

Economic Growth : Can we rely on trust?

Croissance économique : Peut-on se fier à la confiance ?

EL BEKKAYE Tir

Doctorant au Laboratoire des sciences d'économie sociale et solidaire et de développement local, faculté des sciences juridiques, sociales et économiques d'Oujda

Université Mohammed I Oujda

el.bekkaye.tir@gmail.com

Date de soumission : 10/12/2020

Date d'acceptation : 17/01/2021

Pour citer cet article :

EL BEKKAYE T. (2021), « Economic Growth : Can we rely on trust ? », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 4 : Numéro 1 » pp : 70 - 90.

Résumé

Le texte présenté ici se propose de discuter cette articulation distincte entre la notion de confiance issue de coordinations d'acteurs et les performances économiques. Dernièrement, la confiance apparaît dans différentes représentations théoriques comme ce, qui facilite le fonctionnement des sociétés et des économies en accroissant le degré de confiance entre leurs membres ; une variable qui incite les acteurs économiques à participer plus aux échanges économiques.

Pour examiner cette corrélation positive, on s'appuiera sur des configurations théoriques et empiriques : Eloi Laurent (2009, 2012), Alain Peyrefitte (1998), OCDE (2001), Bourdieu (1980, 1986), Putnam (1993, 2000) et Kenneth Arrow (1974).

Mots clés : Confiance ; Développement ; Croissance économique ; Echange économique ; Capital social.

Abstract

The text presented here aims to discuss this distinct articulation between the notion of trust resulting from the coordination of actors and economic performance.

Lately, trust appears in different theoretical representations like this, which facilitates the functioning of societies and economies by increasing the degree of trust among their members ; a variable which encourages economic actors to participate more in economic exchanges.

However, to examine this positive correlation, we will rely on theoretical and empirical configurations: Eloi Laurent (2009, 2012), Alain Peyrefitte (1998), OECD (2001), Bourdieu (1980, 1986), Putnam (1993, 2000)) and Kenneth Arrow (1974).

Keywords: Confidence; Development; Economic growth ; Economic exchange; Share capital.

Introduction

Cet article porte distinctement sur l'importance de la confiance pour comprendre les performances économiques des entreprises et le bien-être économique de la société. Ce travail identifie un nouveau champ d'étude qui incorpore le rôle des relations sociales au sein de l'analyse économique. En d'autres termes, ce travail s'inscrit dans un courant qui vise à intégrer la science économique avec les sciences sociales.

Invoquant la confiance comme facteur de développement économique, Kenneth Arrow surprit beaucoup d'économistes en mentionnant la confiance comme facteur de croissance économique : «..... Virtuellement, tout échange commercial contient une part de confiance, comme toute transaction qui s'inscrit dans la durée.

On peut vraisemblablement soutenir qu'une grande part du retard de développement économique d'une société est due à l'absence de confiance réciproque entre ses citoyens » (Kenneth Arrow, 1972). Cette remarque n'était pas déplacée. Au contraire, l'efficacité du marché repose largement sur la confiance mutuelle. Dans une opportunité d'échange et d'investissement, un minimum de confiance est nécessaire pour unir les partenaires d'échanges (Yann Algan, 2011).

Depuis longtemps l'économie a laissé de côté les valeurs des individus et les liens qui les unissent pour tester les ressorts du développement. Mais à la suite d'Adam Smith, elle a considéré que le bien-être de tous repose tout d'abord sur l'égoïsme de chacun.

C'est de cette acception que la problématique trouve sa signification : Comment cette valeur peut être un facteur de développement ? Et quel est ce lien d'utilité de croissance ?

Afin d'y répondre, cet article présente dans une première partie ladite « cadre théorique du concept », en soulignant les apports théoriques du terme de confiance. Dans une deuxième partie nous expliquerons le lien entre la confiance et le développement économique, en évoquant les résultats considérés dans cette corrélation. Enfin, nous présenterons notre problématique et le modèle hypothétique dans le cadre de notre recherche.

1. La confiance : un concept insaisissable

La recherche volumineuse accordée à ce concept est due à son absence et son usage masqué. Comme le note Hardin (2006), c'est parce que l'on craint son déclin que les sciences sociales s'intéressent à la notion de confiance dans les sociétés modernes. Plusieurs précurseurs ont

initié cette recherche, dont les plus importantes sont publiées par Robert Putnam (1993,1995) et par Francis Fukuyama (1995), mais le concept demeure difficile à cerner et insaisissable.

En 1993, Putnam s'efforce de montrer les écarts de développement entre les régions italiennes qui sont reliés aux vertus civique¹, dites autrement comme des caractères sociaux assimilées aux dimensions du capital social. Ce dernier qui trouve son fondement dans l'intégralité des publications² de Robert Putnam (1995).

Il est donc important pour une étape de saisir l'insaisissable est de faire une clarification sur la confiance, considérée aussi comme sous-dimension du capital social. Et c'est là, que le bât blesse suite à la confusion entre des indicateurs, sources et formes de la confiance.

La notion de confiance soulève immédiatement le problème de sa définition : c'est dans la démarche de compréhension et clarification entamée par Gambetta (1988), que l'on trouve les tentatives les plus convaincantes pour définir la confiance.

1.1. La confiance : Origines

Ce paragraphe décrit la confiance dans la littérature en mettant la lumière sur les origines de la notion. La confiance trouve ses origines à travers l'identification de ses sources. Ces dernières révèlent deux types de sources : les sources directes et indirectes.

