquante = 6307				

plq	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
c	8660	41.54	8660	41.54
d	6054	29.04	14714	70.58
g	6132	29.42	20846	100.00

15- CONFIANCE ET ATTITUDES CIVIQUES

Table de CoS1 par civ			
CoS1	civ		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	civ	inc	
1	30.69	69.31	
	11.41	15.13	
2	38.01	61.99	
	88.59	84.87	
Total	8049	13705	21754
Fréquence manquante = 2828			

Table de CoP1 par civ			
CoP1	civ		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	civ	inc	
1	27.91	72.09	
	3.89	6.03	
2	38.04	61.96	
	96.11	93.97	
Total	8825	14701	23526
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par civ			
CoI1	civ		Total
Pourct. en ligne Pourct. en col.	civ	Inc	
1	36.97	63.03	
	60.61	61.95	
2	38.30	61.70	
	39.39	38.05	
Total	7877	13139	21016
Fréquence manquante = 3566			

civ	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
civ	9228	37.54	9228	37.54
inc	15354	62.46	24582	100.00

16- CONFIANCE ET INSTITUTIONS

Table de CoS1 par qinst			
CoS1	qinst	Total	
		non	oui
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1		74.26	25.74
		15.31	10.63
2		65.48	34.52
		84.69	89.37
Total		14507	7247
Fréquence manquante = 2828			

Table de CoP1 par qinst			
CoP1	qinst	Total	
		non	oui
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1		77.95	22.05
		6.02	3.55
2		67.02	32.98
		93.98	96.45
Total		15901	7625
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par qinst			
CoI1	qinst	Total	
		non	oui
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1		70.98	29.02
		65.50	53.38
2		59.59	40.41
		34.50	46.62
Total		13994	7022
Fréquence manquante = 3566			

qinst	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
non	16720	68.02	16720	68.02
oui	7862	31.98	24582	100.00

17- CONFIANCE ET INEGALITES

Table de CoS1 par ineg			
CoS1	Ineg		Total
	non	Oui	
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1	84.75	15.25	
	13.38	16.22	
2	87.45	12.55	
	86.62	83.78	
Total	18943	2811	21754
Fréquence manquante = 2828			

Table de CoP1 par ineg			
CoP1	ineg		Total
	non	oui	
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1	85.11	14.89	
	5.11	5.98	
2	87.10	12.90	
	94.89	94.02	
Total	20466	3060	23526
Fréquence manquante = 1056			

Table de CoI1 par ineg			
CoI1	ineg		Total
	non	oui	
Pourct. en ligne			
Pourct. en col.			
1	86.67	13.33	
	61.40	61.76	
2	86.84	13.16	
	38.60	38.24	
Total	18228	2788	21016
Fréquence manquante = 3566			

ineg	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
non	21374	86.95	21374	86.95
oui	3208	13.05	24582	100.00

Annexe 6 : Dictionnaire des variables explicatives
Chapitre 3- Section 3 et section 4

Dictionnaire des variables explicatives

Confiance et caractéristiques personnelles

VARIABLES	Analyse descriptive	Modalités (partie descriptive)	Dummies ¹⁴⁵ (modèle économétrique)
Age	X003R2	1/ 15-29 ans 2/ 30-49 ans 3/ 50 et plus	Ag29 Ag40 Ag60 - référence
Niveau d'éducation	X025R	1/bas 2/moyen 3/haut	eduba- référence edumo eduhau
Sexe	X001	1/homme 2/femme	Sex
Statut marital	X007re	1/célibataire 2/couple 3/Séparé 4/veuf	Cel Cple-ref Sep Veuf
Taille de la ville	X049Re	1/Très grande ville 2/Grande ville 3/ Ville moyenne 4/Petite ville 5/Très petite ville	Viltgr vilgr vilmo vilpe viltpe - ref
Niveau de revenu	X025Re	1/bas 2/moyen 3/haut	revba- ref revmo revhau
Statut d'emploi	X028Re	1/chom 2/etud 3/foy 4/trav	Chom etud foy trav-ref
Nombre d'enfants	X011Re	1/enf0 2/enf1 3/enf2 4/enf3 et plus	enf0 enf12-ref enf3

Confiance et appartenance religieuse

VARIABLES	Analyse descriptive	Modalités	Dummies (modèle économétrique)
Religion	F025	1/Bouddhiste 2/Evangéliste 3/Musulman 4/Protestant 5/Catholique 6/ Autres ou non affiliés	Boud eva musu prote cath nodel ref

¹⁴⁵ Les variables marquées d'un * sont celles choisies en référence soit du fait de leur position extrême, soit du bon sens ou encore compte tenu de leur fréquence.

Confiance et engagement civique et politique

VARIABLES	Analyse descriptive	Modalités	Dummies (modèle économétrique)
Participation associative	partass	1/nopart 2/part	Ref partAs
Engagement politique	E023re	1/intpol 2/nopol	Intpol Ref

Confiance et qualité des institutions

Qualité des institutions (presse, syndicats, gouvernement)	E069-04 E069-05 et E069_11 qinst	1/oui 2/non	Qinst ref
--	----------------------------------	----------------	--------------

Confiance et valeurs morales : altruisme, solidarité

VARIABLES	Analyse descriptive	Modalités	Dummies (modèle économétrique)
Altruisme	A193re	1/altruisme 2/non altruisme	Altr ref
Tolérance	Tol A035 A124_06 A124_12	1/notol 2/ool	Tol ref

Confiance et homogénéité sociale

Sentiment vis-à-vis des inégalités	Ineg E036	1/ineg (sentiment d'injustice) 2/noineg	Ineg ref
------------------------------------	--------------	--	-------------

Confiance et civilité

Aptitude à la fraude	F114 F115 F116 et F117 - civi	1/civi 2/nocivi	Civi ref
----------------------	-------------------------------	--------------------	-------------

Confiance et orientation politique

Positionnement politique	E033-plq	1/°c° centre 2/°d° droite 3/°g° gauche	plqc – ref plqd plqg
--------------------------	----------	--	----------------------------

**Annexe 7 - Etat des lieux des niveaux de confiance
Chapitre 5 – Section 1**

La totalité des résultats concernent la vague 5 de WVS, soit 2005-2006

1. LA MESURE USUELLE – part des individus se déclarant confiants en la plupart des gens (variable A165)

L'indicateur usuel de confiance sur la vague 5, 2005-2006

Most people can be trusted				
A165	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
1	186	18.67	186	18.67
2	810	81.33	996	100.00

5 fréquences manquantes

2. LA CONFIANCE STRATEGIQUE EN FRANCE

Le pourcentage d'individus confiants « confiance stratégique »

A196_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé					
.	4	0.40	4	0.40					
1	96	9.59	100	9.99					
2	901	90.01	1001		strat_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
					1	495	49.45	495	49.45
					2	506	50.55	1001	100.00
E6917_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé					
.	6	0.60	6	0.60					
1	228	22.78	234	23.38					
2	767	76.62	1001	100.00					

3. LA CONFIANCE PERSONNELLE EN FRANCE

Le pourcentage d'individus confiants « confiance personnelle »

A001_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	2	0.20	2	0.20
1	23	2.30	25	2.50
2	976	97.50	1001	100.00

D001_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	8	0.80	8	0.80
1	46	4.60	54	5.39
2	947	94.61	1001	100.00

A002_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	1	0.10	1	0.10
1	81	8.09	82	8.19
2	919	91.81	1001	100.00

G718_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	13	1.30	13	1.30
1	181	18.08	194	19.38
2	807	80.62	1001	100.00

4. LA CONFIANCE GENERALISEE EN FRANCE

Le pourcentage d'individus confiants « confiance généralisée »

A165_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	5	0.50	5	0.50
1	810	80.92	815	81.42
2	186	18.58	1001	100.00

G734_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	5	0.50	5	0.50
1	546	54.55	551	55.04
2	450	44.96	1001	100.00

G735_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	36	3.60	36	3.60
1	215	21.48	251	25.07
2	750	74.93	1001	100.00

G736_1	Fréquence	Pourcentage	Fréquence cumulée	Pourcent. cumulé
.	21	2.10	21	2.10
1	211	21.08	232	23.18
2	769	76.82	1001	100.00

Annexe 8 : Résultats de l'ACP-CAH - Typologies pays confiance
Chapitre 5 – Section 3
La totalité des résultats concerne la vague 5 de WVS, soit 2005-2006

1- LES INDICES MOYENS PONDERES DE CONFIANCE PAR PAYS (données normalisées par le maximum et le minimum)

pays	N	Variable	Nb	Moyenne	Écart-type	Minimum	Maximum
All	2064	Iscsf	1949	0,59	0,20	0	1
		IScpf	1981	0,83	0,12	0,25	1,00
		IScif	1604	0,39	0,23	0,00	1,00
Aus	1421	Iscsf	1375	0,53	0,20	0,00	1,00
		IScpf	1383	0,85	0,10	0,25	1,00
		IScif	1366	0,52	0,21	0,00	1,00
Can	2164	Iscsf	2084	0,55	0,21	0,00	1,00
		IScpf	2104	0,86	0,11	0,17	1,00
		IScif	1962	0,52	0,21	0,00	1,00
Chi	1000	Iscsf	950	0,50	0,22	0,00	1,00
		IScpf	975	0,75	0,14	0,25	1,00
		IScif	839	0,28	0,19	0,00	1,00
Cor	1200	Iscsf	1198	0,62	0,19	0,00	1,00
		IScpf	1200	0,83	0,09	0,33	1,00
		IScif	1182	0,35	0,20	0,00	1,00
Esp	1200	Iscsf	1157	0,59	0,21	0,00	1,00
		IScpf	1177	0,84	0,11	0,17	1,00
		IScif	962	0,38	0,23	0,00	1,00
Eta	1249	Iscsf	1199	0,55	0,21	0,00	1,00
		IScpf	1210	0,84	0,11	0,25	1,00
		IScif	1195	0,50	0,21	0,00	1,00
Fin	1014	Iscsf	1003	0,55	0,20	0,00	1,00
		IScpf	984	0,88	0,10	0,17	1,00
		IScif	960	0,57	0,22	0,00	1,00
Fra	1001	Iscsf	991	0,54	0,21	0,00	1,00
		IScpf	981	0,85	0,13	0,17	1,00
		IScif	948	0,49	0,22	0,00	1,00
GrB	1041	Iscsf	988	0,56	0,21	0,00	1,00
		IScpf	1003	0,86	0,11	0,17	1,00
		IScif	784	0,51	0,20	0,00	1,00
Ita	1012	Iscsf	0
		IScpf	977	0,83	0,10	0,42	1,00
		IScif	833	0,37	0,23	0,00	0,92
Mex	1560	Iscsf	1476	0,51	0,24	0,00	1,00
		IScpf	1542	0,77	0,15	0,08	1,00

		IScif	1482	0,25	0,22	0,00	1,00
Nor	1025	IScsf	1015	0,50	0,19	0,00	1,00
		IScpf	1013	0,90	0,10	0,42	1,00
		IScif	989	0,65	0,21	0,00	1,00
NoZ	954	IScsf	0
		IScpf	510	0,88	0,10	0,33	1,00
		IScif	0
PB	1050	IScsf	1012	0,54	0,20	0,00	1,00
		IScpf	990	0,80	0,13	0,33	1,00
		IScif	873	0,44	0,22	0,00	1,00
pol	1000	IScsf	919	0,56	0,20	0,00	1,00
		IScpf	985	0,81	0,11	0,25	1,00
		IScif	910	0,37	0,19	0,00	1,00
sln	1037	IScsf	972	0,59	0,20	0,00	1,00
		IScpf	1014	0,81	0,13	0,08	1,00
		IScif	875	0,29	0,21	0,00	1,00
sue	1003	IScsf	984	0,47	0,19	0,00	1,00
		IScpf	970	0,90	0,09	0,50	1,00
		IScif	907	0,66	0,20	0,00	1,00
sui	1241	IScsf	1198	0,55	0,21	0,07	1,00
		IScpf	1211	0,85	0,10	0,33	1,00
		IScif	1100	0,55	0,22	0,00	1,00
tur	1346	IScsf	1284	0,67	0,23	0,00	1,00
		IScpf	1316	0,87	0,09	0,42	1,00
		IScif	1245	0,25	0,18	0,00	0,75

2- INDICE COMPOSITE DE CONFIANCE UNIQUE PAR PAYS AU REGARD DE LA VARIABLE A165 USUELLE

CodP	lscsf	lscpf	lscif	A165f	ICONF
All	0,59	0,83	0,39	0,37	0,60
Aus	0,53	0,85	0,52	0,46	0,63
Can	0,55	0,86	0,52	0,43	0,64
Chi	0,50	0,75	0,28	0,13	0,51
Cor	0,62	0,83	0,35	0,28	0,60
Esp	0,59	0,84	0,38	0,20	0,60
Eta	0,55	0,84	0,50	0,39	0,63
Fin	0,55	0,88	0,57	0,59	0,67
Fra	0,54	0,85	0,49	0,19	0,63
GrB	0,56	0,86	0,51	0,31	0,64
Ita	.	0,83	0,37	0,29	0,60
Mex	0,51	0,77	0,25	0,16	0,51
Nor	0,50	0,90	0,65	0,74	0,68
NoZ	.	0,88	.	0,51	0,88

