

# JOURNAL OF INTERDISCIPLINARY HISTORY OF IDEAS



2019

Volume 8 Issue 16

Item 3

– Section 2: Articles –

Six hypothèses socioéconomiques pour  
définir la confiance

par

Jean-Michel Servet



## JJHI 2019

Volume 8 Issue 16

### Section 1: Editorials

1. *Editorial* (JJHI)

### Section 2: Articles

2. *Habermas and the English Public Sphere Reconsidered: Freedom of the Press, c. 1695* (R. Robertson)
3. *Six hypothèses socioéconomiques pour définir la confiance* (J.-M. Servet)
4. *Les idéologues, la Décade philosophique politique et littéraire et Jean-Baptiste Say* (A. Tiran)

### Section 3: Notes

5. *L'animal entre Histoire et Droit. Regards croisés* (P. Brunet, P. Serna; dialogue coordonné par M. Albertone)

### Section 4: Reviews

6. *Book Reviews* (A. Montebugnoli, E. Pasini, L. Righi)

.....

# Six hypothèses socioéconomiques pour définir la confiance

Jean-Michel Servet \*

*La confiance est abordée à travers six hypothèses. La première distingue la confiance de la foi et met l'accent sur sa variation positive ou négative dans le temps. La deuxième l'appréhende comme un élément qui n'est pas de l'ordre de la propriété ou de la possession, mais du lien à des niveaux tant collectifs que personnels. La troisième propose de caractériser le rôle de la confiance au sein de groupes faisant plus ou moins communauté. Pour cela (selon la quatrième hypothèse), la confiance suppose la définition de règles et de normes. La cinquième récuse l'assimilation souvent faite entre confiance et sécuritaire. Enfin, la sixième hypothèse synthétise les hypothèses précédentes en montrant que le lien de confiance mobilise la mémoire pour s'établir et se perpétuer. Une annexe applique à la monnaie la distinction entre confiance méthodique, hiérarchique et éthique dans le contexte des conséquences la crise du coronavirus.*



Dans le savoir économique des années 1990, à travers de multiples conférences, séminaires et publications<sup>1</sup> à portée théorique ou appliquée, la confiance

\*THEID Genève ([jean-michel.servet@graduateinstitute.ch](mailto:jean-michel.servet@graduateinstitute.ch)).

<sup>1</sup>Ce texte synthétise et actualise des recherches que j'ai menées ou animées sur la confiance principalement de 1993 au début des années 2000 dans le cadre du programme Finance, Ethique, Confiance soutenu par l'Association d'économie financière (CDC) et appliquée lors des groupes de travail sur la transition à l'euro animés à la Commission européenne par Thierry Vissol. Voir : Servet 1994a, 1994b, 1994c, 1995a, 1995b, 1996, 1997, 1998a, 1998b, 1999, 2004 et Bernoux, Servet 1997. A

est apparue. Elle a été définie généralement comme une notion hétérogène. Cette caractéristique, négative pour certains et positive pour d'autres, tient :

– à son appréhension comme catégorie *a priori* insaisissable (Orléan 1994) ou comme notion superflue (Williamson 1993) introduite par des économistes hétérodoxes ou plus largement critiques du *main stream*,

– ou à son caractère adultérain parce que s'appuyant sur des éléments extérieurs à l'économie car psychologiques, sociologiques, politiques, etc qu'une définition socioéconomique fondée sur l'interdisciplinarité intègre.

Rejetant l'approche utilitariste à la base de la critique d'O. Williamson (1993) ou des analyses confondant confiance et *réputation*<sup>1</sup>, le concept de confiance est construit ici à l'aide de six hypothèses à caractère socioéconomique. Au préalable, il est indispensable de se demander pourquoi des travaux sur la confiance se sont développés de façon relativement récente.

## 1. Pourquoi penser ou repenser la confiance ?

Si l'on se plonge dans un classique des classiques de l'économie, *The Wealth of Nations* d'Adam Smith (1776), la consultation de l'index thématique d'une édition ancienne, celle de Cannan (Smith 1904) tout comme celui de l'édition moderne de référence par Skinner (Smith 1976) ne permet pas de trouver une entrée « *confidence* » ou « *trust* ». Pas d'entrée « confiance » non plus dans l'index de la réédition de *La Richesse des Nations* par Daniel Diatkine (Smith 1991) de la traduction en français par Germain Garnier revue par Adolphe Blanqui en 1881. Symptôme d'un intérêt contemporain, le terme « confiance » apparaît dans l'index de la traduction par Paulette Taieb en 1995<sup>2</sup>. Toutefois, cela expliquant l'ignorance passée, son occurrence est rare dans le texte (le mot apparaît

