



HAL
open science

Accumulation et destruction de la confiance ? : un schéma d'inspiration poppérienne

Pierre Salmon

► **To cite this version:**

Pierre Salmon. Accumulation et destruction de la confiance ? : un schéma d'inspiration poppérienne. [Rapport de recherche] Laboratoire d'analyse et de techniques économiques(LATEC). 2000, 15 p., ref. bib.: 36 ref. hal-01526535

HAL Id: hal-01526535

<https://hal.science/hal-01526535>

Submitted on 23 May 2017

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.

LATEC

LABORATOIRE D'ANALYSE ET DE TECHNIQUES ÉCONOMIQUES

UMR 5118 CNRS

DOCUMENT DE TRAVAIL



Pôle d'Économie et de Gestion

2, bd Gabriel - BP 26611 - F-21066 Dijon cedex - Tél. 03 80 39 54 30 - Fax 03 80 39 54 43

Courrier électronique : secretariat.latec@u-bourgogne.fr

ISSN : 1260-8556

n° 2000-11

**Accumulation et destruction de la confiance :
un schéma d'inspiration poppérienne**

Pierre SALMON*

septembre 2000

**LATEC*

e-mail : pierresalmon@compuserve.com

** Une version antérieure de ce texte a été présentée au colloque Confiance et Rationalité (ENESAD, Dijon, 5-6 mai 1999). Je remercie les participants au colloque, ainsi qu'Alain Wolfelsperger, pour leurs commentaires.*

Résumé

Lorsque, à la suite des autres sciences sociales, les économistes s'intéressent au mécanisme de la confiance, ils mettent en général au premier plan la recherche d'une justification ou d'un fondement au faire confiance, le point de départ implicite du processus auquel ils pensent étant la confiance zéro ou la défiance. Au contraire, le présent papier, s'inspirant de la philosophie de Popper, propose, comme point de départ à la confiance, une décision individuelle associée à ce que Popper appelle une conjecture, c'est-à-dire une sorte de théorie, sur la façon dont celui auquel on fait (potentiellement) confiance "fonctionne". La conjecture ne requiert pas de justification mais seulement le test de ses implications. A son tour, la décision de faire ou de ne pas faire confiance n'est pas le reflet mécanique ou passif du degré de corroboration de la conjecture, à fortiori d'un quelconque degré de croyance ou de probabilité. Dans l'esprit de l'asymétrie poppérienne, le papier explique la diminution de la confiance essentiellement en termes épistémologiques mais son augmentation à la fois en termes épistémologiques et par l'accumulation d'un capital de connaissance spécifique à la relation.

Abstract

When, following other social sciences, economists address the mechanism of trust, they typically focus on the search of a justification or a foundation for trusting, the implicit starting point of the process they have in mind being zero trust, or distrust. By contrast, the present paper, inspired by the philosophy of Popper, suggests, as a starting point for trust, an individual decision associated with what Popper calls a conjecture - that is, a kind of theory - on how the individual (potentially) trusted "functions". The conjecture requires no justification but only the test of its implications. In turn, the decision to trust or to distrust does not reflect in a mechanical or passive way the extent to which the conjecture is corroborated, a fortiori any kind of degree of belief or of probability. In the spirit of Popperian asymmetry, the paper explains decreasing trust essentially in epistemological terms but increasing trust both in epistemological terms and by the building-up of knowledge capital specific to the relation.

Mots-clés: confiance, relations interpersonnelles, Popper

Keywords: trust, interpersonal relations, Popper

JEL: D8

1. Un résultat du vaste effort de recherche en cours sur la confiance est en tout cas de démontrer la complexité du phénomène et des mécanismes en jeu. Dans ces conditions, on peut se demander si les économistes ont intérêt à s'aventurer dans un domaine dans lequel leurs instruments d'analyse, et en particulier ceux dépendant de l'hypothèse de rationalité, peuvent apparaître comme inadaptés (Blackburn, 1998; Karpik, 1998). En réalité, les instruments d'analyse des économistes ne sont pas plus inadaptés que d'autres, à condition cependant d'adopter une interprétation qui ne soit pas trop parcimonieuse de la rationalité (Brennan, 1998). Surtout, je crois que les économistes sont conduits à s'intéresser à la confiance par les nécessités mêmes de la recherche en microéconomie. Leur intérêt en fait croissant pour la confiance est dans une large mesure une conséquence de la révolution qu'a connue la microéconomie avec l'exploitation des idées d'information asymétrique (risque moral et sélection adverse) dans un premier temps, de non vérifiabilité et de contrats incomplets dans un deuxième temps. Avant cette révolution, il était pour le moins inhabituel en économie (à part quelques domaines particuliers comme l'économie publique ou l'économie des assurances) de se poser des questions quant à la véracité de ce que disent les agents économiques sur ce qu'ils sont les seuls à savoir ou quant à l'exécution des engagements contractuels auxquels ils souscrivent. Après ladite révolution, la question qui passionne les économistes est de comprendre les mécanismes qui font que, même en l'absence de sanctions, nous ne nous comportons pas tous comme des délinquants (au sens large) et que nous parvenons à développer des échanges qui sont pourtant a priori vulnérables à des comportements délinquants ou quasi-délinquants.¹