PB	0,54	0,80	0,44	0,45	0,59
pol	0,56	0,81	0,37	0,19	0,58
sln	0,59	0,81	0,29	0,18	0,56
sue	0,47	0,90	0,66	0,68	0,68
sui	0,55	0,85	0,55	0,54	0,65
tur	0,67	0,87	0,25	0,05	0,60

3- RESULTATS DE L'ANALYSE EN COMPOSANTES PRINCIPALES – PAYS

Statistiques sommaires des variables continues						
Libellé de la variable	Effectif	Poids	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Iscsf	18	18,00	0,554	0,046	0,468	0,672
Iscpf	18	18,00	0,840	0,039	0,750	0,904
Iscif	18	18,00	0,444	0,126	0,245	0,655

Matrice des corrélations			
	Iscsf	Iscpf	Iscif
Iscsf	1,00		
Iscpf	-0,02	1,00	
Iscif	-0,55	0,76	1,00

Matrice des valeurs-tests			
	Iscsf	Iscpf	Iscif
Iscsf	99,99		
Iscpf	-0,08	99,99	
Iscif	-2,62	4,25	99,99

Tableau des valeurs propres			
Numéro	Valeur propre	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	1,9487	64,96	64,96
2	0,9817	32,72	97,68
3	0,0696	2,32	100,00

Intervalles laplaciens d'Anderson (seuil: 0.95)			
Numéro	Borne inférieure	Valeur propre	Borne supérieure
1	0,6386	1,9487	3,2588
2	0,3217	0,9817	1,6417
3	0,0228	0,0696	0,1164

Coordonnées des variables actives			
Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Iscsf	-0,58	-0,80	0,11
Iscpf	0,80	-0,58	-0,15
Iscif	0,98	-0,01	0,19

Corrélations des variables actives avec les facteurs			
Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Iscsf	-0,58	-0,80	0,11
Iscpf	0,80	-0,58	-0,15
Iscif	0,98	-0,01	0,19

Anciens axes unitaires			
Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Iscsf	-0,42	-0,81	0,41
Iscpf	0,57	-0,58	-0,57
Iscif	0,70	-0,01	0,71

4- RESULTATS DE LA CLASSIFICATION ASCENDANTE HIERARCHIQUE

Matrice des distances entre classes					
	Classe 1 / 5	Classe 2 / 5	Classe 3 / 5	Classe 4 / 5	Classe 5 / 5
Classe 1 / 5	0,0000	2,4484	2,4100	1,7286	3,7063
Classe 2 / 5	2,4484	0,0000	4,4675	3,5459	5,2672
Classe 3 / 5	2,4100	4,4675	0,0000	3,3100	4,7698
Classe 4 / 5	1,7286	3,5459	3,3100	0,0000	2,0122
Classe 5 / 5	3,7063	5,2672	4,7698	2,0122	0,0000

Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes

Formation des classes (sur les individus actifs)

Description sommaire

Classe	Effectif	Poids	Contenu
Classe 1	6	6,00	1 à 6
Classe 2	1	1,00	7 à 7
Classe 3	2	2,00	8 à 9
Classe 4	7	7,00	10 à 16
Classe 5	2	2,00	17 à 18

Coordonnées des centres de classes avant consolidation

Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes

Libellé	Effectif	Poids absolu	Distance à l'origine	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Classe 1 / 5	6	6,00	0,94907	-0,93817	-0,23572	0,11554
Classe 2 / 5	1	1,00	9,47055	-1,79902	-2,45345	-0,46332
Classe 3 / 5	2	2,00	7,11593	-1,73797	2,00847	-0,24789
Classe 4 / 5	7	7,00	0,64417	0,78493	-0,09985	0,13446
Classe 5 / 5	2	2,00	7,50506	2,70471	0,27488	-0,33767

Valeurs-Tests des centres de classes avant consolidation

Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes

Libellé	Effectif	Poids absolu	Distance à l'origine	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Classe 1 / 5	6	6,00	0,94907	-1,95936	-0,69361	1,27701
Classe 2 / 5	1	1,00	9,47055	-1,28872	-2,47622	-1,75646
Classe 3 / 5	2	2,00	7,11593	-1,81487	2,95500	-1,36993
Classe 4 / 5	7	7,00	0,64417	1,84941	-0,33146	1,67656
Classe 5 / 5	2	2,00	7,50506	2,82439	0,40442	-1,86606

Consolidation de la partition

réalisée par 10 itérations à centres mobiles

Itération	Inertie totale	Inertie inter-classes	Quotient
0	3,00000	2,71756	0,90585
1	3,00000	2,71756	0,90585
2	3,00000	2,71756	0,90585

Décomposition de l'inertie calculée sur 3 axes								
Inerties	Inerties avant	Inerties après	Effectifs avant	Effectifs après	Poids avant	Poids après	Distances avant	Distances après
Inter-classes	2,71756	2,71756						
Intra-classe								
Classe 1 / 5	0,17891	0,17891	6	6	6,00	6,00	0,94907	0,94907
Classe 2 / 5	0,00000	0,00000	1	1	1,00	1,00	9,47055	9,47055
Classe 3 / 5	0,01151	0,01151	2	2	2,00	2,00	7,11593	7,11593
Classe 4 / 5	0,07669	0,07669	7	7	7,00	7,00	0,64417	0,64417
Classe 5 / 5	0,01533	0,01533	2	2	2,00	2,00	7,50506	7,50506
Totale	3,00000	3,00000						
Quotient (I. inter / I. totale)	0,90585	0,90585						

Coordonnées des centres de classes après consolidation						
Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes						
Libellé	Effectif	Poids absolu	Distance à l'origine	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Classe 1 / 5	6	6,00	0,94907	-0,93817	-0,23572	0,11554
Classe 2 / 5	1	1,00	9,47055	-1,79902	-2,45345	-0,46332
Classe 3 / 5	2	2,00	7,11593	-1,73797	2,00847	-0,24789
Classe 4 / 5	7	7,00	0,64417	0,78493	-0,09985	0,13446
Classe 5 / 5	2	2,00	7,50506	2,70471	0,27488	-0,33767

Valeurs-Tests des centres de classes après consolidation						
Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes						
Libellé	Effectif	Poids absolu	Distance à l'origine	Axe 1	Axe 2	Axe 3
Classe 1 / 5	6	6,00	0,94907	-1,95936	-0,69361	1,27701
Classe 2 / 5	1	1,00	9,47055	-1,28872	-2,47622	-1,75646
Classe 3 / 5	2	2,00	7,11593	-1,81487	2,95500	-1,36993
Classe 4 / 5	7	7,00	0,64417	1,84941	-0,33146	1,67656
Classe 5 / 5	2	2,00	7,50506	2,82439	0,40442	-1,86606

Edition des parangons		
Classe 1 / 5 Effectif: 6		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,11086	All
2	0,29396	pol
Classe 2 / 5 Effectif: 1		

Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,00000	tur
Classe 3 / 5 Effectif: 2		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,10362	Mex
2	0,10362	Chi
Classe 4 / 5 Effectif: 7		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,02035	Can
2	0,07463	sui
Classe 5 / 5 Effectif: 2		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,13798	sue
2	0,13798	Nor

Edition des individus à contribution maximale			
Classe 1 / 5 Effectif: 6			
Rang	Inertie	Libellé	
1	1,28937	PB	
2	0,72841	Cor	
Classe 2 / 5 Effectif: 1			
Rang	Inertie	Libellé	
1	0,00000	tur	
Classe 3 / 5 Effectif: 2			
Rang	Inertie	Libellé	
1	0,10362	Chi	
2	0,10362	Mex	
Classe 4 / 5 Effectif: 7			
Rang	Inertie	Libellé	
1	0,56840	Fin	
2	0,28145	Eta	
Classe 5 / 5 Effectif: 2			
Rang	Inertie	Libellé	
1	0,13798	Nor	
2	0,13798	sue	

Annexe 9 : La proportion d'individus confiants envers diverses institutions
Chapitre 6 – Section 3
La totalité des résultats concerne la vague 5 de WVS, soit 2005-2006

	Confiance Presse Copress	Confiance Syndicats Cosyn	Confiance Parlement Coparl	Confiance Gouvernement Cogouv	Confiance Partis politiques Coplq
ALLEMAGNE	28,6	28,6	21,3	23,3	12,6
AUSTRALIE	11,3	28,2	34,7	39,4	14,0
CANADA	32,7	30,3	34,3	35,9	21,9
CHILI	45,8	33,9	25,4	47,3	18,6
COREE SUD	61,7	41,4	25,7	45,8	23,8
ESPAGNE	40,4	28,0	49,2	44,1	27,7
ETATS UNI	23,5	28,1	19,3	37,3	14,9
FINLANDE	33,5	61,1	55,7	63,9	28,6
FRANCE	38,1	38,1	34,8	28,8	16,2
GRANDE BR	13,0	26,1	34,0	33,0	16,7
MEXIQUE	49,1	29,9	24,9	43,9	23,5
NORVEGE	36,0	64,8	61,9	53,7	28,3
PAYS BAS	31,7	41,8	27,9	26,3	21,9
POLOGNE	36,8	22,3	11,6	16,9	6,5
SLOVENIE	27,2	26,0	15,4	23,0	8,4
SUEDE	32,2	49,9	53,6	41,9	32,8
SUISSE	37,6	40,1	54,6	67,0	26,4
TURQUIE	29,4	38,0	57,0	60,8	31,7

Annexe 10 : La proportion d'individus tolérants
Chapitre 6 – Section 3
La totalité des résultats concerne la vague 5 de WVS, soit 2005-2006

	Tolérance étrangers Toletr	Tolérance SIDA ToIMal	Tolérance Homosexuels
ALLEMAGNE	87,4	78,1	79,8
AUSTRALIE	90,2	78,7	74,2
CANADA	97,1	88,2	86,0
CHILI	89,5	77,0	65,1
COREE SUD	65,8	8,8	14,6
ESPAGNE	93,1	83,9	92,6
ETATS UNI	95,4	83,0	73,2
FINLANDE	86,8	79,0	76,1
FRANCE	77,3	68,5	71,3
GRANDE BR	95,1	87,9	83,7
MEXIQUE	91,7	79,4	70,2
NORVEGE	96,6	93,0	93,8
PAYS BAS	91,9	88,8	94,8
POLOGNE	87,2	61,2	48,3
SLOVENIE	85,5	69,1	64,9
SUEDE	98,6	95,0	96,0
SUISSE	90,6	87,3	85,7
TURQUIE	71,6	22,7	12,5

Annexe 11 - Résultats de l' ACP-CAH sur les dimensions de la cohésion sociale
Chapitre 6 – Section 3
La totalité des résultats concerne la vague 5 de WVS, soit 2005-2006
L'échantillon comprend 18 pays

1- Analyse en composantes principales

Statistiques sommaires des variables continues						
Libellé de la variable	Effectif	Poids	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
part	18	18,00	0,222	0,083	0,026	0,346
pol	18	18,00	0,379	0,087	0,249	0,602
confi	18	18,00	0,352	0,087	0,227	0,494
tol	18	18,00	0,813	0,160	0,390	0,972
conf	18	18,00	0,612	0,048	0,510	0,680

Matrice des corrélations					
	part	pol	confi	tol	conf
part	1,00				
pol	0,55	1,00			
confi	0,14	0,04	1,00		
tol	0,65	0,42	-0,10	1,00	
conf	0,51	0,53	0,37	0,34	1,00