La première renvoie à « des circonstances ou des faits qui agissent sans intermédiaire sur le degré de confiance de l'agent qui fait confiance à l'égard de son vis-à-vis » (P. H.Vallée et E. Mackaay, 2006). La deuxième parle « des circonstances ou des faits qui ont pour effet d'encourager ou de contraindre le destinataire de la confiance à honorer son engagement, ce qui provoque la confiance de l'autre agent » (Baumann Eveline, Leimdorfer F., 1997).

Ce type de source de la confiance est incompatible avec les conceptions de la confiance fondée sur les intentions³.

Prenant les types des sources directes, dont la « compétence trust » demeure la plus importante. Cette source est fondée sur la volonté d'une personne d'honorer sa parole de la confiance en la capacité de cette personne de la faire⁴.

¹ La vertu civique est le résultat pour un individu de la culture d'habitudes et le développement d'un caractère particulier qui sont considérés comme important pour le succès de la communauté.

² Son fameux article de R. Putnam « Bowling Alone : le déclin du capital social (1995) qui touche d'une manière directe le contenu du capital social. Il indique à ce propos que, le capital social est définie comme des réseaux, normes et confiance qui facilitent la coopération et la coordination pour un bénéfice mutuel, ou plus précisément les réseaux qui relient entre les membres d'une société et normes de réciprocité et de confiance qui en découlent, (Putnam, 2000).

³ L'expression est de Ullmann-Margalit, Edna, dans : Trust, Distrust and In Between, New-York, Russell Sage Foundation, 2004, p.63. Selon elle, la confiance implique que le destinataire de la confiance souhaite véritablement défendre les intérêts de la personne qui lui fait confiance.

Les échanges passés ou attendus arrivent en deuxième choix de ses sources directes. Zucker (1998) distingue que la confiance fondée sur l'existence d'échanges passés ou attendus comme des échanges de cadeaux ou la réputation de la confiance fondée sur des caractéristiques personnelles étrangères à la volonté (comme le sexe ou l'origine ethnique) et de la confiance fondée sur les institutions (associations).

Il est aussi préférable de citer les typologies présentées dans les sources indirectes.

En effet, lorsqu'il est dit qu'une personne aurait plutôt confiance en une autre c'est parce qu'elle sait que cette personne a intérêt à adopter un comportement coopératif plutôt qu'un comportement optimiste (P. H. Vallée et E. Mackaay, 2006). Pour un petit exemple qui illustre cette typologie. James Coleman souligne à ce sens qu'un « fermier vient tout juste d'acheter une nouvelle ferme en région. Pour éviter que son foin ne soit ruiné à cause de son enrobeuse brisé, le fermier se fait offrir de l'aide par son voisin du coin pour enrober son foin. Pour Coleman, le fermier qui a donné son aide agirait de façon « altruiste » de façon à s'assurer de recevoir la réciproque s'il lui arrivait de briser à son tour son enrobeuse, c'est donc un « emplacement de confiance » (J. Coleman, 1990, p 93).

1.2. La confiance : Définition du concept

Pour certains auteurs, la confiance est le produit d'une relation interpersonnelle reposant sur l'intérêt individuel (Eloi Laurent, 2012). Pour d'autres, la confiance est un acte de foi reposant sur une disposition culturelle qui incline à la bienveillance envers un autre anonyme. Mais, il faudrait faire distinction entre confiance généralisée et confiance particulière.

Quéré à son tour définit cette notion obscure (2005) dans son article, « Les Dispositifs de la confiance », où il l'a décrit comme un engagement personnel en faveur de quelqu'un à qui l'on s'en remet du soin de quelque chose à quoi l'on tient, en lui concédant un pouvoir quasi-discrétionnaire, sans craindre qu'il n'exploite la vulnérabilité ainsi créée en sa faveur.

Dans une autre définition de ce concept peu antique, certains auteurs ont mis l'accent sur les différentes dimensions qu'il recouvre ce terme.

Selon Sculler (2004), la question de confiance se pose différemment si l'on part de l'hypothèse que l'homme est plutôt égoïste, rationnel ou de l'hypothèse qu'il est un être guidé par des considérations morales dans un système de normes et de convictions. Pour Sculler, la confiance reste une norme morale assujettie aux valeurs et convictions de l'homme.

⁴ Sako, Mari, Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 40.
L'auteur fait mention de la confiance fondée sur les contrats.

Pour F. Fukuyama (1995), précise dans son fameux article « TRUST, THE SOCIAL VIRTUES AND THE CREATION OF PROSPERITY », que la confiance est un trait culturel quantifiable et forcément bienfaisant. Une de ces leçons qu'on peut retenir est que le bien-être d'une société, sa capacité de compétitivité tient à un seul trait culturel : le niveau de confiance inhérent à la société.

La notion de confiance se prête à divers interprétations. Pour un avis d'ordre personnel de ce qui est lu, il est logique d'adopter la « confiance » dans un sens de fiabilité dans les conduites humaines (respect des promesses, partage d'information et honnêteté), « je fais confiance à une personne X parce qu'elle est honnête et elle tient à ses promesses ».

Granvotter, Barney et Hansen (1994) définissent la confiance comme étant, une croyance mutuelle en ce qu'aucune partie dans l'échange ne profitera des faiblesses de l'autre. Dans le même sens, Thudero et Mangematin (2003), définissent la confiance comme, la croyance qu'une personne physique ou morale agira de façon conforme à ce qui est attendu qu'elle fasse.

Eric Simon (2007), proclame la confiance plutôt comme une croyance complexe car elle peut être à la fois très forte et très fragile. Sa nécessité émerge lorsque l'on est plus en mesure de prévoir le comportement de l'autre, et invalide lorsqu'un comportement opportuniste est détecté (Eric Simon, 2007).

Poursuivant l'identification de ce concept « confiance », la typologie de cette valeur se distingue en trois formes.