Parmi les mécanismes susceptibles de rendre compte de notre capacité à échanger des biens et services alors qu'il n'y pas d'autorité extérieure nous contraignant à remplir nos engagements, le mécanisme que les économistes préfèrent est la réputation, dans le sens qui est donné à ce terme en théorie des jeux. Mais la réputation sans référence à la confiance rencontre à son tour des limites dès lors qu'on veut la faire servir en dehors du cadre par nature artificiel de la théorie des jeux. C'est dans cet état de la recherche que les économistes (et les sociologues ou politologues qui leur sont proches, tels Coleman ou Hardin) sont

¹ L'idée est assez répandue qu'un aspect de la modernité est la substitution d'une confiance impersonnelle (dans les systèmes) à la confiance personnelle ou interpersonnelle dominante dans les sociétés traditionnelles. A un certain niveau de généralité, cette idée est difficilement contestable mais la substitution est loin d'être aussi totale ou non-problématique qu'on le prétend souvent. En tout cas, chez les économistes (de toutes les écoles), le chemin est inverse: sous l'effet de la révolution de la microéconomie mentionnée dans le texte, il y a davantage de personnalisation et moins d'anonymat des relations d'échange ou autres dans la théorie économique actuelle qu'à n'importe quel moment du passé.

amenés à se tourner vers la confiance comme input, produit joint ou mécanisme concurrent de la réputation.

Depuis quelques années, l'intérêt des économistes pour la confiance se manifeste notamment à un niveau macroéconomique. Sous l'influence de politologues comme Putnam (1993) ou Fukuyama (1995), la confiance qui règne de façon inégale selon les sociétés est traitée, sous son nom ou sous celui de capital social, comme une sorte de facteur de production à prendre en compte dans l'explication des écarts de croissance économique observés entre ces sociétés (Knack et Keeffer, 1997; La Porta et al., 1997). Malgré sa popularité actuelle, ce genre d'analyse soulève bien des questions. L'une d'entre elles porte sur l'origine de ces différences supposées dans le niveau de confiance. Pourquoi, par exemple, l'Italie du Sud, dont une longue tradition intellectuelle nous dit qu'elle souffre d'un manque de confiance entre ses habitants, a-t-elle cette caractéristique spécifique? Il est un peu surprenant de constater que l'essentiel des réponses apportées à cette question continue à se référer, à travers leur redécouverte par Pagden (1988), aux seules explications fournies par les économistes italiens du 18^{ème} siècle, Doria et Genovesi notamment.²

La dynamique de la confiance, la façon dont la confiance se construit ou se détruit, croît ou décroît, tant au niveau d'une relation interpersonnelle qu'à celui d'un agrégat collectif, est une question qui reste nettement moins étudiée que les autres alors qu'elle est pourtant essentielle pour une compréhension véritable du phénomène. Parmi les économistes en tout cas, Breton et Wintrobe (1982, chapitre 4) ont été à ma connaissance les premiers à tenter de modéliser la croissance de la confiance entre deux individus. C'est l'insatisfaction dans laquelle m'a laissé leur tentative, trop dépendante d'une vue purement inductive de la connaissance, qui m'a conduit à m'intéresser à la confiance et à ébaucher une autre explication de la façon dont varie et notamment croît la confiance (Salmon, 1988). Cette interprétation était basée sur une alternance de conjectures et de réfutations, dans l'esprit de la philosophie de Karl Popper. Le présent texte est une révision et extension, restant malgré tout exploratoire, de ce premier essai.

2. Comment interpréter l'idée de confiance (entre deux individus)? J'envisage de conclure avec X un accord informel, peut-être même tacite, en tout cas non garanti par un tiers. Selon

² En général, la France ne fait pas bonne figure dans les classements en termes de confiance ou de capital social, alors qu'un pays comme les Etats-Unis - malgré le déclin de la confiance, d'ailleurs très contestable (cf. Hardin, 2000), que Putnam et d'autres croient y observer - a un bon rang. Dans la mesure où les données sur lesquelles repose ce genre d'analyses consistent surtout en des réponses à des questionnaires et non en des données plus objectives comme la longueur moyenne des contrats ou le nombre d'avocats par habitant, on est tenté d'être d'accord avec le philosophe Rom Harré (1999, pp. 251-53) pour trouver assez suspects les résultats de ce type de

cet accord, X doit faire A et éviter de faire A', qui me serait dommageable. En concluant l'accord, j'accepte de courir un risque, je me rends *vulnérable* à la possibilité que X ne fasse pas A ou fasse A'. Je *fais* confiance à X pour faire A et pour ne pas faire A'. "Faire confiance" est-il identique ou implique-t-il "avoir confiance"? Pour le moment, disons simplement que *faire* confiance n'est pas nécessairement la même chose qu'*avoir* confiance. L'anglais permet de séparer les deux idées, si on le souhaite, grâce à l'existence de deux mots au lieu d'un seul en français. Ainsi (cf. par exemple Offe, 1999, p. 44), pourra-t on réserver le mot "trust" pour l'idée exprimée dans "faire confiance", se référant à une décision, et le mot "confidence" pour celle correspondant à "avoir confiance", se référant à un état cognitif, par exemple une probabilité -- le mot "trustworthy" signifiant, avec une connotation plus neutre que cette expression française, "digne de confiance". Il faut reconnaître cependant que les interprétations divergent pas mal sur cette question (voir notamment Luhmann, 1979, 1988, et, plus récemment, Seligman, 1997). La définition que j'ai retenue suppose que la décision de se rendre vulnérable est une composante nécessaire de l'idée de trust, du "faire confiance", mais tout le monde est loin de partager cet avis.³

La décision de faire confiance à X pour faire A suggère au moins trois questions. Premièrement, dans quelle mesure X est-il digne de confiance (*trustworthy*)? Deuxièmement, dans quelle mesure ma décision de lui faire ou non confiance affecte-t-elle la réponse à donner à la première question? En d'autres termes, "faire confiance" (to trust) rend-il plus digne de confiance (*trustworthy*)? Troisièmement, dans quelle mesure ma décision sera-t-elle déterminée par la réponse que je donne aux deux premières questions?