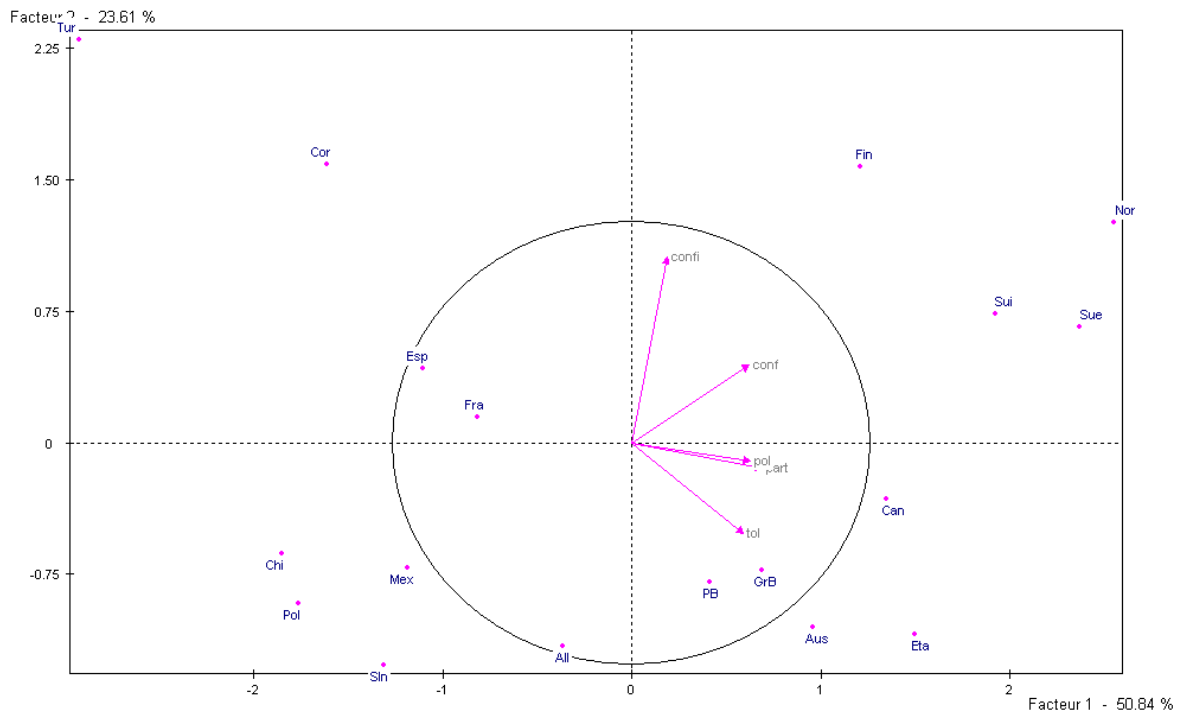
Matrice des valeurs-tests					
	part	pol	confi	tol	conf
part	99,99				
pol	2,62	99,99			
confi	0,58	0,17	99,99		
tol	3,27	1,91	-0,44	99,99	
conf	2,38	2,53	1,63	1,52	99,99

Tableau des valeurs propres			
Trace de la matrice:		5.00000	
Numéro	Valeur propre	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	2,5421	50,84	50,84
2	1,1805	23,61	74,45
3	0,6063	12,13	86,58
4	0,3802	7,60	94,18
5	0,2909	5,82	100,00

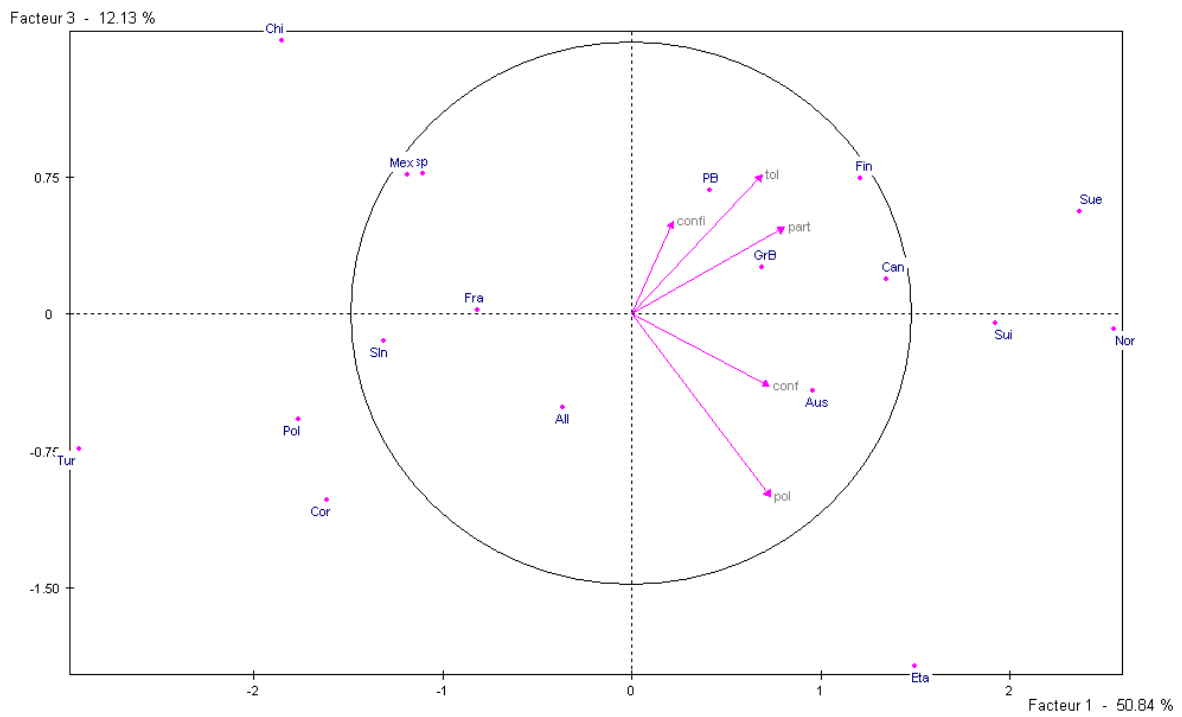
Intervalles laplaciens d'Anderson (seuil: 0.95)			
Numéro	Borne inférieure	Valeur propre	Borne supérieure
1	0,8331	2,5421	4,2511
2	0,3869	1,1805	1,9741
3	0,1987	0,6063	1,0139
4	0,1246	0,3802	0,6358
5	0,0953	0,2909	0,4865

Coordonnées des variables actives					
Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
Part	0,86	-0,12	0,25	0,18	-0,38
Pol	0,78	-0,09	-0,52	0,29	0,15
Confi	0,23	0,90	0,26	0,20	0,14
Tol	0,73	-0,44	0,40	-0,10	0,31
Conf	0,77	0,38	-0,21	-0,46	-0,07
Corrélations des variables actives avec les facteurs					
Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
Part	0,86	-0,12	0,25	0,18	-0,38
Pol	0,78	-0,09	-0,52	0,29	0,15
Confi	0,23	0,90	0,26	0,20	0,14
Tol	0,73	-0,44	0,40	-0,10	0,31
Conf	0,77	0,38	-0,21	-0,46	-0,07
Anciens axes unitaires					
Libellé de la variable	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
Part	0,54	-0,11	0,32	0,30	-0,71
Pol	0,49	-0,08	-0,67	0,47	0,28
Confi	0,15	0,83	0,34	0,32	0,27
Tol	0,46	-0,41	0,51	-0,17	0,58
Conf	0,49	0,35	-0,27	-0,75	-0,12

Projection Axe 1 et 2



Projection : Axe 1 et 3



DESCRIPTION AXE

Description de l'axe 1				
Par les VARIABLES CONTINUES ACTIVES				
Libellé de la variable	Coordonnée	Poids	Moyenne	Ecart-type
ZONE CENTRALE				
part	0,86	18,00	0,222	0,083

Description de l'axe 2				
Par les VARIABLES CONTINUES ACTIVES				
Libellé de la variable	Coordonnée	Poids	Moyenne	Ecart-type
tol	-0,44	18,00	0,813	0,160
ZONE CENTRALE				
confi	0,90	18,00	0,352	0,087

Description de l'axe 3				
Par les VARIABLES CONTINUES ACTIVES				
Libellé de la variable	Coordonnée	Poids	Moyenne	Ecart-type
pol	-0,52	18,00	0,379	0,087
ZONE CENTRALE				
tol	0,40	18,00	0,813	0,160

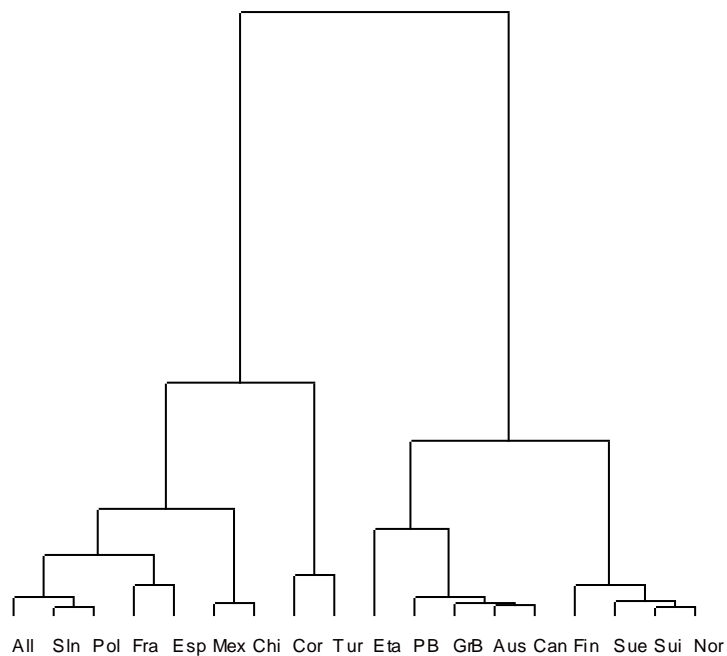
2- Classification Ascendante Hiérarchique

Classification hiérarchique (voisins réciproques)					
Sur les 5 premiers axes factoriels					
Description des nœuds					
Numéro	Ainé	Benjamin	Nb d'éléments terminaux du nœud	Poids du nœud	Indice de niveau
19	14	15	2	2,00	0,02091
20	12	17	2	2,00	0,02242
21	3	2	2	2,00	0,03268
22	21	10	3	3,00	0,04052
23	4	11	2	2,00	0,04061
24	20	16	3	3,00	0,04774
25	22	13	4	4,00	0,05811
26	19	1	3	3,00	0,06203
27	6	9	2	2,00	0,10263
28	24	8	4	4,00	0,10308
29	18	5	2	2,00	0,13697
30	27	26	5	5,00	0,20709
31	25	7	5	5,00	0,29261
32	23	30	7	7,00	0,36031
33	28	31	9	9,00	0,59853
34	29	32	9	9,00	0,79848
35	33	34	18	18,00	2,07528
Somme des indices de niveau					5,00000

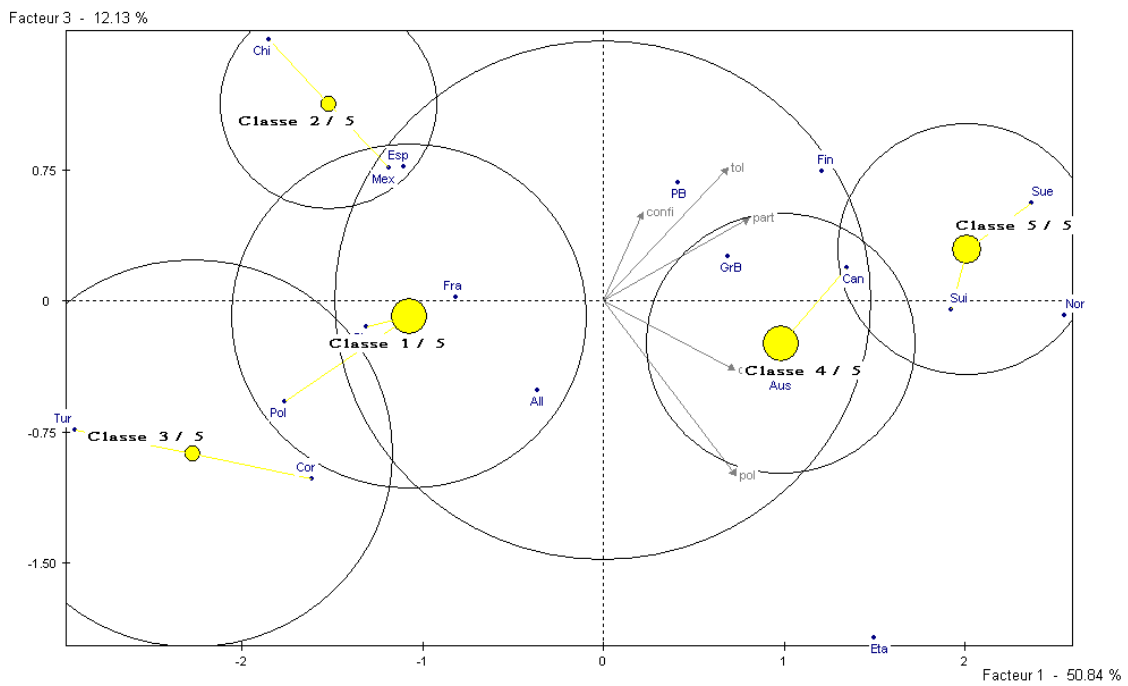
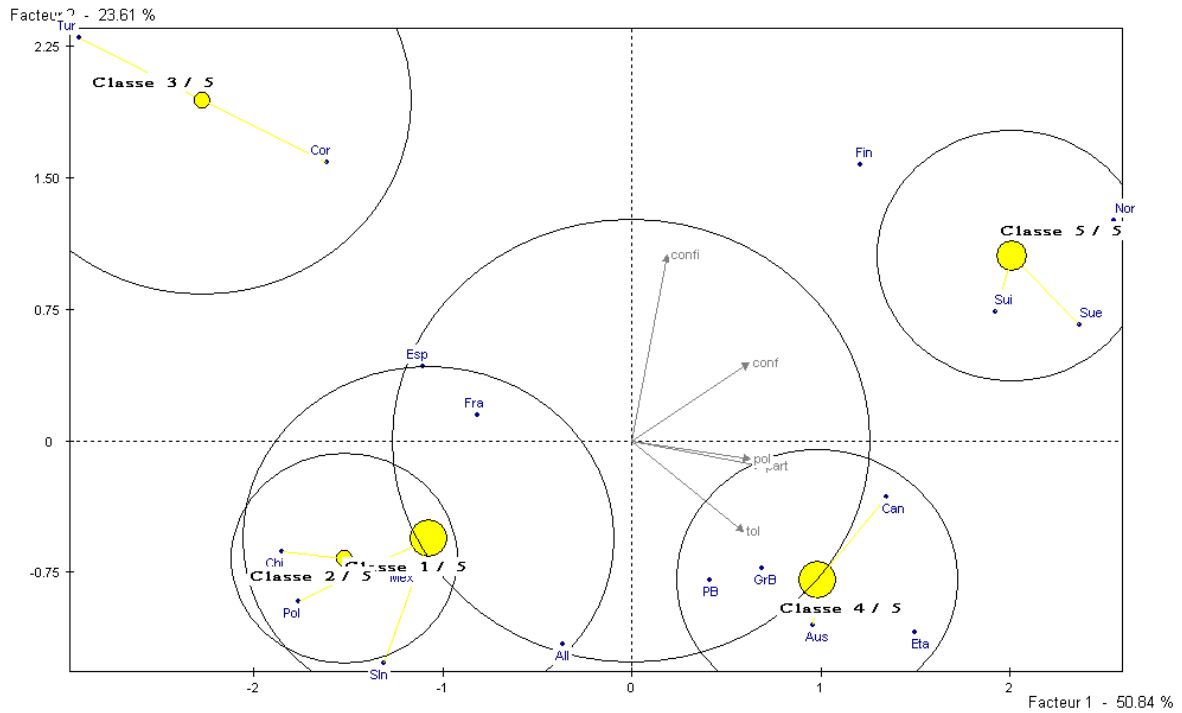
Description des nœuds de la hiérarchie (au dessus des nœuds terminaux)							
Indices en pourcentage de la somme des indices (5.00000)							
Rang du nœud	Indice du nœud	Ainé	Benjamin	Effectif	Poids	Rang du premier nœud terminal	Rang du dernier nœud terminal
19	0,42	3	2	2	2,00	2	3
20	0,45	18	17	2	2,00	17	18
21	0,65	14	13	2	2,00	13	14
22	0,81	21	12	3	3,00	12	14
23	0,81	7	6	2	2,00	6	7
24	0,95	20	16	3	3,00	16	18
25	1,16	22	11	4	4,00	11	14
26	1,24	19	1	3	3,00	1	3
27	2,05	5	4	2	2,00	4	5
28	2,06	24	15	4	4,00	15	18
29	2,74	9	8	2	2,00	8	9
30	4,14	27	26	5	5,00	1	5
31	5,85	25	10	5	5,00	10	14