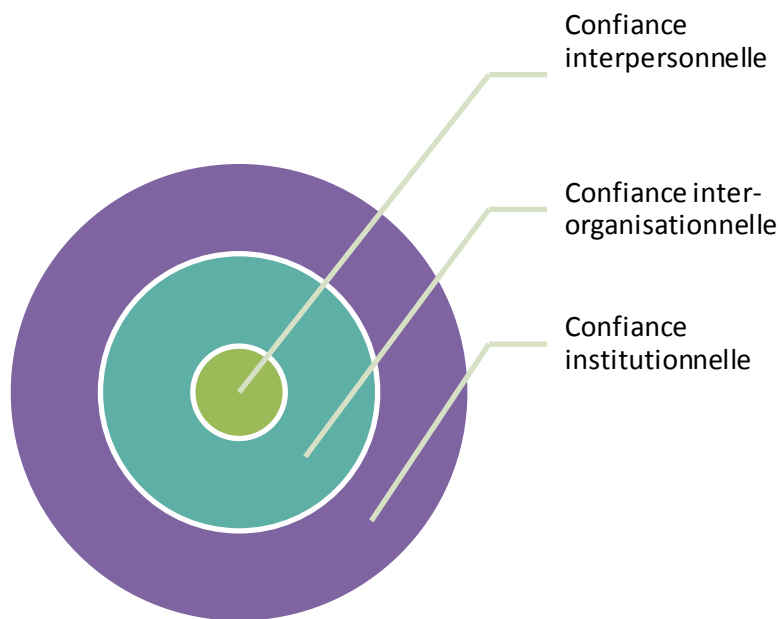


Tableau n° 1 : Identification des types de « confiance »

| | |
|---|--|
| Auteurs | La confiance organisationnelle se réfère à : |
| Mangematin (1999) ; | Définie comme une autorité supérieure au sein de la société |
| Thuderoz et Mangematin (1999) ; | Définie comme un contrat social dans lequel on doit accepter l'ensemble des règles, des jeux et ordres fixés |
| Williamson (1993) ; | Définie comme un contexte organisationnel et social |
| Auteurs | La confiance interpersonnelle se réfère à : |
| Luhman (1979) ; Giddens (1990) ; Zaher et al (1988) ; | Définie comme la confiance placée par des individus dans d'autres |
| Lewicki et Bunker (1996) ; Williams (2001) ; | Définie comme l'ancrage légitime de la confiance |
| Mayer et al (1995) ; | Elle permet une meilleure coordination des interactions |

| Auteurs | La confiance inter-organisationnelle se réfère à |
|------------------------------|--|
| Zaheer et al (1998) ; | Une confiance accordée par les membres d'une organisation, à l'organisation associée |
| Livet et Reynaud (1988) ; | Une confiance par laquelle s'implique un groupe dans une action collective |
| Oviatt et McDougall (2003) ; | Une confiance qui conduit à des comportements de coopération et même de concurrence |

Le cadre théorique élaboré ici sur la confiance est là pour présenter les diverses réflexions porteuses de définitions très particulières, et, mettre en évidence le propos de cet article ; l'importance de la confiance pour le développement économique qui a trouvé un regain d'intérêt avec l'émergence de la notion du capital social.

Suivant l'acheminement du contexte de cet article, le paragraphe suivant se propose comme un édifice pour notre intuition confirmé proposant la confiance comme l'un des facteurs de développement économique. La réponse à cette intuition suscite un rapprochement théorique et empirique pour identifier le lien de causalité entre la confiance mutuelle et la croissance économique.

2. Confiance et croissance économique : Une relation confirmée

L'importance de la confiance a été rarement contestée dans le milieu économique. Toutefois, la modélisation macro-économique a toujours traité cette notion comme une variable exogène de la croissance économique ; une variable qui est liée à l'environnement socio-économique (J. Foppoussi, 2004). L'idée que la confiance est essentielle au bon déroulement d'une économie et à son développement est une idée très ancienne.

Plusieurs auteurs, tels que Max Weber dans L'éthique protestante et L'esprit du capitalisme, ou Alein Peyrefitte dans son ouvrage La Société de confiance ont précisé l'importance des normes et comportements d'une société sur le bon fonctionnement de son économie.

Il convient alors de dire que cette corrélation est une assertion qui se vérifie a contrario (M. Gautier, 2014). D'après Kenneth Arrow, c'est le manque de confiance global qui a une incidence néfaste sur la santé économique d'une société.

L'idée de relation entre confiance et croissance s'est trouvée renforcée avec l'apparition des théories relatives au « capital social ». D'après Robert Putnam (1995), le concept de capital social permet d'indiquer le degré de confiance régnant dans une société. Ainsi, les échanges entre deux acteurs resteront inchangés tant que ces derniers agiront en considération des normes de confiance et de réciprocité.

2.1. Confiance et croissance économique : Une intuition

Cette intuition semble être initiée par K.J. Arrow, lorsqu'il écrivait que toutes les relations commerciales contiennent un élément de confiance, avant d'ajouter qu'une grande part du retard économique constaté dans le monde peut s'expliquer par un manque de confiance mutuelle» (K.J.Arrow, 1972).

Arrow (1974) présente la confiance d'une certaine manière, comme un lubrifiant des relations sociales dont le bienfait consiste dans les mécanismes d'ennuis qu'il permet.

Partir d'une hypothèse qui considère les relations de confiance comme déterminants des performances économiques, Adam Smith a décrit dans *Le Richesse des actions* que : « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais du soin qu'ils apportent à leurs intérêt » (Adam Smith, 1776, p. 82).