Commençons par la deuxième question. Si ma relation avec X est susceptible de durer et de comporter des prestations réciproques répétées, alors le fait que je fais confiance à X peut être vu par X comme prometteur d'un gain à l'échange futur l'incitant à ne pas démentir cette confiance. Ma confiance est pour lui un actif qui a une valeur et peut mériter qu'il essaie de le maintenir. Dans ces conditions, faire confiance à X peut effectivement le rendre plus digne de confiance en raison d'un calcul d'intérêt de sa part.

recherche et pour y chercher l'effet de différences dans les normes sociales relatives au langage ou aux réponses à des questionnaires plutôt que celui de leur cause présumée.

³ Dans l'analyse proposée par Brennan (1998), la vulnérabilité est une condition nécessaire mais non une condition suffisante de la confiance, celle-ci requérant aussi notamment qu'il soit de l'intérêt (stricto sensu) de celui auquel on envisage de faire confiance de ne pas s'en montrer digne (de trahir cette confiance). Tout en reconnaissant les mérites de la définition étroite de la confiance qui est ainsi adoptée par Brennan (comme par d'autres, d'ailleurs), j'adopte dans le présent texte une interprétation plus large (ou plus neutre), autorisant qu'on évoque la confiance accordée à un individu même lorsqu'il est de son intérêt (stricto sensu) de s'en montrer digne. Cette question d'ordre sémantique n'est pas très importante, il me semble.

Mais il peut y avoir un second mécanisme aboutissant aussi à un effet positif de la confiance sur la "dignité de confiance" (trustworthiness). On perçoit mieux ce second mécanisme lorsqu'il n'y a pas de perspective d'interaction durable et donc que le premier mécanisme est sans objet. Psychologiquement, savoir qu'on leur fait confiance, qu'on compte sur eux, crée chez certains individus un sentiment d'obligation de nature morale ou quasi-morale. Même s'ils n'ont rien promis, il y a pour eux un coût psychologique à démentir la confiance qu'on a placée en eux.⁴ La volonté d'éviter ce coût leur fournit une raison, ou une raison supplémentaire, d'être digne de confiance. Il y a peut-être quelque chose de contraire au souci de parcimonie typique de la théorie économique dans l'acceptation de ce mécanisme mais rien de contraire à l'hypothèse de rationalité. Aussi malgré les réserves exprimées sur lui (ou sur l'importance qu'on lui prête) par certains auteurs (par exemple Hardin, 1991, pp. 197-98, 1998), je crois difficile de nier son existence, ou même son caractère souvent très significatif (Braithwaite, 1998). Il explique par exemple que les vérifications et contrôles, révélateurs de la méfiance, s'avèrent dans certains cas contre-productifs (Frey, 1998a, 1998b). En même temps, il me semble nécessaire aussi de reconnaître que ledit mécanisme ne joue pas de façon universelle et sera tout à fait absent ou négligeable chez d'autres individus ou dans d'autres circonstances. Dans un contexte de relation non répétée, en particulier, on constatera alors, si on a affaire à de tels individus, que leur faire confiance est sans influence sur leur trustworthiness. La réponse à notre deuxième question est donc: *cela dépend*. De quoi? Sûrement de beaucoup de choses mais plus particulièrement en général de la sorte d'individu qu'est X.

Or la même réponse s'impose évidemment pour la première question, dans le cas où on peut la considérer comme indépendante de la seconde, et, *mutatis mutandis*, on verra qu'elle s'impose aussi, lorsque ma personnalité est également à prendre en compte, pour la troisième. En d'autres termes, la sorte d'individu qu'est X, et que je suis moi (celui qui fait confiance), est une considération qui intervient à tous les niveaux des mécanismes de confiance dans les relations interpersonnelles. A mon avis elle fonde l'objection principale à beaucoup d'analyses par ailleurs excellentes. *Les individus sont différents*. Tel mécanisme peut rendre compte de la confiance si les individus ont certains traits, mais nous savons que tous les individus n'ont pas

⁴ Dans sa modélisation, Brennan (1998) décompose ce coût en un coût lié au sentiment de culpabilité et un coût lié au sentiment de honte. Je néglige, sauf dans la présente note, les cas où faire confiance procure en soi, sans considération des conséquences, une satisfaction. Si j'éprouve une satisfaction à faire confiance à Y, cela peut réduire quelque peu le coût pour Y de décevoir ma confiance, et donc, plus en amont, cela peut atténuer le sentiment d'obligation que crée chez lui ma confiance. Ce type de mécanisme illustre le fait, discuté plus loin dans le texte, que ma personnalité aussi bien que celle de Y intervient dans les supputations sous-jacentes à ma décision de faire confiance.

ces traits.⁵ Dans certains cas, cela limite la portée du mécanisme. Dans d'autres cas, cela rend le mécanisme invalide parce que l'hétérogénéité des personnes auxquelles on a affaire est une considération qui ne peut être éliminée de la décision de faire ou de ne pas faire confiance.