32	7,21	23	30	7	7,00	1	7
33	11,97	28	31	9	9,00	10	18
34	15,97	29	32	9	9,00	1	9
35	41,51	33	34	18	18,00	1	18

Classification hiérarchique directe



3- COUPURE EN 5 CLASSES



Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes			
Formation des classes (sur les individus actifs)			
Description sommaire			
Classe	Effectif	Poids	Contenu
Classe 1	5	5,00	1 à 5
Classe 2	2	2,00	6 à 7
Classe 3	2	2,00	8 à 9
Classe 4	5	5,00	10 à 14
Classe 5	4	4,00	15 à 18

Coordonnées des centres de classes avant consolidation								
Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes								
Libellé	Effectif	Poids absolu	Distance à l'origine	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
Classe 1 / 5	5	5,00	1,83727	-1,07409	-0,55427	-0,08892	-0,56538	0,22097
Classe 2 / 5	2	2,00	5,28035	-1,51891	-0,67061	1,12742	1,11644	0,07764
Classe 3 / 5	2	2,00	9,89439	-2,27128	1,94170	-0,87695	0,27340	-0,34888
Classe 4 / 5	5	5,00	1,68715	0,98069	-0,79693	-0,24537	-0,05630	-0,16409
Classe 5 / 5	4	4,00	5,25383	2,01184	1,05346	0,29263	0,08218	0,06451
Valeurs-Tests des centres de classes avant consolidation								
Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes								
Libellé	Effectif	Poids absolu	Distance à l'origine	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
Classe 1 / 5	5	5,00	1,83727	-1,72258	-1,30447	-0,29201	-2,34458	1,04758
Classe 2 / 5	2	2,00	5,28035	-1,38872	-0,89975	2,11072	2,63939	0,20983
Classe 3 / 5	2	2,00	9,89439	-2,07660	2,60514	-1,64180	0,64635	-0,94288
Classe 4 / 5	5	5,00	1,68715	1,57280	-1,87555	-0,80580	-0,23348	-0,77789
Classe 5 / 5	4	4,00	5,25383	2,78091	2,13688	0,82827	0,29373	0,26358

Consolidation de la partition			
réalisée par 10 itérations à centres mobiles			
Itération	Inertie totale	Inertie inter-classes	Quotient
0	5,00000	3,83261	0,76652
1	5,00000	3,83261	0,76652
2	5,00000	3,83261	0,76652

Décomposition de l'inertie calculée sur 5 axes								
Inerties	Inerties avant	Inerties après	Effectifs avant	Effectifs après	Poids avant	Poids après	Distances avant	Distances après
Inter-classes	3,83261	3,83261						
Intra-classe								
Classe 1/ 5	0,39266	0,39266	5	5	5,00	5,00	1,83727	1,83727
Classe 2/ 5	0,04061	0,04061	2	2	2,00	2,00	5,28035	5,28035
Classe 3/ 5	0,13697	0,13697	2	2	2,00	2,00	9,89439	9,89439
Classe 4/ 5	0,42392	0,42392	5	5	5,00	5,00	1,68715	1,68715
Classe 5/ 5	0,17323	0,17323	4	4	4,00	4,00	5,25383	5,25383
Totale	5,00000	5,00000						
Quotient (I. inter / I. totale)	0,76652	0,76652						

Edition des parangons		
Classe 1 / 5 Effectif: 5		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,85982	Pol
2	0,97366	Sln
Classe 2 / 5 Effectif: 2		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,36552	Mex
2	0,36552	Chi
Classe 3 / 5 Effectif: 2		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	1,23273	Tur
2	1,23273	Cor
Classe 4 / 5 Effectif: 5		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,31709	Aus
2	0,56241	Can
Classe 5 / 5 Effectif: 4		
Rang	Distance au centre de la classe	Libellé
1	0,45272	Sui
2	0,52002	Sue

Edition des individus à contribution maximale		
Classe 1 / 5 Effectif: 5		
Rang	Inertie	Libellé
1	2,96830	Esp
2	1,15049	All
Classe 2 / 5 Effectif: 2		
Rang	Inertie	Libellé
1	0,36552	Chi
2	0,36552	Mex
Classe 3 / 5 Effectif: 2		
Rang	Inertie	Libellé
1	1,23273	Cor
2	1,23273	Tur
Classe 4 / 5 Effectif: 5		
Rang	Inertie	Libellé
1	4,21352	Eta
2	1,29637	PB
Classe 5 / 5 Effectif: 4		
Rang	Inertie	Libellé
1	1,39153	Fin
2	0,75390	Nor

Caractérisation par les variables continues des classes de la partition						
Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes						
Classe 1 / 5 (Poids = 5.00 Effectif = 5)						
Variables caractéristiques	Moyenne dans la classe	Moyenne générale	Ecart-type dans la classe	Ecart-type général	Valeur-Test	Probabilité
confi	0,285	0,352	0,064	0,087	-1,96	0,025
part	0,150	0,222	0,039	0,083	-2,23	0,013
Classe 2 / 5 (Poids = 2.00 Effectif = 2)						
Variables caractéristiques	Moyenne dans la classe	Moyenne générale	Ecart-type dans la classe	Ecart-type général	Valeur-Test	Probabilité
conf	0,510	0,612	0,000	0,048	-3,08	0,001
Classe 3 / 5 (Poids = 2.00 Effectif = 2)						
Variables caractéristiques	Moyenne dans la classe	Moyenne générale	Ecart-type dans la classe	Ecart-type général	Valeur-Test	Probabilité
part	0,107	0,222	0,081	0,083	-2,04	0,021
tol	0,408	0,813	0,018	0,160	-3,69	0,000
Classe 5 / 5 (Poids = 4.00 Effectif = 4)						
Variables caractéristiques	Moyenne dans la classe	Moyenne générale	Ecart-type dans la classe	Ecart-type général	Valeur-Test	Probabilité
confi	0,467	0,352	0,025	0,087	2,89	0,002
conf	0,670	0,612	0,012	0,048	2,63	0,004
part	0,308	0,222	0,022	0,083	2,29	0,011

Après consolidation - Appartenance des individus actifs dans les classes de la partition		
Coupure 'a' de l'arbre en 5 classes		
Numéro d'ordre	Libellé de l'individu	Classe
1	All	1
2	Aus	4
3	Can	4
4	Chi	2
5	Cor	3
6	Esp	1
7	Eta	4
8	Fin	5
9	Fra	1
10	GrB	4
11	Mex	2
12	Nor	5
13	PB	4
14	Pol	1
15	Sln	1
16	Sue	5
17	Sui	5
18	Tur	3

**Annexe 12 - Dictionnaire des variables sur la base macro créée
Chapitre 7– Section 1 à 3**

VARIABLE	INTITULE	Source
CRGDP	Taux de croissance annuel moyen du PIB par habitant PPA 1970-2008	PNUD (2010)
CRIDH	Taux de croissance annuel moyen de l'IDH 1980-2010	PNUD (2010)
PI70	Prix des biens d'investissement PPA 1970 (en % prix EU)	Summers et Heston (2001)
RNB80re¹⁴⁶	RNB (Revenu national brut) par habitant (2008 PPA US\$) 1980	World Bank (2010) (via PNUD)
RNB08	RNB (Revenu national brut) par habitant (2008 PPA US\$) 2008	World Bank (2010) (via PNUD)
IDH80¹⁴⁷	Indice développement humain 1980	PNUD (2010)
IDH80re	IDH80re Sans fréquence manquantes	PNUD (2010)
SCOL80	Durée moyenne de scolarisation 1980	Barro, R.J and J.-W.Lee.(2010)
ESP80	Espérance de vie à la naissance 1980	DAES (2009) (via PNUD)
CHOM08	Taux de chômage, 2008	OIT (2010) (via PNUD)
CS	Confiance stratégique	Chapitre 5 WVS, 2005-2007
CP	Confiance personnelle	Chapitre 5 WVS, 2005-2007
CG	Confiance généralisée	Chapitre 5 WVS, 2005-2007
ISconf	Moyenne de CS CP et CG Dimension confiance interindividuelle de la cohésion sociale	Chapitre 5 WVS, 2005-2007
ISpart	Participation associative (dimension de la CS)	Chapitre 6 WVS, 2005-2007
ISpol	Engagement politique (dimension de la CS)	Chapitre 6 WVS, 2005-2007
ISconfi	Confiance envers les institutions (dimension de la CS)	Chapitre 6 WVS,2005-2007
IStol	Tolérance (dimension de la CS)	Chapitre 6 WVS,2005-2007
A008	Part d'individus se déclarant très heureux ¹⁴⁸	WVS, 2005-2007
GINI	Indice de Gini 2008	Statistiques mondiales 2008

¹⁴⁶ Pour la Pologne et la Slovaquie, les données de 1980 ne sont pas disponibles. Nous avons introduits le RNB de 1990 pour la Pologne et de 2000, pour la Slovaquie

¹⁴⁷ Calculés sur la base de données fournie par le DAES (2009d), Barro et Lee (2010), l'Institut de statistique de l'UNESCO (2010a), la Banque mondiale (2010g) et le FMI (2010a), PNUD

¹⁴⁸ Cet indicateur a été construit à partir de l'enquête World Values Survey, sur la base de la question « tout bien considéré, diriez-vous que vous êtes... 1- Très heureux 2- Assez heureux 3-Pas très heureux et 04-Pas heureux du tout » en relevant la part d'individus se déclarants « très heureux » dans chacun des 18 pays.