Eloi (2009) précise à l'égard de cette voie théorique que si le doute s'installe et que nous nous persuadons que le vendeur n'a pas de considération pour son propre intérêt, l'abolition de l'échange économique ne pourra pas s'empêcher. En d'autres termes, Adam Smit décrit que la transaction économique repose sur la confiance interpersonnelle.

Et si cette confiance est trahie, c'est le système économique dans son ensemble qui peut dérailler (Alan Greenspan, 2008). La plupart des transactions dans une économie de marché se passe au fait hors du marché où plutôt hors du système de prix, et la confiance interpersonnelle est une des « institutions invisibles » qui permet en sous-jacente l'échange (Arrow, 1974).

Aujourd'hui de nombreux travaux s'attache à l'idée selon laquelle la confiance, est un facteur déterminant la croissance. Prenant l'exemple de l'ouvrage d'Alain Peyrefitte, *LA SOCIETE de confiance*, paru en 1995. Il considère que le ressort du développement réside dans la

confiance. De suite, Dasgupta (2010) soutient que le développement de la confiance entre les individus, est la condition au progrès économique.

Algan et Cahuc (2013) présument que toute transaction marchande, requièrent un minimum de confiance vis-à-vis d'autrui distinctement en termes d'asymétrie d'information. Pour ces deux auteurs la confiance incite les agents à multiplier les relations marchandes tout en réduisant les coûts de transactions.

Adam Smith dans La Théorie des Sentiments Moraux publié en 1759, insiste sur le fait que le bon fonctionnement des relations marchandes et des marchés atteste le rôle primordial de la confiance mutuelle dans le développement des marchés et de l'expansion des échanges.

Comme le souligne Brandel (1979) dans son article ; Civilisation matérielle, économie et capitalisme, les relations de confiance semblent avoir contribué à l'expansion du commerce et des marchés en Europe méditerranéenne.

Cédric Muhammad souligne aussi dans son article, La confiance : La base du développement économique publié en 2018, que le développement économique se déroule à son plus haut niveau dans une société et une communauté lorsque le niveau de confiance, l'exactitude de l'information, et l'honnêteté dans la transmission est élevée.

Akerlof (1970) se pose dans le même point qu'Arrow, en remarquant que les garanties informelles non écrites, dont la confiance fait partie, sont des « pré-conditions » sans confiance, l'échange économique est comme entravé, si non empêché ».

Francis Fukuyama (1995) explique les performances macro-économiques des pays et sans aucun élément empirique en précisant que la confiance est forcément le bien faiseur de développement économique. Il s'exprime à cette voie « qu'une des leçons les plus importantes que nous puissions retenir de l'examen de la vie économique est que le bien-être d'une nation, de même que sa capacité à être compétitive, tient à un seul trait culturel général : le niveau de confiance inhérent à la société (Fukuyama, 1995).

Dans la littérature, les acteurs comme Alain Peyrefitte et Francis Fukuyama ont décrit, la confiance comme facteur crucial de développement (Zucker Lynne, 1986). Cette littérature évoquée, aspire que l'émergence d'une croissance économique s'installe lorsque la confiance est prise d'assaut. La confiance, comme une norme sociale est décrite par plusieurs économistes comme un catalyseur de transaction entre acteurs, en stimulant la prospérité des relations marchandes et la diffusion de l'information. Il est ainsi permis de dire que la confiance assure la prospérité de la vie économique.

2.2. Confiance et croissance économique : Discussion empirique

Aujourd'hui, avec l'apparition d'enquêtes internationales sur les valeurs, il est devenu possible de tester empiriquement la relation entre la confiance et la croissance.

Débarquons dans une voie de développement le thème de la confiance est indispensable (crise globale financière et économique de 2007 on est le grand exemple : crise de confiance des relations interbancaires, crise de confiance des ménages et entreprises.....et crise de marché financier). De cette profusion verbale émerge l'importance de la confiance.

La confiance serait donc nécessaire à la vitalité économique des sociétés modernes : une confiance abondante promet l'équité et la croissance, une confiance défaillante condamne à l'injustice et au sous-développement (Eloi Laurent, 2009).

Hardin (2006) se jette dans le même prisme en redonnant la main à l'économie. Il s'exprime alors à cette conceptualisation en déclarant, « que si je te fais confiance parce que je crois qu'il est dans ton intérêt dans ton action : parce que les attaches du prix à la poursuite de notre relation, tu auras à cœur tes propres intérêts lorsque tu prendras en compte les miens. C'est plutôt le passage ici de la confiance à la fiabilité » (Laurent, 2009, p.9). Pour Hardin, la confiance n'est d'autre que l'intérêt incorporé.

La modélisation macro-économique a toujours traité cette notion de confiance comme une variable exogène de la croissance économique. Alors que la confiance apparaît plutôt dans cette représentation comme ce qui incite les acteurs économiques à participer à la richesse économique.

Dans un sens macro-économique, Arrow (1972), note que toute transaction commerciale s'appuie sur un minimum de confiance. Il ajoute qu'il est impossible de se tromper à en faire un lien entre une conjoncture économique défavorable est une crise de confiance des investisseurs lorsqu'il s'agit de l'offre de biens et services, crise de confiance des ménages lorsqu'il s'agit de la demande de biens et services.

Les faits théoriques sont là, mais ce qui est empiriques le pari est de plus en plus compliqué et anonyme. L'idée intuitive de l'importance de la confiance dans la sphère de croissance de l'importance dans la confiance dans la sphère de croissance économique se penche dans des références peu en courageuses.

Bjornskov (2006) passe en revue les études existantes sur le propos et conclut que la confiance est associée avec un ensemble de résultats macro-économique positifs, et notamment le taux de croissance économique et le niveau de mesure par PIB par habitant.