Prenons l'exemple de la séquence suivante: je fais confiance à X, il trahit ma confiance, je lui fais moins confiance. Cette séquence est sous-jacente dans beaucoup de raisonnements et à juste titre. Elle ne s'impose pas, cependant. Dans certains cas, sûrement moins fréquents mais non rarissimes, la séquence est plutôt: je fais confiance à X, il trahit ma confiance, je lui donne ou promets davantage et cela m'amène à lui renouveler ou même à augmenter ma confiance (cf. Salmon, 1988, pp. 235-36). La réaction de ma confiance à un état donné de fiabilité de X dépend donc de *ma* personnalité et de la situation dans laquelle X et moi sommes placés - monopole bilatéral ou concurrence, par exemple. Mais il est alors permis de penser que la perception qu'a X de ma personnalité a joué un rôle dans sa décision de trahir ma confiance. Si j'avais été différent, il aurait peut-être agi différemment. Donc, dans mon appréciation de savoir si X est digne de confiance, ma personnalité (ou la perception par X de ma personnalité) joue également un rôle.

A cause de la distinction entre faire confiance et avoir confiance, le problème de la confiance ne se réduit pas à un problème de connaissance, notamment connaissance d'autrui, mais la connaissance notamment d'autrui joue normalement un rôle essentiel dans la décision de faire confiance. Or cette connaissance ne peut porter uniquement sur les manifestations observables de la personnalité d'autrui. La logique même du problème de la confiance est qu'on ne doit pas se fier aux apparences. Derrière elles, on cherche à découvrir la véritable personnalité de celui à qui on fait confiance ou on envisage de faire confiance. Mais chercher à découvrir des aspects de la réalité derrière les apparences est le grand problème de l'épistémologie, ce qui signifie que le problème de la confiance a une composante épistémologique essentielle.

3. Comment traiter ce problème épistémologique? Selon Popper, il n'y a qu'une différence de degré entre la démarche épistémologique d'une amibe et celle d'Einstein. S'il en est ainsi, il est permis de penser qu'il n'y a qu'une différence de degré également entre l'une ou l'autre et celle que chacun d'entre nous utilise pour explorer la personnalité de ceux auxquels nous envisageons de faire confiance. La méthodologie proposée par Popper lui-même soulève beaucoup de problèmes dès lors que la réalité est plus complexe qu'elle ne l'est implicitement

⁵ Pour des analyses et expériences mettant l'accent sur ces différences, voir, par exemple, Meidinger, Robin et Ruffieux (1999) et Robin et Ruffieux (1999).

dans son analyse.⁶ Mais certains de ses éléments sont particulièrement bien adaptés à la problématique de la confiance interpersonnelle. La démarche d'inspiration poppérienne qui est ébauchée ci-après doit être comprise comme une sorte de modèle (dans un sens non-linguistique, cf. Salmon, 2000), ne décrivant pas directement la façon certainement plus intuitive et expéditive dont se place, se développe ou se retire la confiance en pratique. Comme dans d'autres domaines, les individus surmontent les problèmes d'information imparfaite au moyen de toutes sortes de raccourcis. Comme ailleurs également, la présence des raccourcis ne dispense pas d'analyser la logique de la démarche suivie en leur absence.

L'idée centrale est la suivante: je *décide* de faire confiance à X sur la base d'une *théorie* ou conjecture centrale quant à la façon dont "X fonctionne". Je ne souhaite pas tout savoir de X, seulement ce qui a une incidence sur ma décision de lui faire ou non confiance. Mais tel est seulement l'objectif final de ma théorie. Mon objectif intermédiaire est de me tromper le moins possible sur la façon dont X fonctionne en général. A cette fin je suis obligé de m'intéresser à des implications de ma théorie sur X qui ne me concernent pas directement mais qui me permettent de tester cette théorie.

Au moins trois catégories d'ingrédients figurent dans ladite théorie. Il y a d'abord les traits de la personnalité de X: objectifs dans la vie, attitude à l'égard du risque, contraintes morales, distribution de ses préférences temporelles, etc. Il y a ensuite les ressources dont dispose X: ressources financières, compétences techniques, degré d'autonomie, etc. Il y a enfin des variables liées à la relation cognitive de X avec moi: comment me perçoit-il? ou comment pense-t-il que je le perçois? Mes décisions ont une incidence sur la réponse à ces questions mais il faut distinguer mes décisions passées et mes décisions présentes. Seules les premières sont des données et doivent être incluses ici (les secondes, celles sur lesquelles je m'interroge actuellement, sont prises en compte plus loin). Les mécanismes mettant en jeu ces trois catégories d'ingrédients constituent la partie centrale de ma théorie sur X. Je dois lui ajouter des hypothèses auxiliaires sur les circonstances dans lesquelles s'effectuent les décisions de X. La théorie avec ses hypothèses auxiliaires me fournit des prédictions conditionnelles du type: "si les circonstances sont C_1, C_2, \dots, C_N , alors X fera Z_i " (ou "ne pas fera pas Z_j "). De façon bien sûr faillible (et, comme dit Popper, "avec un peu de chance"), je pourrai tester certaines au moins de ces prédictions conditionnelles. Par exemple, ma théorie implique qu'en l'absence de surveillance, X, qui doit garder la chambre, en profiterait pour

⁶ Pour des analyses assez équilibrées ou constructives sur certains de ces problèmes, cf. O'Hear (1995).

sortir; or, je constate qu'en l'absence de surveillance, il ne sort pas; je dois donc réviser ma théorie.