LISTE DES SCHEMAS

<i>Schéma 1.1 - confiance et coopération</i>	86
<i>Schéma 2.1 – Confiance tridimensionnelle – niveaux et articulations</i>	155
<i>Schéma 3.1 – Confiance, capital social et cohésion sociale</i>	271
<i>Schéma 4.1- Confiance tridimensionnelle : déterminants et typologies pays</i>	337
<i>Schéma 4.2- De la confiance à la cohésion sociale</i>	338
<i>Schéma 4.3- Les liens entre confiance et performance</i>	340

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1.1- La confiance tridimensionnelle et ses déterminants</i>	88
<i>Tableau 1.2- La confiance tridimensionnelle et ses dynamiques de construction</i>	94
<i>Tableau 1.3- Confiance tridimensionnelle, rationalités et fondements théoriques</i>	95
<i>Tableau 1.4- La confiance tridimensionnelle au regard des autres typologies</i>	95
<i>Tableau 2.1 - Confiance tridimensionnelle, définitions, incertitudes, logiques</i>	105
<i>Tableau 2.2- sélections élargie d'indicateurs de confiance stratégique</i>	126
<i>Tableau 2.3- sélection élargie d'indicateurs de confiance personnelle</i>	127
<i>Tableau 2.4- sélection élargie d'indicateurs de confiance généralisée</i>	129
<i>Tableau 2.5- Les indicateurs « structurants » de la confiance tridimensionnelle</i>	138
<i>Tableau 2.6- Les déterminants « impactant » de la confiance tridimensionnelle</i>	175
<i>Tableau 2.7- Typologie pays au regard de la confiance tridimensionnelle</i>	243
<i>Tableau 3.1- Définition de la cohésion sociale</i>	267
<i>Tableau 3.2- Dimensions de cohésion sociale et caractéristiques pays</i>	285
<i>Tableau 3.3- Typologie pays au regard de la cohésion sociale</i>	289
<i>Tableau 3.4- Typologie confiance et performances</i>	309

BIBLIOGRAPHIE

- A**KCOMAK I.-S. , WEEL B.-T., 2006, "Social Capital, Innovation and Growth: Evidence from Europe" , UNU-MERIT Working Paper n° 2006-040
- AGUILERA A., 2002, Le rôle des proximités spatiales et relationnelles, Université Paris Est Laboratoire Ville Mobilité Transport
- AKERLOF George A., 1970, The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84 , pp. 488-500
- ALALUF M., 1999, Évolutions démographiques et le rôle de la protection sociale : le concept de cohésion sociale, Centre de Sociologie du Travail, de l'Emploi et de la Formation, (TEF), Université libre de Bruxelles.
- ALGAN Y, CAHUC P., 2007, *La société de défiance*, collection du Cepremap, Éd. de la rue d'Ulm.
- ALMOND G.A., VERBA S., 1963, *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton University Press.
- ANDREONI J., 1990, Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving, *Economic Journal*, vol. 100 (401), pp. 464-477
- ANTIT I., 2009, «Vers la constitution de la confiance optimale, réconcilier l'économie et le social, thèse de doctorat, CREPA Université Paris Dauphine.
- ARROW K.J., 1972, Gifts and Exchanges, *Philosophy and Public Affairs*, vol 1 (4), pp. 343-362.
- ARROW K. J., 1974, *The Limits of Organization*. New York: W.W. Norton.
- ASHRAF N., BOHNET I., PIANKOV N., 2006, Decomposing Trust and Trustworthiness. *Experimental Economics*, vol.9 (3), pp. 193-208.
- B**ANQUE MONDIALE, 1996, site Internet sur le capital social :
<http://www.worldbank.org/poverty/scapital>
- BANQUE MONDIALE, 2005, Social Capital Initiative :
<http://www.iris.umd.edu/adass/proj/soccap.asp>

- BARRO R. J., 1990, Government Spending in a simple model of endogenous growth, *Journal of Political economy*, vol.98 (5)
- BARRO R. J., 1991, Economic Growth in a Cross Section of Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, vol.106 (2), May, pp. 407-443
- BATIFOULIER P., THEVENON O., 2001, Interprétation et fondement conventionnel des règles , dans P. Batifoulier (ed.), *Théorie des conventions*, Chapitre 7, France, Economica, pp. 219-251.
- BAUDRY B., CHARMETTANT H., 2008, L'analyse de la relation d'emploi par les économistes contractualistes et conventionnalistes. Une confrontation avec le cadre juridique de la Relation travail. *Revue Economique*, 59 (2), pp. 213-239.
- BEAUVAIS C., JENSON J., 2002, Social cohesion: updating the state of the research. Canada Policy, Research Networks, Canadian Heritage, Ottawa.
- BEJEAN S., MIDY F, PEYRON C., 1999, La rationalité simonienne : Interprétations et enjeux épistémologiques. Université de Bourgogne, CREDES.
- BEN HABIB.J.ET SPIEGEL.M., 1994, The role of human capital in economic development; evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 34, pp. 143-173.
- BENJO G, BENFORD M., LIPIETZ A., 1996, *Les districts industriels revisités*. B. Pecqueur éd. Dynamiques territoriales.
- BERG J., DICKHAUT J., Mc CABE K., 1995, Trust, Reciprocity and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10, pp.122-142
- BERGER P., 1998, *The Limits of Social Cohesion: Conflict and Mediation in Pluralist Societies*. Westview, Boulder, COLORADO.
- BERGER-SCHMITT R., 2000, Social cohesion as an aspect of the quality of societies. EuReporting Working Paper N°14.
- BERNARD P., 1999, La cohésion sociale : critique dialectique d'un quasi-concept. *Lien Social et Politique*, 41, pp.47-59.
- BEUGELSDIJK S., 2006, A note to the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth, *Cambridge Journal of Economics*, 30, pp. 371-387.

- BIGLEY G.A., PIERCE J.L., 1998, Straining for shared meaning in organization science: Problems of trust and distrust. *Academy of Management Review*, 23 (3), pp. 405-421.
- BOARINI R., JOHANSSON A., MIRA D'ERCOLE M., 2006, Les indicateurs alternatifs du bien être. *Cahier statistique*, 11, OCDE.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L., 1991, *De la Justification. Les économies de la grandeur*. Paris, Gallimard.
- BOUCHARD L., RAY J.-F., LEMYRE L., GILBERT A., 2002, *Capital Social*, CIRCEM et Institut de Recherche pour la Santé des Populations.
- BOUDON R., 1999, *Le Sens des valeurs*. Paris P.U.F.
- BOYER R., SAILLARD Y., 1995, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, France, Recherches, La Découverte.
- BRECHON P., 2003, Confiance à autrui et sociabilité : analyse européenne comparative. *Revue internationale de politique comparée*, 10 (3), pp. 397-414
- BROCHIER H., 1994, Pour un nouveau programme de recherches en économie. *Revue du Mauss* N° 3, pp. 141-153
- BROUSSEAU E., 1993, *L'économie des contrats. Technologies de l'information et de la communication et coordination interentreprises*, Paris, P.U.F.
- BROUSSEAU E., GEOFFRON P., WEINSTEIN O., 1997, Confiance, connaissances et relations inter-firmes, dans Guilhon et alii, *Economie de la connaissance et organisation*. Paris, L'Harmattan.
- BRÜLHART M., USUNIER J.-C., 2008, Verified Trust: Reciprocity, Altruism, and Randomness in Trust Games, IRM. University of Lausanne, <http://www.hec.unil.ch/mbrulhar/papers/trust85.pdf>
- BUCHAN N, T.A. CROSON R., JOHNSON E., 2003, Trust and Reciprocity: An International Experiment, *Journal of Economic Behavior and Organization*
- BUCHAN N, T.A. CROSON R., DAWES R.M., 2002, Swift Neighbors and Persistent Strangers: A Cross-Cultural Investigation of Trust and Reciprocity in Social Exchange. *American Journal of Sociology*, 108, pp. 168-206.

- CALLOIS J.M., 2006, Capital social et performance économique, un test économétrique sur l'espace rural français. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2, pp. 227-243
- CAMERER C. F., 2003, *Behavioral Game Theory*. Princeton University Press.
- C.A.S., Centre d'Analyse Stratégique, 2007, Confiance et Croissance. Note de Veille n° 80.
- CERIOLI A., ZANI S., 1990, A fuzzy approach to the measurement of poverty. In C. Dagum, M Zenga , *Income and Wealth Distribution, Inequality and Poverty*, Springer-Verlag Berlin, pp.272-284
- CHAN J., TO H-P, CHAN E., 2006, Reconsidering Social Cohesion: Developing a Definition and Analytical Framework for Empirical. *Social Indicators Researchs*, 75 (2), pp.273-302
- CHAVANCE B., 2007, *L'économie institutionnelle*. La Découverte. Repères.
- CHOU YUAN K., 2006, Three Simple Models of Social Capital and Economic Growth. *The Journal of Socio-economics*, 35 (5), pp.889-912
- COASE R., 1937, The Nature of the Firm. *Economica. New Series*, 4 (16), pp.386-405
- COHEN D., 2004, *La mondialisation et ses ennemis*. Grasset.
- COHEN, D., PRUSAK L., 2001, *In Good Company. How social capital makes organizations work*. Harvard Business School Press.
- COLEMAN J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- CONSEIL DE L'EUROPE, 2005, *Elaboration concertée des indicateurs de la cohésion sociale, guide méthodologique* , Strasbourg, éditions du Conseil de l'Europe http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/GUIDE_fr.pdf
- CORDONNIER L., BATIFOULIER P., ZENOU Y., 1992, L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique. Le cas du don contre-don. *Revue économique*, 43 (5), pp.917-946
- COTE S., HELIWELL J.F., 2002, Le capital social, un concept utile ? Organisation de coopération et de développement économique - Université de Colombie Britannique - Congrès de l'association des économistes Québécois. http://www.girona.cat/ccivics/docs/capital_social_cote_helliwell.pdf

- COX J. C., 2001, On the Economics of Reciprocity. Mimeo University of Arizona.
- COX J. C., 2003, Trust and Reciprocity: Implications of Game Triads and Social Contexts. Mimeo University of Arizona.
- D**ASGUPTA P., MÄLER K.G., 1997, *The Environment and Emerging Development Issues*. Vols. I and II. Clarendon Press, WIDER Studies in Development Economics
- DASGUPTA P., 2004, The Economics of Social Capital. A.C. Mills Memorial Lecture, Conference of Australian Economist. University of Sydney.
- DASGUPTA P., 2008, Social Capital, in L. and S. Durlauf, eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingtoke Hampshire Mc Millan .
- DAGSPUTA P., 2010, *Poverty, Population, and Natural Resources*. Oxford University Press.
- DE CLERCQ D., DAKHLI M., 2009, Personal Strain and Ethical Standards of the Self-Employed. *Journal of Business Venturing*, 24(5), pp. 477-490
- DELALANDE N., 2008, Une histoire de la confiance est-elle possible ? Remarques sur l’imaginaire historique de deux économistes . La Vie des idées. <http://www.laviedesidees.fr/Une-histoire-de-la-confiance-est.html>
- DEUTSCH M., 1958, Trust and Suspicion. *Journal of Conflict Resolution*.(2), pp.265-279
- DIMEGLIO I., JANMAAT G., MEHAUT P., 2011, Social Cohesion and the labour market: social regimes of civic attitudes and labour market regimes. en soumission pour *Social Indicators Researchs*.
- DONATI P., 2004, La relation comme objet spécifique de la sociologie. *La Revue du MAUSS*, N° 24, pp.234-254.
- DOUGLAS M., 1989, No Free Gifts. Introduction to new edition of Marcel Mauss. *Essai sur le Don*. Routledge. French version: Il n’y a pas de don gratuit, *La Revue du MAUSS* N°4, pp.99-115
- DUBOIS D., 2006, L’émergence de relations de confiance-réciprocité au sein d’une population d’agents économiques. Thèse de doctorat de sciences économiques. Université Montpellier 1, Laboratoire Montpellierain d’Economie Théorique et Appliquée.
- DURKHEIM E., 1978 [1893], *De la division du travail social*. Paris, P.U.F.

DURLAUF S.N., 2002, Bowling Alone : a review essay. *Journal of Economic Behavior and Organization*. Elsevier, vol. 47(3), pp. 259-273

DURLAUF S.N., FAFCHAMPS M., 2003, Empirical studies of social capital : a critical survey. Working papers 12, Wisconsin Madison - Social Systems

DURLAUF S.N., BROCK W.A., 2004, Local robustness analysis : theory and application. Working papers 22, Wisconsin Madison - Social Systems.

ESPING-ANDERSEN G., 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.

FAVEREAU O., 1999, Salaire, emploi et économie des conventions. L'économie des conventions, *Cahiers d'économie politique*, n° 34.

FEHR E., GÄCHTER S., 2000, Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, 14(3), pp. 159-181

FONTAINE P., 1999, Altruism between Homo Economicus and Homo Ethicus. *Journal of Economic Methodology*, 6(2), pp.297-303.

FUKUYAMA F., 1995, *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press.

GADREY J., JANY-CATRICE F., 2003, Les indicateurs de richesse et de développement, un bilan international en vue d'une initiative française. Rapport de recherche DARES.

GADREY J., JANY-CATRICE F., 2007, *Les nouveaux indicateurs de richesse*. La Découverte. Repères.

GALLAND O., 1999, *Les jeunes*. Paris, Repères, La Découverte.

GAMBETTA D., 1988, *Trust : Making and Breaking Cooperative Relationship*. Oxford, Basil.

GARFINKEL H., 1963, *A conception of, and experiments with, trust as a condition of stable concerted actions*. O.J. Harvey Motivation and Social Interaction New-York Ronald Press.