L'étude de Zak et Keefer (2002), on est le meilleur exemple. Zak (2003) résulte à travers cette étude que l'existence d'un lien empirique solide entre confiance généralisée et revenu par habitant. Enfin, cette exploration qui est trop théorique et peu empirique permet seulement de documenter, de façon exploratoire ce sujet qui est peu étudié.

Plusieurs travaux appréhendent l'impact de la confiance sous l'enveloppe du capital social tel que les contributions de Coleman et Putnam ou de Knack & Keefer (1997). Ces travaux ont également ambitionné d'apporter un cadre analytique permettant d'étudier les relations diverses entre phénomènes économiques et sociaux.

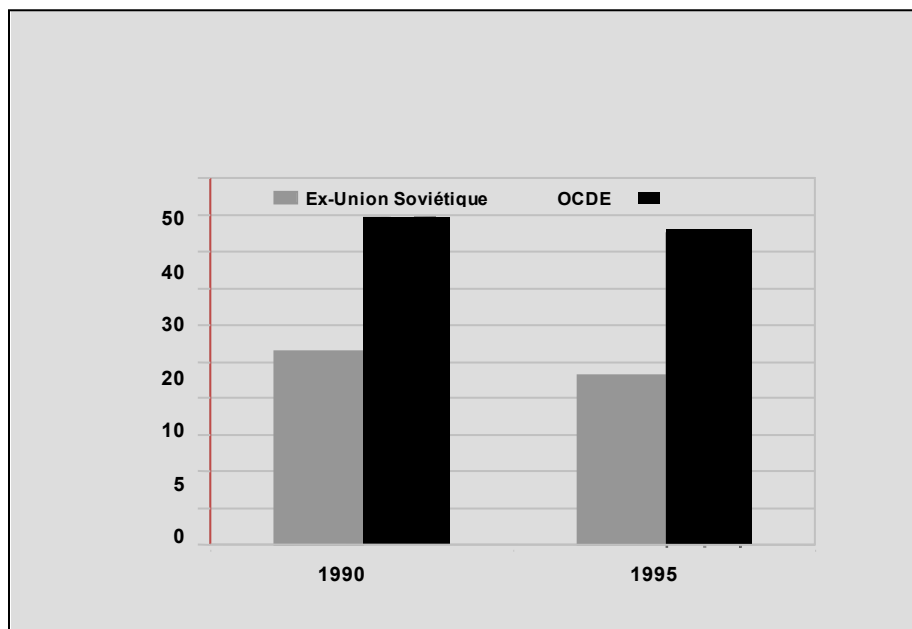
Cette réflexion pose le doigt sur le pourquoi cette valeur sociale peut engendrer une dynamique économique dans certains pays possédant des ressources importantes (humaines, physiques et naturelles), mais qui souffre dans une voie d'émergence économique.

Par exemple, pourquoi un pays comme la Russie qui possède énormément des a-t-il tant de mal à faire la transition vers une économie de marché alors que d'autres pays plus petits, comme la Finlande et le Japon, connaissent des rendements beaucoup plus conséquents ?

Malgré le plus grand mal à répondre à une telle question en tentant de mesurer la croissance, pas moins de 40% des variances explicatives ne pouvaient être expliqués (Temple, 2001). C'est alors que certains chercheurs ont suggéré que certains variables négligés et inexplorés dans l'analyse économique et sociale, notamment le capital social qui inclut les dispositions comportementales comme la confiance pour mieux comprendre ces variances économétriques entre pays (Knack et Keefer, 1997).

Pour argumenter cette disposition comportementale, le World Value Survey pose la question suivante : D'une façon générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ? Bien que cette question ne donne pas d'indication précise, les différences en termes de confiance générale sont considérables quand on compare les pays de l'OCDE et ceux de l'URSS, voir la figure ci-dessous :

Figure 1 : Comparaison de la confiance générale entre pays de L'OCDE et de l'ex-Union Soviétique entre 1990 et 1995.



Source : World Value Survey; Raiser, 2001

Il est particulièrement intéressant de noter que les pays aux niveaux de confiance et d'engagement civique élevés (par exemple : les pays scandinaves) sont souvent plus égalitaire alors que les pays qui semblent avoir des difficultés dans le développement économique et social, comme le Brésil ou la Hongrie, ont un taux de confiance relativement bas, voir le tableau suivant.

Tableau 2 : Mesure % de la confiance générale dans les pays de l'OCDE (%), 1990-91

| | | | |
|--------------|-------------|----------|------|
| Suède | 66.1 | Italie | 35.3 |
| Norvège | 65.1 | Pologne | 34.5 |
| Finlande | 62.7 | Corée | 34.2 |
| Canada | 52.4 | Belgique | 33.2 |
| Etats-Unis | 50.0 | Autriche | 31.8 |
| Islande | 43.6 | Hongrie | 24.6 |