4. A ce stade, on peut déjà faire trois remarques. La première remarque, un peu philosophique, porte sur la nature de la causalité ou de l'explication sous-jacente dans ce raisonnement. Contrairement à ce que serait une position purement empiriste, les lois ou quasi-lois sur lesquelles je fonde mes prédictions sont avant tout des lois propres à X, à son système psychologique, et non, même si elles peuvent intervenir à un niveau plus instrumental, des régularités portant sur les observations d'individus semblables à X ou placés dans la même situation que X.⁷ Les termes sont un peu grandiloquents, mais derrière l'interrogation sur la façon dont X "fonctionne", ce sont bien les *lois* du comportement ou du fonctionnement de X que je cherche à découvrir - position désignée en philosophie sous le terme de "réalisme", et même de "réalisme modal".⁸

Une deuxième remarque porte sur le calcul d'intérêt. Même si on a affaire à un individu étroitement rationnel et si je suis moi-même étroitement rationnel, nous prêter à tous les deux un comportement *d'homo œconomicus* ne permet pas l'économie du schéma ci dessus. En effet, même des individus étroitement rationnels et calculateurs ont des préférences spécifiques, différentes d'un individu à l'autre, en particulier quant au degré d'aversion pour le risque ou de préférence pour le présent, et ces différences dans les préférences affectent de façon également spécifique les mécanismes individuels de décision. En d'autres termes, même avec uniquement des individus calculateurs, on ne peut se dispenser de former à leur sujet, et ensuite d'essayer de corroborer, des théories. Seules les relations inter-entreprises échappent plus ou moins à cette nécessité, au moins au niveau de la modélisation, grâce à la possibilité que nous avons d'attribuer aux entreprises un objectif (le profit ou la valeur de l'entreprise) et une attitude à l'égard du risque (neutralité) identiques pour toutes. Cette facilité disparaît d'ailleurs dès lors que nous nous intéressons, pour analyser les relations entre entreprises, aux individus qui les dirigent ou les composent.

La troisième remarque est que, dans une perspective poppérienne, on *décide* d'accepter une théorie comme étant vraie. On pourrait dire: on *décide de faire confiance* à une théorie, ou de se fier à une théorie. Cela sans aucune garantie de sa vérité mais parce qu'on n'a pas de

⁷ Selon les circonstances ou les contextes, les régularités portant sur la catégorie à laquelle X appartient prennent plus ou moins d'importance relative dans ma théorie sur X. *A la limite*, elles sont déterminantes à elles-seules. Sans même le regarder vraiment, je fais confiance au chauffeur de taxi pour m'amener à bon port (en réalité, ici, je fais confiance au système, plus encore sans doute qu'à la catégorie de personnes). Mais si ce chauffeur donne des signes inquiétants de déséquilibre psychologique, ou si je me suis disputé avec lui en montant dans sa voiture, je commencerai à m'interroger plus sérieusement sur la façon dont "il fonctionne".

⁸ Cf. Giere, 1985, pp. 84-85; voir aussi Salmon, 2000.

preuve du contraire. Il est aussi particulièrement intéressant pour notre propos de noter que Popper refuse absolument d'évaluer les théories en termes de probabilité de leur vérité et, de façon liée, affirme ne "pas croire dans la croyance", voulant dire par là que la croyance est non pertinente dans la décision d'accepter ou non une théorie.⁹ Le contexte prioritaire des analyses de Popper est celui de la connaissance mais du point de vue de l'action également le choix de la théorie à utiliser comme instrument relève selon lui d'une décision méthodologique ne faisant intervenir ni croyance ni probabilité quant à sa validité (voir Watkins, 1984; Musgrave, 1985; O'Hear, 1995).

Certes, les probabilités ne sont pas absentes de l'analyse poppérienne mais elles interviennent, le cas échéant, dans l'objet étudié lui-même, sous forme de *propensions*. Autrement dit, la théorie n'est pas probabilisable dans son rapport avec la vérité, mais elle peut très bien comporter par exemple une hypothèse quant à la probabilité que telle variable dans le système réel étudié prenne une valeur plutôt qu'une autre - une hypothèse sur la *propension* de cette variable à prendre une valeur plutôt qu'une autre (voir, par exemple, Popper, 1990).

En appliquant ces idées à notre problème, il faut distinguer le caractère incertain de ma théorie ou conjecture sur X, incertitude dont je suis conscient mais que je traite par une décision d'ordre méthodologique, et le fait que les actions de type Z_i soient caractérisées ou non en termes probabilistes. Il ne revient pas au même dans cette perspective de dire, parmi les implications de la théorie, que X a une propension équivalente à une probabilité de 0,9 de faire Z_i dans les circonstances C et de dire à propos de ma théorie qu'elle implique que X fera Z_i mais que je ne crois à ma théorie qu'à 90 pour cent, considération non pertinente selon Popper.

Faire confiance à X suppose donc deux décisions successives: premièrement, accepter - faire confiance à - une certaine conjecture théorique sur X; deuxièmement, accepter de faire confiance à X. Cette deuxième décision ne fait pas intervenir les mêmes considérations que la première.

5. Si ma décision s'insère dans une relation interactive de longue durée avec X, le déroulement de notre interaction et, à chaque étape, *ex ante*, la perspective de ce déroulement ont une incidence sur les perceptions et les actions de X, aussi bien d'ailleurs que de moi-

⁹ Cf. Popper, 1972, pp. 24-25. Notons que le refus d'assimiler acceptation à croyance est abandonné par certains philosophes poppériens comme Musgrave (1985). Pour une séparation entre décision et croyance dans une perspective différente, voir aussi Holton (1994).

même. Je ne tenterai pas d'analyser la dynamique compliquée et incertaine qui résulte de cette interaction stratégique mais noterai cinq points.