- GATFAOUI S., 2005, Une analyse dynamique de la construction de la confiance dans la relation client particulier/banque : une approche par les études de cas rétrospectives. Thèse de Sciences de Gestion, Université Paris XII Val de Marne.
- GLAESER E. L., LAIBSON D., SCHEINKMAN J., SOUTTER C., 2000, Measuring Trust. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), pp.811-846
- GRANOVETTER M., 1985, Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness , *American Journal of Sociology*, vol. 91, pp.481-510
- GRANOVETTER M., 1988, *Inequality and Labor Processes*. Neil Smelser, ed., *Handbook of Sociology*.
- GRANOVETTER M., 2002, A Theoretical Agenda for Economic Sociology. in Mauro Guillen, Randall Collins, Paula England and Marshall Meyer, editors. *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage Foundation.
- GREEN A., JANMAAT G., 2011, *Regime of social cohesion. Societies and the crisis of globalisation*. New-York : Palgrave MacMillan.
- GREEN A., PRESTON J., JANMAAT J.G., 2006, *Education, equality and social cohesion : A Comparative Analysis*. New-York : Palgrave MacMillan.
- GREIF A., 1994, Cultural Beliefs and the Organization of Society : A Historical and Theoretical reflection on Collectivist and Individualist Society. *Journal of Political Economy*, 102 (5), pp.912-950.
- GROOTAERT C., VAN VASTEALER T., 2001, Understanding and measuring social capital. Social Capital Initiative. Working paper N° 24 - World Bank.
- GUELLEC D., RALLE P., 1995, *Les nouvelles théories de la croissance*. Repères, La Découverte.
- GUTH J., GREEN J., SMIDT C., LYMAN A., KELLSTEDT L, POLOMA M., 1997, *The Bully Pulpit: The Politics of Protestant Clergy*. University Press of Kansas.
- HALL R., JONES C., 1999, Why do some Countries Produce so much more Output than Others. *Quarterly Journal of Economics*. MIT Press, 114(1), pp. 83- 116
- HANIFAN L. J., 1916, The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 67, pp.130–138.

- HARDIN R., 1993, The street-level-epistemology of trust. *Politic and Society*, vol. 21, pp. 505-529
- HARRE R., 1999, Trust and its surrogates: psychological foundations of political process. In Warren M. (éd.), *Democracy and trust*. Cambridge University.
- HELLIWELL J.F., 1996, Economic Growth and Social Capital in Asia. NBER Paper n° 5, Cambridge, MA.
- HELLIWELL J.F., PUTNAM R., 1999, Economic Growth and Social Capital in Italy. In P. Dasgupta et I. Serageldin (dir. pub.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Banque Mondiale.
- HIRCHMAN A.O., 1984, Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse. *American Economic Review proceedings*, 74 (Papers & Proceedings), pp.88-96
- HUMPHREY J., SCHMITZ H., 1998, Trust and Inter-firm Relations in developing and transition. *Journal of Development Studies*, 34 (4), pp.32-61.
- I**NGLEHART R., RABIER J.R., 1984, La confiance entre les peuples : déterminants et conséquences. *Revue Française de Sciences Politiques*, 34 (1), pp. 5-37.
- INGLEHART R., 1999, *Trust, well-being and democracy*. Mark E. Warren (ed.): Democracy and trust. Cambridge University Press.
- J**ANMAAT J.G, 2011, Social Cohesion as a Real-life Phenomenon: Exploring the Validity of the Universalist and Particularistic perspectives. Draft working paper. Institute of education London.
- JENCKS C., 1990, *Varieties of altruism*. In J. Mansbridge (Ed.), *Beyond self-interest*. Chicago University Press.
- JENSON J., 1998, Mapping social cohesion: the state of Canadian research. Paper SRA-321 (Strategic Research and Analysis Directorate, Department of Canadian Heritage, Ottawa).

- JOLY P.B., MANGEMATIN V., 1995, Les acteurs sont-ils solubles dans les réseaux? *Economie et Société*. Série W, N°2, pp.17-50.
- K**KARPIK L., 2003, Les fondements symboliques de la confiance, dans *Des mondes de confiance – Un concept à l'épreuve de la réalité sociale*, dirigé par V. Mangematin et C. Thuderoz, CNRS Editions, Paris,
- KEARNS A., FORREST R., 2000, Social cohesion and multilevel urban governance. *The Editors of Urban Studies*. 37 (5-6), pp.995-1017.
- KNACK S., KEEFER P., 1997, Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp. 1251-1288.
- KNACK S., 2000, Social capital and the quality of Government : evidence from the U.S. States. Policy Research Working Paper Series 2504
- KNIGHT F.H., 1921, *Risk, uncertainty and profit*. Boston New York, Houghton Mifflin Company.
- KREPS D.M., 1990, Corporate Culture and Economic Theory. in J. Alt and K. Shepsle, Eds. *Perspective of Positive Economy*, CUP, Cambridge.
- KREPS D.M., 1990, *Game theory and Economic Modelling*, Oxford, Claredon, Press.
- L**LA PORTA R., LOPEZ-de-SILANES F., SCHLEIFER A., VISHNY R.-W., 1997, Trust in Large Organizations. *American Economic Review*, 87(2), pp.333-338
- LANDRY R., AMARA N., OUMET M., 2002, Les milieux innovateurs, mesures et déterminants . Communication présentée au 38ième colloque de l'association régionale de langue française. Trois Rivières.
- LAURENT E., 2009, Peut-on se fier à la confiance ?. *Revue de l'O.F.C.E.*, N° 108, pp.5-30.
- LAYARD R., 2005, Happiness end public policy: a challenge to the profession. CEP Discussion Paper.
- LEPERS X., 2003, La relation d'échange fournisseur-grand distributeur : vers une nouvelle conceptualisation. *Revue française de gestion*, Vol.29/143, pp.81-94
- LEVI M., 1996, Social and unsocial capital: a review essay of Robert Putnam's Making Democracy Work. *Politics and Society*, 44(1), pp.45-55.

- LEWICKI R.J., BUNKER B.B., 1995, *Trust in relationships: A model of development and decline*, in *Conflict, cooperation and justice*, B.B. Bunker and J.Z. Rubin (Eds), San Francisco.
- LEWIS D., WEIGERT A., 1985, Trust as a Social Reality, *Social Forces*, 63(4), pp. 967-985
- LORENZ E., 1992, Trust, community and cooperation: toward a theory of industrial district. In Storper M et Scott A (eds). *Pathways to industrialization and regional development*. Routledge London.
- LORENZ E., 1996, Confiance, contrats et coopération économique. *Sociologie du travail*, N°4, pp.487-508.
- LORENZ E., 2003, Que savons-nous à propos de la confiance ? Un tour d'horizon des contributions récentes. In *Des mondes de confiance, un concept à l'épreuve de la réalité sociale*. Coord Mangematin, Thuderoz, Paris, CNRS Editions, pp.110-118. (Réf. 2001 : édition originale)
- LUCAS R., 1988, On the Mechanics of Economix Development. *Journal of Monetary Economics*. Vol. 22, pp.3-42
- LUHMANN N., 1979, *Trust and Power*. Chichester Wiley.
- LUHMANN N., 1988, Familiarity, Confidence, Trust: Problems and alternatives. in Diego Gambetta (ed). *Trust : Making and Breaking of Cooperative Relations*. Oxford Blackwell. pp.94-107
- LUHMANN N., 2000, Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität?. Auflage (Original-Ausgabe 1968). Stuttgart, Lucius & Lucius. (Version française en 2006 : voir ci-dessous).
- LUHMANN N., 2006, *La confiance, un mécanisme de réduction de la complexité sociale*. Economica. Coll. Etudes sociologiques.
- LUHMANN N., 2006, Confiance et familiarité, Problèmes et alternatives , dans A. Ogien, L. Quéré (dir.), *Les Moments de la Confiance*. Economica Paris, pp. 9-22.
- M**AILLAT D., 1995, « Milieux innovateurs et dynamiques territoriales », dans Alain Rallet, André Torre, Economie industrielle et économie spatiale. Économica, Paris.
- MANGEMATIN V., 1999, «La confiance : un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production , dans HARRISSON D., MANGEMATIN V.,

- THUDEROZ C., *La confiance. Approches économiques et sociologiques.*
Paris, Gaëtan Morin Editeur, Collection Pertinence - Impertinence, pp.31-56.
- MANGEMATIN V., THUDEROZ C., 2003, *Des Mondes de confiance – Un concept à l'épreuve de la réalité sociale.* Ouvrage collectif sous la direction de Vincent Mangematin et Christian Thuderoz préfacé par Lucien Karpik. Paris, Editions CNRS.
- MANGEMATIN V., 2003, Cléopâtre et son goûteur . dans *Des Mondes de confiance – Un concept à l'épreuve de la réalité sociale.* Ouvrage collectif sous la direction de Vincent Mangematin et Christian Thuderoz, Paris, Editions CNRD.
- MAXWELL J., 1996, Social Dimensions of Economic Growth. Conférences commémoratives, Eric John Hanson, volume VIII, Université de l'Alberta.
- MAYER R. C., DAVIS J., SCHOORMAN D., 1995, An Integrative Model of Organizational Trust. *Academy of management Review*, 20(3), 709-734
- MAC ALLISTER D., 1995, Affect and Cognition Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38, pp.24-59
- MAC CRACKEN M., 1998, Social cohesion and macroeconomic performances, CSLS Conference on the State of Living Standards and the Quality of Life in Canada, Ottawa.
- MEDA. D., 2002, Le capital social : un point de vue critique . L'Economie politique n°14, pp.36-47.
- MELAYE D., DEMAZEAU Y., 2005, Bayesian dynamic trust model. In Springer editor Proceedings, Volume 3690/2005, 480-489.
- MENDEZ A., RICHEZ-BATTESTI N., 1999, Les banques coopératives et mutualistes entre concurrence et solidarité. La confiance, au centre d'un modèle alternatif de compétitivité ? , *RECMA, Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°274, pp.17-4.
- MOTHE C., INGHAM M., 2000, La confiance au sein de coopération inter-firmes : une étude de cas . IX ieme conférence internationale de management stratégique. AIMS .Perspectives en management.
- MOTHE C., INGHAM M., 2003, Apprentissages et confiance au sein d'une alliance technologique . *Revue Française de Gestion*, N°143 (2), pp.111-128.

- N**AHAVANDI F., 2003, *Repenser le développement et la coopération internationale. Etat des savoirs universitaires*. Paris, Karthala, Coll. Homme et Société : Sciences économiques et politiques
- NAVES M.C., 2003, Démocratie, Libéralisme et capital social. Une lecture de trust de Francis Fukuyama. *Revue internationale de politique comparée*, Vol. 10, pp.477-488
- NOOTEBOOM B., BERGER H., NOORDERHAVEN N. G., 1997, Effects of trust and governance on relational risk. *Academy of Management Journal*, 40(2), pp. 308-338
- NOOTEBOOM B., 2001, How to combine calculative and non-calculative trust. Paper for the symposium Trust and Trouble. Organisations, Erasmus University Rotterdam.
- NOOTEBOOM B., 2002, *Trust: forms, foundations, functions, failures and figures*. Cheltenham. Edward Elgar.
- NORTH D.C., 1990, *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press .
- O**CDE, 2001, *Du bien-être des nations. Le rôle du capital humain et social*, OCDE Paris.
- OFFE C., 1999, *How Can We Trust Our Fellow Citizens*. Mark E. Warren (ed) Democracy and Trust Cambridge University.
- ORLEAN A., 1994, *Analyse économique des conventions*. Paris, P.U.F.
- ORLEAN A., 1995, La confiance: un concept économique? *Problèmes économiques*, n°2422.
- P**ARSONS T., 1967, *Sociological Theory and Modern Society*. New York, The Free Press.
- PAXTON P., 1999, Is social capital declining in the United States ?. *American Journal of Sociology*, 105, pp.88-127

- PNUD., 1999, Rapport mondial sur le développement humain.
<http://hdr.undp.org/fr/rapports/mondial/rdh1999/chapitres/francais>
- POLANYI K., 1944, *La Grande Transformation*. (trad. Catherine Malamoud), éd. Gallimard, 1983.
- PONSSARD J.P., 1994, Formalisation des connaissances, apprentissage organisationnel et rationalité interactive. dans Orléan A. *Analyse économique des conventions*, P.U.F.
- PONTHIEUX S., 2003, Que faire du capital social ? Repères Cellule du GRIS Groupe de Recherche Innovations et Sociétés. Université de Rouen.
- PONTHIEUX S., 2004, Le concept de capital social . INSEE division Conditions de vie des ménages. 10ième colloque ACN.
- PONTHIEUX S., 2006, *Le capital social* . Repères. La découverte.
- PORTES A., LANDOLT T.,1996, “Unsolved mysteries : The Tocqueville Files II - The downside of social capital”. *The American prospect*. 7(26).
- PUTNAM ROBERT D., LEONARDI R., NANETTI R.,1993, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- PUTNAM R., 1995, Bowling Alone : America's Declining Social Capital. *Journal of democracy* Vol 6 (1) pp.65_78
- PUTNAM R., 2000, *Bowling alone : the collapse and revival of American community*. New-York: Simon et Schuster.
- PUTNAM R., 2002, “Bowling together: The United State of America,” *The American Prospect*, vol. 13, pp. 20-22.
- PUTNAM R., HALL P., WUTHNOW R., SKOCPOL T., WORMS J.P., OFFE C., FUCHS S., PEREZ-DIAZ V., ROTHSTEIN B., COX E., INOBUCHI T., 2002, *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford University Press.
- QUERE L., 2001, *La structure cognitive et normative de la confiance*. Réseaux, La Découverte, N°108, pp.125-152