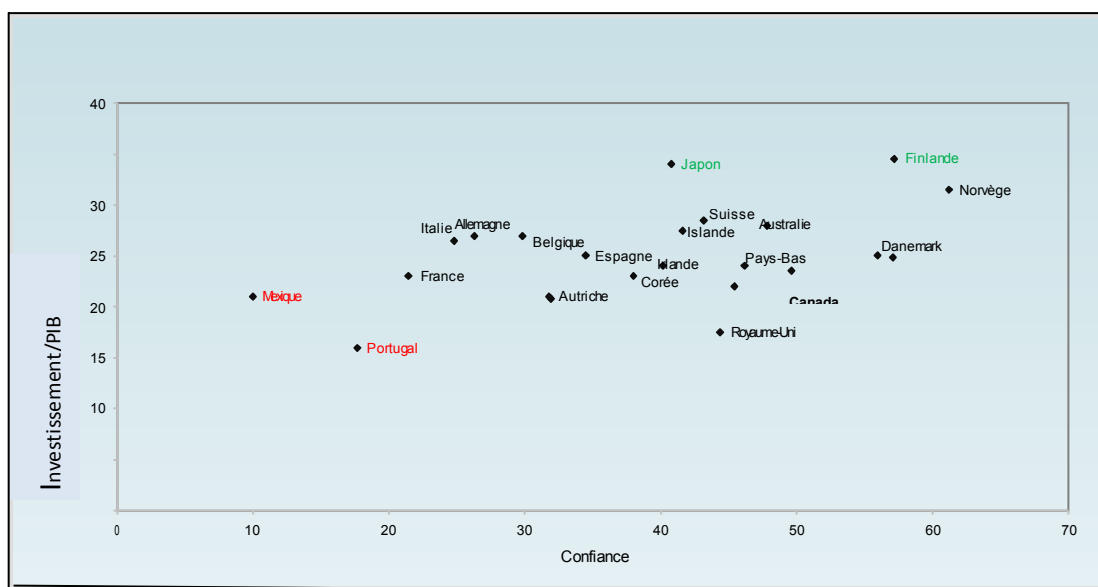
| | | | |
|--------------------|-------------|-----------------|-------------|
| Royaume-Uni | 43.6 | France | 22.8 |
| Suisse | 43.2 | Portugal | 21.4 |
| Japon | 41.7 | Turquie | 10.0 |
| Russie | 38.0 | Chili | 22.7 |
| Brésil | 6.7 | | |

Source : World Value Survey, 1990-91

Même si les résultats de la recherche dans ce domaine ne soit pas satisfaisante, plusieurs travaux montrent qu’il existe un lien positive entre la mesure de la confiance en générale et l’accroissement du PIB (La Porta 1999 ; Hjerrpe, 1998 ; Knack et Keefer, 1997).

Comme il est permis de constater dans la figure (2), les pays nordiques obtiennent un coefficient positif supérieur aux autres pays, alors que les pays latins comme la France, l’Italie, le Portugal et le Mexique ne classent pas assez bien. Non seulement la différence entre pays est importante, mais l’impact au niveau macro-économique semble également non négligeable.

Figure 2 : La confiance et l'investissement/PIB dans les pays de l'OCDE (1960-1992)



Source: World Value Survey; Knack et Keefer (1997)

Ces résultats montrent une relation statistique intéressante qui laisse entrevoir la possibilité que le capital social mesuré en termes de confiance en générale, puisse expliquer pourquoi

certaines pays ont autant de difficultés à faire la transition vers une économie de marché. Comme le remarquent Knack et Keefer (1997), la confiance, telle que définit, pourrait être plutôt attribuable à l'optimisme des sociétés qui ont de bons résultats économiques.

L'idée que la confiance soit au cœur de toute transaction économique n'est pas inédite. Arrow (1972), note que toute transaction commerciale à plus ou moins s'appuie sur un minimum de confiance. Il affirme qu'une crise de confiance des investisseurs et/ou des ménages peut déclencher sans erreur une conjoncture économique défavorable. Selon l'étude de Knack et Keefer (1997) qui met en évidence un lien entre la confiance et la performance économique.

La confiance apparaît plutôt dans une telle représentation théorique comme ce qui incite les acteurs économiques à participer à la production de la richesse et aux échanges économiques.

Pour Humphrey et Schiwtz (1998), la confiance propose un avantage dissimulé dans les relations marchandes entre agents économiques ; les entreprises manufacturées en Allemagne ou le Japon présentent le meilleur exemple.

Ainsi, les transactions peuvent se maintenir grâce à des relations remplies de coopération et d'obligation mutuelles à condition que ses relations succèdent des transactions reposant sur des réseaux de confiance, affirme Granovetter (2006). Pour lui, ses réseaux de confiance procurent à long terme aux entreprises des avantages de réduction de frais de transaction, favorisant ainsi le partage d'information et mettant à terme les actes de méfiance et d'opportunisme.

A cet égard, l'exemple des entreprises d'industries de vêtement invoqué par Uzzi (1996 et 1997) précisant que les chefs d'entreprise peuvent gagner en croissance en partageant de l'information et en s'adaptant rapidement aux exigences des clients.

L'étude de La Porta et al. (1997) constate une association positive entre les recettes des vingt plus grosses entreprises. Ces auteurs proclament que les grandes entreprises réussissent peut-être dans les sociétés confiantes où les sanctions et punitions imposées aux comportements opportunistes sont moins nécessaires. Selon cette hypothèse, la confiance tend à être un facteur exogène façonné par l'histoire et la culture, qui sert à faciliter l'action collective, la coopération et le renforcement de l'engagement civique.

Les résultats des travaux de Shimada (2000a) s'installent sur le fait que la coopération entre les travailleurs et la direction présente un caractère essentiel pour les constructeurs automobiles japonais, offrant un avantage compétitif à l'automobile japonais par rapport aux autres constructeurs étrangers. A titre d'exemple, « dans une entreprise américaine, chaque

salarié tient à assurer sa propre réussite et n'est pas disposé à transmettre son savoir à son collègue. Alors que le salarié japonais est prêt dans toute mesure à le faire car il est convaincu de pouvoir réussir non tout seul mais uniquement dans le cadre d'une équipe » (Omori, 2001). Putnam (2000a) à son tour compare aux Etats-Unis l'effet de la Silicon Valley et celui de la route 128. Il remarque qu'à cette Valley de Californie, un groupe de chefs d'entreprises aidé par les chercheurs des universités locales, a contribué au développement d'un centre mondial de technologie de pointe.