Premièrement, dans la mesure où elles affectent ce que pense ou fait X, mes décisions font partie des circonstances C qui jouent le rôle d'hypothèses auxiliaires dans la dérivation des prédictions conditionnelles. Parmi ces circonstances, à un stade du processus, il y aura la décision de faire (ou non) confiance à X pour faire A. Cette décision est un input dans le mécanisme psychologique interne à X qui lui fera ou non faire A. Elle m'offrira un test supplémentaire de ma théorie même si son utilité principale est ailleurs, liée à celle que j'attribue directement à A. Breton et Wintrobe (1982) séparent une phase au cours de laquelle les échanges servent uniquement à construire la confiance et une phase dans laquelle, sur la base de la confiance ainsi construite, les vrais échanges, à finalité intrinsèque, prennent place. Malheureusement, comme le notait le philosophe Neurath, il faut réparer le navire de la science en mer et non au port, ce qui complique le problème. Cela s'applique aussi au processus du "faire confiance".

Deuxièmement, je dois tenir compte du fait que X peut chercher à me tromper (et que lui aussi peut estimer que je cherche à le tromper, etc.). Par exemple, s'il ne sort pas de la chambre alors que je m'attendais à ce qu'il le fasse, c'est peut-être précisément pour me faire croire que ma théorie sur lui est fautive alors qu'elle est sur ce point vraie. Cette possibilité rend plus difficile la découverte, au delà des apparences, des traits de la vraie personnalité de X, mais elle en augmente l'utilité. Ainsi, c'est parce qu'il donne une image manipulée particulièrement trompeuse de lui-même qu'il est particulièrement nécessaire de découvrir la vraie personnalité de Tartuffe avant de lui faire confiance.

Troisièmement, la façon dont X se comporte avec d'autres que moi constitue une partie souvent essentielle des observations avec lesquelles je dois rendre compatible ma théorie sur X. Il n'est pas besoin d'insister sur la différence à cet égard entre nos vastes sociétés urbaines et des sociétés plus fermées. Par exemple, dans un clan, la conduite d'un individu à l'égard de n'importe quel autre membre permet à tous les autres membres de se faire une opinion sur la "vraie personnalité" du premier (Colson, 1974).¹⁰

Néanmoins, quatrièmement, ma théorie sur X ne porte pas sur sa "trustworthiness" en général, comme s'il s'agissait d'un fait objectif à découvrir. La trustworthiness de X varie dans le temps, est spécifique à la relation que j'ai avec X, et concerne seulement l'acte A.

¹⁰ Voir aussi Coleman, 1990; Landa, 1994; Klein, 1997.

Cinquièmement, l'analyse qui précède peut expliquer pourquoi la partie cognitive de la confiance change au cours de mes relations avec X, mais non pourquoi elle changerait plutôt dans le sens d'une plus grande confiance en X. Avoir une meilleure connaissance de X peut a priori me conduire aussi bien à réduire ma confiance en lui qu'à l'augmenter.

6. Expliquer l'augmentation ou l'accumulation de la confiance entre deux individus au fur et à mesure qu'ils se connaissent mieux n'est chose simple que si l'on suppose au départ une forte sous-estimation de la *trustworthiness* de l'autre et, à la limite, la croyance qu'elle est nulle. Je pense que beaucoup d'économistes font implicitement cette hypothèse. Leur façon de raisonner est la même que celle qui incite certains économistes à considérer comme indispensable de dériver déductivement la théorie de la demande de celle dite du consommateur au prix d'un empêchement inutile dans les fameux et inexistants biens de Giffen. C'est dans les deux cas une tendance à exiger des conjectures empiriques qu'elles soient *fondées* logiquement, comme s'il s'agissait de théorèmes mathématiques, déductibles de quelques axiomes mis hors de discussion par l'intuition.

La philosophie poppérienne a l'avantage pour ce qui nous intéresse ici d'être anti-fondationniste et même anti-justificationniste, c'est-à-dire de ne pas exiger de toute connaissance qu'elle soit fondée. Peu importe d'où vient une théorie: sa seule justification est qu'elle résiste mieux que d'autres à la critique et à la confrontation avec l'observation *en aval*, dans ses implications. Au départ j'ai une conjecture sur la façon dont X fonctionne dont une implication est un certain degré de fiabilité de X (pour une action de type A). Rien ne m'oblige à justifier cette conjecture ni, a fortiori, à supposer que le degré de fiabilité est nul. Mais, si je suis fidèle à la méthode du rationalisme critique, je dois essayer de tester cette conjecture dans ses implications. Les échanges répétés que j'ai avec X nous permettent à tous les deux de mieux nous connaître. Cette meilleure connaissance réciproque est à la fois coûteuse, ne serait-ce que par le temps qu'elle consomme, et profitable.

Grâce à la meilleure connaissance que j'ai de X, je découvre des services qu'il peut me rendre et d'autres que je peux lui rendre de façon dans les deux cas à la fois utile et peu coûteuse. Grâce à sa connaissance de moi, il peut faire des découvertes analogues. Un capital spécifique à la relation s'accumule ainsi, sans que la confiance intervienne directement.