- RAYNER H., 1998, Le point de vue aérien de Robert Putnam : à propos de Making Democracy Work . *Politix*, 11 (42), pp. 179--204
- REYNAUD D., 1998, Les conditions de la confiance. Réflexion à partir du rapport salarial . *Revue économique*, 49 (6), pp. 1455-1471
- ROBIN S., RUFFIEUX B., 1999, L'économiste au fond du puits : l'expérimentation de la confiance, in HARRISSON D., MANGEMATIN V., THUDEROZ C., *La confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin .
- RODRIGUEZ J, WACHSBERGER J.M. 2009, Mesurer la confiance, dénoncer la défiance : deux économistes au chevet du modèle social français. *Revue française de sociologie*, 50(1), pp. 151-176
- ROMER P., 1986, Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economie*, 94 (5), pp. 1002-1037
- ROMER P., 1990, Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5) part 2:71-102
- ROMER P., 1994, The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Perspectives economics*. 8(1), pp.3-22.
- ROTHSTEIN B., TRÄGARDH L., 2007, *The State and Civil Society in an Historical Perspective . State and Civil Society in Northern Europe: The Swedish Model Reconsidered*, London and New York: Berghahn Books.
- ROTTER J.B., 1967, A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35 (4), pp. 651-665
- ROTTER J.B., 1971, Generalized expectancies for interpersonal trust. *American psychologist*, 26(5), pp. 443 -452
- ROTTER J.B., 1980, Interpersonal trust, trustworthiness and guilibility. *American psychologist*, vol. 35
- ROUX C., 2003, *En attendant Putnam. La culture de défiance italienne dans la science politique américaine de l'après-guerre, l'œuvre d'Edouard C.Bansfield*. De Boeck Université.

- SABEL C. F., 1992, *Elaborer la confiance : de nouvelles formes de coopération dans une économie volatile*, D. Foray et C.Freedman eds. Technologie et richesse des nations. Economica Paris.
- SAINT MARTIN D., 1999, Variations sur le thème de la cohésion sociale. Lien social et Politiques, vol n° 41, pp.87-93.
- SAOUT C., 2009, La crise de confiance dans le système de santé. *Les tribunes de la santé* Presses de Sciences Po, N°22
- SCHULLER G., 2004, Economie et confiance : la confiance: un facteur indispensable, mais complexe, volume VIII : actes de la Section des sciences morales et politiques, Institut grand-ducal. – Luxembourg.
<http://www.portstnicolas.org/spip.php?article1872>
- SERVET J.M., 1994, Paroles données, le lien de confiance. *Revue du MAUSS*, N°4, pp.37-56
- SERVET J-M., 1997, le chapeau. Dans *La construction sociale de la confiance*, Bernoux P. et Servet J-M. (Eds.) Montchrétien, Collection finance et société.
- SEVESTRE P., 2002, *Econométrie des données de panel*. Dunod.
- SHAPIRO S.P., 1987, The social control of interpersonal trust. *American Journal of Sociology*, vol. 93, pp. 623-658.
- SIMMEL G., 1990, *The Philosophy of Money*. 2nd edn. London:Routledge.
- SIMMEL G., 1991, *Secret et sociétés secrètes*. Strasbourg, Circé.
- SIMON H. A., 1955, A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), pp. 99-118
- SIMON H. A., 1976, *From Substantive to Procedural Rationality*. Latsis ed., Method and Appraisal in Economics Cambridge University Press.
- SOLOW R.M., 1956, A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), pp.65-94
- SOLOW R.M., 1957, Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39 (3), pp. 312-320
- SOLOW R.M., 1968, *Distribution in the Long and Short Run*. In Jean Marchal et Bernard Ducrois Eds Proceedings of a conference Held by the International Economics Association at Palerme, New-York.
- STORPER M., 1997, *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*- New York, The Guilford Press.

- T**AZDAÏT T., 2008, *L'analyse économique de la confiance*. De Boeck, coll. Ouvertures économiques.
- TEMPLE J., 2001, Growth effects of education and social capital in the OECD countries. *OECD Economic Studies*, 33, pp.57-101.
- THIEBAULT J.L., 2003, Les travaux de Robert D. Putnam sur la confiance, le capital social, l'engagement civique et la politique comparée. *Revue Internationale de Politique Comparée*, vol. 10, n°3, pp. 341-355.
- THUDEROZ C., 1999, Introduction générale : pourquoi interroger la confiance ?, in HARRISSON D., MANGEMATIN V., THUDEROZ C., *La confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur.
- TIRAN A., 1997, La confiance sociale et confiance primordiale en partant de G. Simmel., dans *La construction sociale de la confiance*, Centre A. et L. Walras, in BERNOUX P., ed. Jean-Michel Servet
- TÖNNIES F., 1887, *Communauté et société*. Catégories fondamentales de la sociologie pure. Introduction et traduction de J. Leif. Titre allemand original: GEMEINSCHAFT UND - (réédité PUF 1977)
- U**SLANER E. 2002, *The Moral Foundations of Trust*. New-York Cambridge University Press.
- USUNIER J-C, ROGER P., 1999, Confiance et performance : le couple franco-allemand au sein de l'Europe . *Finance contrôle stratégie*, 2 (1), pp. 91 – 116.
- USUNIER J-C, 2000, Un examen du concept de confiance à travers la littérature, dans «*Confiance et Performance, un essai de management comparé France / Allemagne*, FNEGE, Vuibert.
- VON NEUMANN J., MORGENSTERN O., 1944, *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton, NJ.

- WALLISER B., 1989, Instrumental rationality and cognitive rationality. *Theory and Decision*, Vol. 2.,pp.27-36
- WEBER M., 1922, *Economie et société*, tome 2, Paris, Plon édition de 1971
- WILLIAMSON O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*. New York Free Press.
- WILLIAMSON O., 1993, Calculativeness, Trust and Economics Organization, *Journal of Law et Economies*. Vol. 36., pp 453-486
- WILLIAMSON O., 1994, The institutions of governance. *The American economic review*, 88 (2), pp. vol.75 -79
- WOOLCOCK M., NARAYAN D., 2000, Social capital: implications for development theory, research and policy. The World Bank research observer.
- WOOLTHUIS R., HILLEBRAND B., NOOTEBOOM B., 2005, Trust, Contract and Relationship Development. *Organization studies*, 26 (6), pp. 813-840
- Z**AK P.J., KNACK S., 2001, Trust and Growth. *Economic Journal*, 111 (470), pp. 295-321
- ZAK P.J., 2003, The Politics of Endogenous Growth. Discussion Papers of DIW Berlin 320, DIW Berlin, German Institute for Economic .
- ZUCKER L.G., 1986, Production of Trust : Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920. *Research on Organizational behavior*, 8, pp. 53-111

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	07
PARTIE 1 LA CONFIANCE ENJEUX CONCEPTUELS	18
CHAPITRE 1 - LA COMPREHENSION DE LA CONFIANCE : UN ENJEU MAJEUR POUR LA SCIENCE ECONOMIQUE	21
SECTION 1 - PUTNAM ET FUKUYAMA : LA CONFIANCE AU CŒUR DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE	22
1.1-Capitalisme, sociétés de confiance et sociétés de défiance : l'approche comparative de Fukuyama (1995).	22
1.2-Engagement civique et confiance au cœur de l'efficacité institutionnelle et économique (Putnam, 1993,1995, 2000, 2002).	24
SECTION 2 - LES FONDEMENTS MACROECONOMETRIQUES DU LIEN ENTRE CONFIANCE ET EFFICACITE ECONOMIQUE	27
2.1- Le développement des spécifications économétriques	28
2.1.1- Confiance et croissance économique : les apports de Knack et Keefer (1997)	28
2.1.2- Confiance, associativité et efficacité économique : l'analyse de La Porta et <i>alii</i> (1997)	29
2.1.3- Les prolongements macro économétriques	31
2.2- Les justifications théoriques des travaux reliant confiance et dynamique économique.	32
2.2.1- Confiance, coûts de transactions, innovation	34
2.2.1.1 Confiance et coûts de transactions	34
2.2.1.2 Confiance, réduction des coûts et innovation	35
2.2.2- Confiance et capital humain	36
2.2.3- Confiance et efficacité gouvernementale	36
SECTION 3 - CONFIANCE ET EFFICACITE ECONOMIQUE : LIMITES CONCEPTUELLES, THEORIQUES ET EMPIRIQUES	37
3.1- Des résultats contradictoires	38
3.2- Un défaut de conceptualisation de la confiance	39
3.3- La faiblesse des fondements théoriques et des mécanismes causaux	40
3.4- La confusion macro/micro	42
3.5- Faiblesses méthodologiques	42
3.5.1-Les problèmes d'endogénéité	43
3.5.2-Les problèmes de mesure	43
CONCLUSION CHAPITRE 1	44
CHAPITRE 2 : QU'EST-CE QUE LA CONFIANCE ?	48
SECTION 1 - LA CONFIANCE : UNE NOTION ON NE PEUT PLUS FLOUE	50
1.1-Un concept populaire mais flou	51
1.2-La confiance au travers des différentes approches disciplinaires	52
1.3-Fondements étymologiques et distinctions linguistiques	56
1.3.1- Sens communs et origine latine	56

1.3.2- Traduction anglo-saxonne de la confiance	57
1.3.3-Traduction allemande de la confiance	57
1.3.4-Traduction japonaise de la confiance	58
1.4-Quels questionnements d'analyse pour définir le concept	58
SECTION 2 - UNE CONCEPTION ECONOMIQUE « STANDARD » DE LA CONFIANCE LIMITEE	60
2.1-Jeux non coopératifs, issue sous optimale : besoin de confiance	61
2.2- Répétition, réputation, issue optimale : émergence de la confiance	62
2.3-Confiance et économie expérimentale : les contradictions de la théorie des jeux non coopératifs	64
SECTION 3 - CONFIANCE ET RATIONALITE : VERS UNE CONCEPTION ELARGIE DE LA CONFIANCE	66
3.1-Opportunisme, incertitude et confiance	67
3.1.1-La position radicale de Williamson (1993)	67
3.1.2- La confiance, un mode de coordination efficace au sein d'une logique calculatoire	69
3.1.3- Une conception de la confiance qui demeure limitée	69
3.2-Théories économiques de la confiance, de la rationalité substantielle à la rationalité procédurale, vers une conception élargie de la confiance ?	71
3.2.1- La confiance pour pérenniser un modèle théorique fondé sur la rationalité substantielle	72
3.2.2- La rationalité limitée et la capacité calculatoire limitée	73
3.2.3- Rationalité procédurale (Simon, 1976)	74
3.3-Fondements théoriques hétérodoxes et conception élargie de la confiance	75
3.3.1-Confiance et économie des conventions	75
3.3.2-Confiance au-delà de l'intérêt	77
3.3.3-Confiance et sociologie économique	78
SECTION 4 - VERS UNE DEFINITION INTERDISCIPLINAIRE ET TRIDIMENSIONNELLE DE LA CONFIANCE	79
4.1-Les nombreuses typologies de la confiance	80
4.1.1- Différentes confiances selon la nature de l'objet de confiance	80
4.1.2- La confiance, entre comportement et croyance	81
4.1.3- La confiance et ses modes de productions	82
4.2-La confiance entre croyance et coopération	85
4.3-La compréhension de la confiance passe par ses modes de productions	87
4.3.1- la confiance : une construction tridimensionnelle	87
4.3.1.1- Confiance stratégique	88
4.3.1.2- Confiance personnelle	89
4.3.1.3- Confiance généralisée	91
4.3.2- Une confiance encadrée socialement	93
CONCLUSION CHAPITRE 2	97
CONCLUSION PARTIE 1	98
PARTIE 2 : UNE APPROCHE EMPIRIQUE TRIDIMENSIONNELLE DE LA CONFIANCE	101