A ce titre, Putnam souligne que « la réussite est en grande partie attribuable aux réseaux horizontaux de coopération officielle ou non qui se sont établis entre les nouvelles entreprises de la région » (OCDE, 2001, p.50). En revanche, sur la route de 128, caractérisé par une absence de confiance interpersonnelle, une forme de méfiance, culture de secret et principe de la « chose gardée » s'est établie.

La confiance joue alors un rôle majeur dans l'explication des écarts de croissance économique d'un pays comme l'a déjà indiqué Arrow (1972) via les normes de confiance qui peuvent être primordiales dans de nombreuses activités.

Ces résultats soulignent une corrélation intéressante qui laisse entrevoir la possibilité que le capital social mesuré par l'indice de confiance générale, puisse expliquer pourquoi certains pays trouvent des difficultés en termes de croissance économique.

Il est conclu alors que les réseaux efficaces forgé par la confiance et les normes sociales peuvent offrir de nombreuses occasions de développement économique. L'analyse de ces résultats témoigne l'importance d'acquérir la confiance pour obtenir une satisfaction croissante de développement économique.

Notons, toutefois que ces études ont le mérite d'appréhender cette utilité de confiance dans la question de l'économie de développement. Mais leur problème reste bien sûr cette incertitude qui entrave la qualité de mesure de la confiance qu'elles utilisent.

2. Problématique et hypothèse de recherche

Le rôle de la confiance dans la capacité de créer une dynamique économique ou à l'évolution des process d'échange entre acteurs économiques ou à son rôle dans la régression de l'équilibre financier, a maintes fois été exploré (E. Laurent, 2012 ; Fukuyama, 1995 ; Omori, 2001 ; OCDE, 2019). Compte tenu de ce qui précède, nous soutenons que la en tant que composante du capital social améliore la climat économique.

Nous postulons ici que la confiance qui est une composante du capital social induit par l'appartenance aux réseaux sociaux, a un effet positif sur les transactions économiques. L'argument qui permet de soutenir cette hypothèse est double. Il y a tout d'abord l'argument d'Arrow (1972) selon lequel la confiance facilite l'échange entre commerciaux, échange qui est le précurseur à un partage des informations, nouvelles ou existantes, permettant de mieux servir les clients et/ou les marchés.

Il y a ensuite le fait que la confiance résulte d'une considération relationnelle du capital social qui nécessite l'assentiment collectif de la part des acteurs impliqués. Partant de ce fait, la confiance est un préalable du capital social qui se manifeste des relations entre acteurs favorisant ainsi une relation d'échange.

Nahapiet et Ghoshal (1998), précisent à ce sens que la confiance est une aisance pour les transactions économiques. Pour ces deux auteurs, la confiance accroît le potentiel d'une relation entre acteurs. Ce potentiel relationnel facilite le partage d'information et de connaissances entre acteurs, une condition qui est essentiel dans le climat des affaires. En revanche, l'absence de confiance accroît les risques d'incompréhension mutuelle et entraîne la mise en place de mécanismes de transaction, généralement coûteux, destinées à faciliter le pilotage de liens bilatéraux (établissement de contrats, procédure de résolution de conflits...).

Sans oublier, le rôle joué par la confiance au niveau inter-organisationnel des entreprises. La confiance facilite l'échange d'informations confidentielles en diminuant le risque qu'une des parties ne les exploite au désavantage de l'autre (E. Persaic, 2013). A noter même, que la confiance interpelle les conditions de succès du système financier et bancaire. Un système financier caractérisé de méfiance est voué à l'échec, la crise financière 2008 on est le meilleur exemple.

Compte tenu de ce qui précède, nous postulons les hypothèses suivantes :

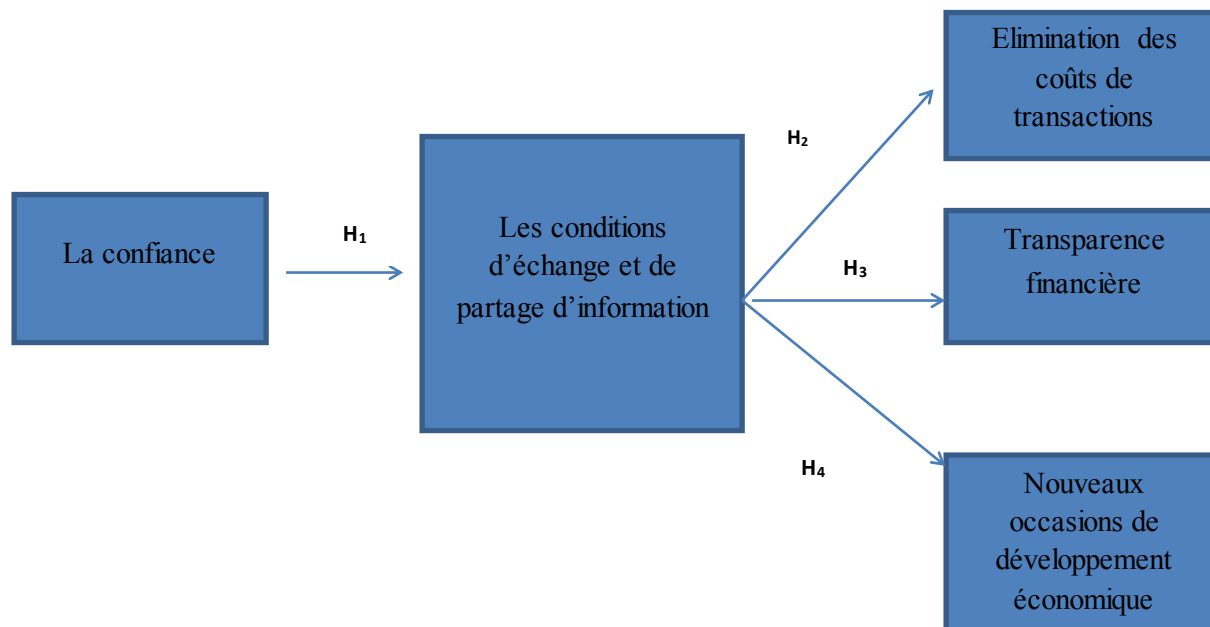
Hypothèse 1. La confiance influence positivement les conditions d'échanges et partage d'information entre acteurs économiques.