Mais le capital spécifique prend aussi une deuxième forme, centrée cette fois sur la confiance. La meilleure connaissance que j'ai de X me permet de prédire de façon plus précise et correcte ses réactions. Je peux ainsi décomposer la confiance en éléments de plus en plus fins. Je saurai ainsi ce sur quoi il ne faut pas compter de la part de X (être ponctuel par exemple) et de son côté il connaîtra les promesses dont la violation m'irrite le plus et donc il

se gardera de les formuler. Je serai aussi peu à peu capable de découvrir quels types d'événements extérieurs amènent X à ne pas respecter ses engagements et donc je ne lui demanderai que des engagements conditionnels à la non survenance de ces événements. Egalement, pouvant en quelque sorte me mettre à sa place, je pourrai reproduire le calcul d'intérêt qui le rend digne de confiance. Pour ces différentes raisons, les violations d'engagements seront mieux prédites et donc évitées, ce qui aura pour effet d'augmenter la confiance moyenne dans les engagements souscrits. Bien entendu, ce raisonnement s'applique aussi aux conséquences des progrès faits par X dans la connaissance de moi.

En d'autres termes, sous les deux formes, un capital spécifique à notre interaction s'accumule, générateur comme il se doit d'un flux prospectif de quasi-rentes. L'interruption de notre relation fait disparaître ce capital spécifique et les perspectives associées. Chacun de nous a donc intérêt à maintenir la relation, et ce d'autant plus que la valeur du capital spécifique ou des quasi-rentes anticipées est élevée. En soi cet intérêt commun a aussi pour effet d'accroître la confiance que nous nous accordons mutuellement.

7. Dans ce schéma, la destruction de la confiance appelle les remarques suivantes. En premier lieu, l'asymétrie entre corroboration et réfutation, typique de l'analyse poppérienne (assurément sujette à de nombreuses interrogations mais voir O'Hear, 1995), peut être transposée au cas de la confiance pour rendre compte d'une observation souvent formulée, à savoir le caractère fragile de la confiance et la façon souvent brutale dont elle disparaît. Si j'accepte ma théorie sur X (une théorie non probabiliste) et décide en conséquence de lui faire confiance, et si je considère chaque nouvel échange réussi avec lui comme un test positif de cette théorie, cette séquence de tests positifs m'incite à continuer à faire confiance à X mais je n'en tire absolument pas la certitude qu'il est réellement digne de confiance. Les tests favorables peuvent simplement résulter d'une explication que je n'avais pas retenue du comportement de X, à savoir le désir de me duper. En revanche si X dément clairement ma confiance sur un point, cela réfute ou falsifie, de façon bien sûr faillible et à la limite révisable, ma théorie que X est (dans les conditions spécifiées) digne de confiance. Si je décide d'accepter comme probant ce test négatif, la théorie sur laquelle reposait ma confiance se trouve éliminée et il se peut que je décide alors de retirer cette confiance.

Intervient ici, en second lieu, la situation dans laquelle l'accumulation d'un capital spécifique nous a placés, X et moi. Si je gagne beaucoup à l'existence du capital spécifique que nous avons accumulé, terminer définitivement ma relation avec lui à la suite du test négatif analysé ci-dessus peut être très coûteux et donc je peux chercher à formuler une théorie plus nuancée sur son mode de fonctionnement de façon à maintenir ou reprendre dans

des conditions un peu modifiées une relation avec lui fondée sur la confiance. Je peux même être amené à essayer de justifier ce renouvellement par une modification à son avantage des termes de nos échanges (Salmon, 1988). En revanche, si les quasi-rentes sont perçues uniquement ou essentiellement par X, comme c'est le cas par exemple si, employeur, je lui verse un salaire d'efficience (supérieur au taux du marché) en échange de sa promesse de fournir un effort non mesurable, rien ne m'empêche de terminer la relation au premier test négatif.¹¹

Notons enfin qu'un équilibre de méfiance a plus de chance d'être stable qu'un équilibre de confiance, différence notée par plusieurs auteurs (Coleman, Hardin, etc.). On peut analyser ce point à partir de plusieurs démarches méthodologiques ou épistémologiques mais je me contenterai du cadre poppérien adopté jusqu'ici. Dans le cas de l'équilibre de méfiance, ma conjecture est que X n'est pas digne de confiance. Je n'ai pas de moyen de tester cette conjecture parce que tout résultat heureux de la confiance devrait être attribué à la duplicité de X (puisque précisément j'ai décidé que je n'ai pas confiance en lui). Dans le cas où ma conjecture est que Y est trustworthy (dans le cadre spécifié, etc.), au contraire, tout démenti de la confiance constitue bien un test. Qu'un équilibre de la méfiance puisse perdurer est un point favorable aux analyses macroscopiques évoquées précédemment (sur l'Italie du Sud, etc.).

8. En conclusion, j'insisterai sur le fait que le schéma d'inspiration poppérienne présenté dans cet essai ne retient que certains aspects de la philosophie poppérienne, un des plus importants étant le *rationalisme critique*, c'est-à-dire l'idée que la rationalité s'exprime dans la critique de conjectures audacieuses, non dans leur dérivation. Cette perspective me paraît particulièrement adaptée à la problématique de la confiance dans la mesure où celle-ci consiste aussi en une sorte de pari dont on tire, le cas échéant, les leçons ex post. Il reste que la démarche poppérienne n'a jamais, à ma connaissance, été appliquée au domaine de la confiance, ce qui donne un caractère lui-même spéculatif ou conjectural à l'idée qu'elle peut s'y révéler pertinente.