CHAPITRE 3 : TRADUCTION EMPIRIQUE DE LA CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE	104
SECTION 1 - MESURER LA CONFIANCE, LIMITES, DIFFICULTES ET ENJEUX	106
1.1-Limites de la mesure usuelle de la confiance	107
1.1.1-Sciences économiques : une tradition prégnante de confiance immanente	107
1.1.2-Les limites de la mesure usuelle	108
1.2- Enjeux et difficultés d'une traduction empirique	110
SECTION 2 – LES DONNEES SUR LES VALEURS, ATTITUDES ET OPINIONS : L'ENQUETE WORLD VALUES SURVEY.	112
2.1-European Values Survey (EVS)	112
2.2-World Values Survey (WVS).	114
2.2.1- Origine et objectifs de l'enquête	114
2.2.2 – Temporalité et couverture géographique	114
2.2.3– Procédures d'échantillonnage	115
2.2.4– La base agrégée	116
2.2.5– Les variables de pondération	116
2.3-Structure de la base de données	116
SECTION 3 – CONFRONTATION THEORIQUE ET EMPIRIQUE : VERS DE NOUVEAUX INDICATEURS DE CONFIANCE	118
3.1-La difficulté à distinguer les déterminants « structurants » et ceux « impactants »	119
3.2-Une sélection réfléchie mais élargie d'indicateurs	121
3.2.1– La confiance stratégique	121
3.2.2 – La confiance personnelle	126
3.2.3 – La confiance généralisée	127
3.3-Les résultats de l'Analyse en Composantes Principales sur les variables (ACP-var)	130
3.3.1- Objectifs et méthodes	130
3.3.2- Les trois dimensions de la confiance : confirmation empirique et ajustements	132
3.3.2.1 – Analyse des corrélations	132
3.3.2.2 – Analyse des axes factoriels	134
SECTION 4 – LES DIFFERENTS INDICATEURS SYNTHETIQUES DE CONFIANCE	138
4.1-Les enseignements méthodologiques des indicateurs synthétiques de richesse	139
4.1.1-L'indice de développement humain (IDH) du PNUD	140
4.1.2-L'indice de santé sociale (ISS) Index of Social Health (ISH), (Miringoff, 1999)	141
4.1.3-Le BIP 40, baromètre des inégalités et de la pauvreté	142
4.2-Les indicateurs centrés et réduits	143
4.2.1. - La construction des indices centrés et réduits	143
4.2.2- La matrice des corrélations de Pearson	144
4.2.3– Analyse de la dispersion	145
4.3-Les indicateurs Max-Min non pondérés	146

4.3.1- La construction des indices Max-Min	146
4.3.2- Matrice des corrélations	147
4.3.3- La dispersion analysée par les quantiles	148
4.3.4- Les indicateurs Max/Min et la variable usuelle	149
4.4- Les indicateurs Max-Min pondérés	149
4.5- La part d'individus confiants	152
4.6- La confiance moyenne : niveau et articulation	154
CONCLUSION CHAPITRE 3	159
CHAPITRE 4 : ANALYSE ECONOMETRIQUE DES SOURCES DE LA CONFIANCE	160
SECTION 1 - LES FACTEURS EXPLICATIFS DE LA CONFIANCE : ENSEIGNEMENTS DE LA LITTERATURE MACRO ET MICRO	160
1.1- Quel cadre théorique pour appréhender les facteurs explicatifs des niveaux de confiance individuels ? Confiance macro, confiance micro : quelles relations ?	164
1.2- Les enseignements de la littérature	164
1.2.1- Confiance, réseaux, engagement civique	166
1.2.2- Confiance, normes sociales, institutions	167
1.2.3- Confiance et homogénéité sociale	168
1.2.4- Confiance et instances de socialisation	168
1.2.4.1- Confiance et capital humain	169
1.2.4.2- Confiance et famille	169
1.2.5- Confiance et caractéristiques personnelles	169
1.2.5.1- Confiance et âge	170
1.2.5.2- Confiance et revenus	170
1.2.5.3- Confiance et statut professionnel	171
1.2.5.4- Confiance et religion	171
1.2.5.5- Confiance et Lieu de vie	172
1.2.6- Confiance et valeurs morales	172
1.2.7- Confiance, et réciprocité	172
1.2.8- Confiance, altruisme et solidarité	173
1.2.9- Confiance, tolérance et respect de la diversité	173
1.2.10- Confiance et incivisme	174
SECTION 2 - ANALYSES DESCRIPTIVES DES DETERMINANTS INFLUANTS LES NIVEAUX DE LA CONFIANCE	176
2.1- Part des individus confiants selon les dimensions	176
2.2- Confiance et caractéristiques personnelles	178
2.2.1- Confiance et âge	178
2.2.2- Confiance et niveau d'éducation	179
2.2.3- Confiance et niveau de revenu	179
2.2.4- Confiance et genre	180
2.2.5- Confiance et statut marital	180
2.2.6- Confiance et lieu de résidence	181
2.2.7- Confiance et situation professionnelle	182
2.2.8- Confiance et nombre d'enfant	183
2.3- Confiance et engagement civique et politique	184
2.3.1- Confiance et participation associative	184

2.3.2- Confiance et engagement politique	184
2.4-Confiance et valeurs morales : altruisme, réciprocité, solidarité, tolérance	185
2.4.1- Confiance et altruisme	185
2.4.2-Confiance et tolérance	186
2.5-Confiance et orientation politique	186
2.6-Confiance et civisme	187
2.7-Confiance et qualité des institutions	188
2.8-Confiance et homogénéité sociale	188
SECTION 3 : MODELE A EFFETS FIXES SUR DONNEES A DOUBLE DIMENSIONS : METHODOLOGIE	190
3.1-Modèle à effet fixe	190
3.2-Les différentes spécifications et la gestion des réponses manquantes	192
SECTION 4 : LES VARIABLES EXPLICATIVES DE LA CONFIANCE	193
4.1-Confiance et caractéristiques personnelles	194
4.2-Confiance et appartenance religieuse	196
4.3-Confiance et engagement civique	198
4.4-Confiance et qualité des institutions	199
4.5-Confiance et valeurs morales : altruisme et tolérance	201
4.6-Confiance et homogénéité sociale	202
4.7-Confiance et actes d’incivisme	204
4.8-Confiance et orientation politique	205
4.9-Les principaux enseignements et discussion	206
CONCLUSION CHAPITRE 4	213
CHAPITRE 5 : LA CONFIANCE DES FRANÇAIS AU REGARD DES AUTRES PAYS DE L’OCDE	215
SECTION 1 - LA CONFIANCE EN FRANCE	217
1.1-Les français et la confiance stratégique	217
1.1.1-La part d’individus confiants stratégiquement	218
1.1.2-Les niveaux de confiance stratégique	218
1.2-Les français et la confiance personnelle	219
1.2.1-La proportion d’individus confiants personnellement	219
1.2.2-Les niveaux de confiance personnelle	220
1.3-Les français et la confiance généralisée	220
1.3.1-La proportion d’individus confiants « généralisés »	221
1.3.2-Les niveaux de confiance généralisée	221
1.4-Les indices composites français	222
1.4.1-La proportion de français confiants selon les différentes dimensions de confiance	223
1.4.2-Le niveaux de confiance des français selon les différents types de confiance	224
SECTION 2 - LES NIVEAUX DE CONFIANCE EN FRANCE AU REGARD DES AUTRES PAYS	225
2.1-Les principaux résultats de littérature comparative	226
2.2-Les indices synthétiques de confiance : une approche comparative	227
2.2.1– Les indices pays de confiance stratégique	228
2.2.2– Les indices pays de confiance personnelle	229

2.2.3– Les indices de confiance généralisée	230
2.2.4– Relations entre les dimensions	231
2.3– Un indice global de confiance au regard de la variable usuelle	232
2.3.1– Comparaison entre les deux indicateurs	233
2.3.2– Les niveaux globaux de confiance	235
SECTION 3 - LA CONFIANCE : DES TYPOLOGIES PAYS ?	237
3.1– Analyses bi variées	237
3.1.1– Confiance stratégique et confiance personnelle	237
3.1.2– Confiance stratégique et confiance généralisée	238
3.1.3– Confiance personnelle et confiance généralisée	239
3.2– Méthodologie de l'ACP et CAH -Pays/Variables	240
3.3– Résultats : des typologies pays	241
CONCLUSION CHAPITRE 5	246
CONCLUSION PARTIE 2	248
PARTIE 3 LES EFFETS ECONOMIQUES ET SOCIAUX DE LA CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE ET DE LA COHESION SOCIALE	251
CHAPITRE 6 : DE LA CONFIANCE A LA COHESION SOCIALE	254
SECTION 1 : DE LA CONCEPTION ELARGIE DE LA CONFIANCE A LA COHESION SOCIALE	255
1.1– La cohésion sociale : un concept populaire mais flou	256
1.1.1– Un concept très populaire	256
1.1.2– Diversité des approches conceptuelles	257
1.2– Une définition non consensuelle et floue : quelques réflexions critiques	259
1.2.1– Une définition normative ?	259
1.2.2– Un concept multi-niveaux ?	260
1.2.3– Un concept multidimensionnel, pluraliste ? Des modèles de cohésion sociale ?	260
1.2.4– Confusion entre les causes, contenus et conséquences ?	261
1.2.5– La cohésion sociale : un état ou un processus ?	262
1.3– Confiance, participation et respect de la diversité : une conceptualisation « minimaliste » ¹⁴⁹ et multidimensionnelle de la cohésion sociale	264
1.3.1– L'approche de Chan et <i>alii</i> (2006)	264
1.3.2– Critique de cette approche : la question de la tolérance et de la diversité	265
1.3.3– La cohésion sociale : d'une conceptualisation à la mesure	267
1.4– Confiance interindividuelle et cohésion sociale, subtilement entremêlées	268
1.4.1– La confiance au cœur du lien social	268
1.4.2– La confiance, élément essentiel du capital social et de la cohésion sociale	269
SECTION 2 - MESURER LA COHESION SOCIALE	272

¹⁴⁹

Chan et *alii*, 2006

2.1 –Choix des indicateurs	272
2.1.1- Participation à la vie commune - PART	272
2.1.2- Engagement politique- POL	272
2.1.3- Confiance envers les institutions CONFI	273
2.1.4- Confiance interindividuelle -CONF	273
2.1.5- Tolérance et respect de la diversité -Tol	273
2.2- Construction des indicateurs	274
SECTION 3 - LES NIVEAUX DE COHESION SOCIALE	276
3.1- Les dimensions de la cohésion sociale	276
3.1.1- Participation civique	276
3.1.2-Engagement politique	277
3.1.3-Confiance interindividuelle	278
3.1.4-Confiance envers les institutions	279
3.1.5-Tolérance et le respect de la diversité	281
3.2- Des modèles de cohésion sociale ?	282
3.2.1- L’approche de Green et <i>alii</i> (2011)	283
3.2.2- Articulations entre les dimensions	284
3.2.3- ACP-CAH	286
3.3- Quelle hiérarchisation internationale?	289
CONCLUSION CHAPITRE 6	292
CHAPITRE 7 : CONFIANCE, COHESION SOCIALE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES ET SOCIALES	294
SECTION 1 - CONFIANCE, COHESION SOCIALE ET PERFORMANCE MACRO ECONOMIQUE ET SOCIALE	296
1.1-Confiance tridimensionnelle et performance	296
1.1.1-RNB et confiance	296
1.1.2-Indice de développement humain et confiance	299
1.1.3-Confiance et bonheur subjectif	302
1.1.4-Confiance et inégalités	305
1.1.5-Confiance et chômage	307
1.2-Cohésion sociale et performance	310
1.2.1- Cohésion sociale et développement	310
1.2.2- Les dimensions de la cohésion sociale et développement	311
1.2.3- Les dimensions de la cohésion sociale et les inégalités	313
SECTION 2 - LES EFFETS DE LA CONFIANCE ET DE LA COHESION SOCIALE SUR LA PERFORMANCE ECONOMIQUE	316
2.1- Estimation par les MCO des effets moyens de la confiance sur les performances économiques et sociales.	316
2.2- Les effets moyens de la cohésion sociale sur les performances économiques et sociales	318
SECTION 3 – CONFIANCE TRIDIMENSIONNELLE ET CROISSANCE ECONOMIQUE : IDENTIFICATION ECONOMETRIQUE	320
3.1- Modèles de croissance endogène	320
3.2- De la confiance unidimensionnelle à la confiance tridimensionnelle : les travaux macro économétriques usuels revisités	321
3.3- Confiance tridimensionnelle : du taux de croissance du RNB au taux	328

de croissance de l'IDH	
CONCLUSION CHAPITRE 7	330
CONCLUSION PARTIE 3	332
CONCLUSION GENERALE	334
ANNEXES	348
Annexe 1 Analyse descriptive des indicateurs « pressentis » de confiance	349
Annexe 2 Dictionnaire des variables de l'ACP et recodages	351
Annexe 3 ACP sur les variables – méthodologie	353
Annexe 4 Résultats de l'ACP sur les 19 variables de confiance	355
Annexe 5 Analyse descriptive des déterminants de la confiance	359
Annexe 6 Dictionnaire des variables explicatives	378
Annexe 7 Etat des lieux des niveaux de confiance	380
Annexe 8 Résultats de l'ACP-CAH - Typologies pays confiance	382
Annexe 9 La proportion d'individus confiants envers diverses institutions	388
Annexe 10 La proportion d'individus tolérants	389
Annexe 11 Résultats de l' ACP-CAH sur les variables de cohésion sociale	390
Annexe 12 Dictionnaire des variables sur la base macro créée	402
LISTE DES SCHEMAS	403
LISTE DES TABLEAUX	403
BIBLIOGRAPHIE	404