Hypothèse 2. La confiance élimine les coûts de transactions entre acteurs en améliorant les conditions d'échanges d'informations.

Hypothèse 3. La confiance élimine les aspects de méfiance dans un système financier en renforçant la réciprocité et mutualité.

Hypothèse 4. La confiance peut offrir des occasions de développement économique.

Nous résumons l'ensemble des hypothèses émises dans le cadre de notre recherche au travers du schéma suivant (schéma 1) :



Source : Elaboré par Auteur

Conclusion

La confiance reste toujours une notion insaisissable et trompeuse malgré les efforts supplémentaires pour saisir ce concept. La confiance ne permet ni de tout comprendre, ni de tout régler dans les sociétés humaines, dont elle n'est pas plutôt l'ultime ratio cachée ou le code secret (E. Laurent, 2012).

Toutefois, le regain des recherches empiriques sur les performances économiques propose la confiance comme une condition favorable à cette performance.

Selon un nouveau rapport de l'OCDE (09/09/2019), dans une mesure d'éviter une dépression économique mondiale due à la crise financière de 2008, les états doivent renforcer la confiance dans la finance afin de rétablir le système financier et, plus largement le monde des affaires. Concomitamment, il est donc définitivement favorable de faire une recommandation d'une politique économique centrée sur la confiance visant à développer toute activité économique.

Notre recherche appuie un intérêt multiple, à savoir la mobilisation des facteurs sociaux pour l'étude des dynamiques économiques, ainsi que l'intérêt de la confiance, comme ressource susceptible de créer des dynamiques économiques. L'étude de cette corrélation éclairerait davantage les chercheurs, sur les facteurs entourant cette corrélation.

La considération de cette valeur sociale dans un angle inter-organisationnel; à savoir le rôle de la confiance dans la gestion des structures organisationnelles, enrichirait aussi, le contexte managérial des organisations en soulignant le rôle des relations entre acteurs d'une certaine organisation.

En dépit de cet enrichissement théorique qui peut offrir de nouvelles directives de futures recherches, cette analyse présente certaines limites. Même si notre analyse a distingué la confiance comme une valeur sociale susceptible d'émerger une croissance économique, il est contraint que cette contribution théorique requiert d'une contribution empirique pour une valorisation du sujet traité.

BIBLIOGRAPHIE

Adam Smith, (1776). Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations », Chapitre 9, pp 1-237.

Algan, Y. & Cahuc, P. (2007). La société de défiance: comment le modèle social s'autodétruit, Paris, Editions de la Rue d'Ulm, collection CEPREMAP

Arrow K. J., (1972), « Gifts and Exchanges Author(s) », Philosophy and Public Affairs, Vol. 1, n° 4, été, pp. 343-362.

Baumann Eveline, & Leimdorfer F., (1997). La confiance? Parlons-en!, La construction sociale de la confiance, Paris, Montchrestien, pp.359-379.

Bjørnskov C., (2006).Determinants of generalized trust: A cross-country. Comparison », Public Choice, pp. 1-21.

Coleman, James S., (1990). Relations of Trust, dans: Foundations of Social Theory, James S. Coleman (dir.), Cambridge, Harvard University Press, pp. 91-116.

Éloi Laurent, (2019). Confiance et systèmes économiques. *Économie de la confiance* (2019), pp 69-85.

Éloi Laurent, (2009). Peut-on se fier à la confiance. OFCE, Centre de recherche en économie de Sciences Po, pp 1-26.

Ech-Chbani, A. (2020). Territoire numérique appliqué aux délocalisations de services: vers une confirmation de nos recherches antérieures. *Revue Internationale du chercheur*. 1, 4 (Déc. 2020).

Fukuyama F., (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.

Gambetta D. (ed.), (1988). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell.

Hardin R., (2006). *Trust*, Cambridge, Polity Press.

Knack S. et P. Keefer, (1997). Does social capital have an economic payoff. *Quarterly Journal of Economics* 112, pp. 1251–1273.

La Porta R. et al. (1997), « Trust in Large Organizations », *The American Economic Review*, Vol. 87, n° 2, actes du 104e congrès annuel de l'American Economic Association, Mai, pp. 333-338.

Pagden, Anthony, (2000). The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth Century Naples, dans: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 8, pp. 127-14.

Persais, E. (2013). Réseaux collectifs : les effets du capital social sur l'innovation. Le cas de l'innovation sociale dans les entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire. *Management international*, 17 (2), pp.11-30.

Peyrefitte A., (1995). *La Société de confiance*, Odile Jacob.

Putnam R. D., (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *The Journal of Democracy*, 6,1, pp. 65-78.

Quéré L., (2005). Les 'dispositifs de confiance' dans l'espace public. *Réseaux*, 2005/4, n° 132, pp. 185-217.

Sako.Mari, (1992). *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 37-38.

Ullmann-Margalit, Edna, (2004). *Trust, Distrust and In Between*. New-York, Russell Sage Foundation, 2004, pp. 59-82.

Yann Algan, (2011). Pour relancer la croissance, apprenons à nous faire confiance. *Regards croisés sur l'économie*, pp 9-24.

Zucker Lynne, (1986). Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure. *Research in Organizational Behavior*, pp. 53-111.