Références

- Blackburn, S. (1998), "Trust, cooperation, and human psychology", in *Trust and Governance*, sous la direction de V. Braithwaite et M. Levi, 28-45, Russell Sage (New York).
- Braithwaite, J. (1998), "Institutionalizing distrust, enculturating trust", in *Trust and Governance*, sous la direction de V. Braithwaite et M. Levi, 343-75, Russell Sage (New York).
- Brennan, G. (1998), « Democratic trust: a rational-choice theory view », in *Trust and Governance*, sous la direction de V. Braithwaite et M. Levi, 197-217, Russell Sage (New York).

¹¹ Pour une application de ce type de mécanisme, voir Breton et Salmon (1996).

- Breton, A. et Wintrobe R. (1982), *The Logic of Bureaucratic Conduct*, Cambridge University Press (Cambridge).
- Breton, A. et Salmon, P. (1996), "Are discriminatory procurement policies motivated by protectionism?", *Kyklos*, 49(1), 47-68.
- Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press (Cambridge, Mass.).
- Colson, E. (1974), *Tradition and Contract: The Problem of Order*, Aldine (Chicago).
- Frey, B. S. (1998a), "Institutions and morale: the crowding-out effect", in *Economics, Values, and Organization*, sous la direction de A. Ben-Ner et L. Putterman, 437-60, Cambridge University Press (Cambridge).
- Frey, B. S. (1998b), *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Elgar (Cheltenham).
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press (New York).
- Giere, R. N. (1985), "Constructive realism", in *Images of Science*, sous la direction de P. M. Churchland et C. A. Hooker, 75-98, University of Chicago Press (Chicago).
- Hardin, R. (1991), "Trusting persons, trusting institutions", in *Strategy and Choice*, sous la direction de R. J. Zeckhauser, 185-209, MIT Press (Cambridge, Mass.).
- Hardin, R. (1998), "Trust", in *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, sous la direction de P. Newman, vol. 3, 623-28, Macmillan (Londres).
- Hardin, R. (2000), "Trust and society", in *Competition and Structure: The Political Economy of Collective Decisions: Essays in Honor of Albert Breton*, sous la direction de G. Galeotti, P. Salmon et R. Wintrobe, 17-46, Cambridge University Press (Cambridge).
- Harré, R. (1999), "Trust and its surrogates: psychological foundations of political processes", in *Democracy and Trust*, sous la direction de M. E. Warren, 249-72, Cambridge University Press (Cambridge).
- Holton, R. (1994), "Deciding to trust, coming to believe", *Australasian Journal of Philosophy*, 72(1), 63-76.
- Karpik, L. (1998), "La confiance: réalité ou illusion? examen critique d'une thèse de Williamson", *Revue Economique*, 49(4), 1043-56.
- Klein, D. B. (ed.) (1997), *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Knack, S. et Keefer, P. (1997), "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Landa, J. T. (1994), *Trust, Ethnicity, and Identity*, University of Michigan Press (Ann Arbor).
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A. et Vishny, R. W. (1997), "Trust in large organizations", *American Economic Review*, 87 (2, Papers & Proceedings), 333-38.
- Luhmann, N. (1979), *Trust and Power*, John Wiley & Sons (Chichester).
- Luhmann, N. (1988), "Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives", in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relation*, sous la direction de D. Gambetta, 94-107, Blackwell (Oxford).
- Meidinger, C., Robin, S. et Ruffieux, B. (1999), "Confiance, réciprocité et *cheap talk*", *Revue Economique*, 50(1), 5-44.
- Musgrave, Alan (1985), "Realism versus constructive empiricism", in *Images of Science*, sous la direction de P. M. Churchland et C. A. Hooker, 197-221, University of Chicago Press (Chicago).
- Offe, C. (1999), "How can we trust our fellow citizens?", in *Democracy and Trust*, sous la direction de M. E. Warren, 42-87, Cambridge University Press (Cambridge).
- O'Hear, A. (sous la direction de) (1995), *Karl Popper: Philosophy and Problems*, Cambridge University Press (Cambridge).
- Pagden, A. (1988), "The destruction of trust and its economic consequences in the case of eighteenth-century Naples", in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relation*, sous la direction de D. Gambetta, 126-41, Blackwell (Oxford).
- Popper, Karl R. (1972), "Conjectural knowledge: my solution to the problem of induction", in *Objective Knowledge: An Evolutionist Approach*, 1-31, Clarendon Press (Oxford).
- Popper, Karl R. (1990), *A World of Propensities*. Thoemmes (Bristol).
- Putnam, R. D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press (Princeton).
- Robin, S. et Ruffieux, B. (1999), "L'économiste au fond du puits: l'expérimentation de la confiance", in *La confiance: approches économiques et sociologiques*, sous la direction de C. Thuderoz, V. Mangematin et D. Harrisson, 75-98, Gaëtan Morin Editeur (Montréal et Paris).
- Salmon, P. (1988), "Trust and trans-bureau networks in organizations". *European Journal of Political Economy*, 4 (Extra Issue, Villa Colombella Papers on Bureaucracy), 229-52.
- Salmon, P. (2000), "Modèles et mécanismes en économie: essai de clarification de leurs relations", *Philosophie Economique*, 2000 (1), 105-26.
- Seligman, A. B. (1997), *The Problem of Trust*, Princeton University Press (Princeton).
- Watkins, J. (1984). *Science and Scepticism*, Hutchinson (Londres).