l'invitation de Francois Facchini et Patricia Vornetti j'en ai présenté quelques éléments appliqués aux monnaies locales complémentaires lors du séminaire Politiques publiques de l'université Paris 1 (<http://bit.ly/S2P-CES>). Je remercie pour leurs suggestions Pierre Alary (rapporteur lors du séminaire) ainsi que les organisateurs et tous les participants sans oublier deux évaluateurs anonymes du *Journal* ainsi que Solène Morvant-Roux et André Tiran avec lesquels ont été menées les réflexions sur la confiance dans le contexte de l'actuelle pandémie.

<sup>1</sup>Pour une définition de la *réputation*, voir ci-dessous l'hypothèse 2 conséquence 4.

<sup>2</sup>Il est à noter que ni « *confidence* » ni « *trust* » n'apparaissent dans l'index de l'autre ouvrage majeur de Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (1759, rééd. 1982).

28 fois dans les près de mille pages de la traduction la plus récente parue chez Économica que je cite ici). L'exemple porte sur une relation d'apprentissage (Smith 2000, p. 110), ce qui, selon le contexte de l'époque, est une référence aux corporations et guildes. On retrouve ce type de relation dans la rémunération des ouvriers par un maître : « le salaire du travail varie selon la confiance [*trust*] plus ou moins grande qu'il faut accorder aux ouvriers », affirme Smith (p. 114)<sup>1</sup>. Il y fait référence aussi pour ce qui est de la relation avec des professions particulières comme un médecin, un avocat ou un procureur (p. 115, 116), ainsi qu'un apothicaire (p. 122). Remarquons que, dans ces derniers cas, leur activité n'est pas celle d'employés. En fait, la confiance paraît relative à un statut :

Nous confions [*trust*] notre santé au médecin, notre fortune et quelquefois notre vie et notre réputation à un avocat et à un procureur. On ne pourrait placer une telle confiance [*confidence*] en toute sécurité dans les mains de gens de condition très médiocre ou très basse. Par conséquent, leur rémunération doit être telle qu'elle leur donne dans la société le rang qu'exige une confiance [*trust*] si grande. (Smith 2000, p. 115)

L'utilité du recours à la confiance se trouve explicitement écartée par Smith dans le passage suivant relatif à l'emploi d'un capital :

Quand une personne emploie seulement son propre capital, il n'y a pas lieu de lui faire confiance [*trust*], le crédit [*credit*] qu'elle peut obtenir d'autres personnes dépend, non de la nature de son activité, mais de l'opinion qu'on a de sa fortune, de sa probité et de sa prudence. Par conséquent, les différents taux de profit dans les différentes branches de l'activité ne peuvent provenir des différents degrés de confiance accordée aux entrepreneurs. (Smith 2000, p. 115)

Ce *crédit* ne doit pas ici être d'abord être compris comme un prêt, mais comme la confiance que l'on accorde à quelqu'un (Fontaine 1997, 2008 ; Rebolledo-Dhuin 2009). Mais l'économie que Smith souhaite voir promue (ce que l'on a retenu comme une économie capitaliste) n'apparaît pas bâtie essentiellement sur la confiance, car celle-ci se rattache à des statuts d'Ancien Régime<sup>2</sup>. Tout au

<sup>1</sup>Skinner a indiqué ici (note 16, p. 122), une remarque analogue de Hume (1778, VIII, p. 325) : « It is a familiar rule in all business, that every man should be payed, in proportion to the trust reposed in him, and to the power, which he enjoys ».

<sup>2</sup>Voir la lecture que j'ai faite des statuts d'Ancien Régime dans Servet 2015.

plus pourrait-on y voir une relation avec la confiance en soi qu'il y a à rechercher fortune dans l'exploitation de mines à l'autre bout du monde. Mais Smith (2000) qualifie cette confiance [*confidence*] d'*absurde* (p. 584).

Dans le livre V de *La Richesse des Nations* (au chapitre 3 consacré aux dettes publiques), la confiance réapparaît; les termes *trust* et *confidence* traduits par « confiance » y sont répétés plusieurs fois dans une seule page (p. 945). Mais cette confiance porte alors sur le fonctionnement de la justice mise en place par l'État et sur les relations entre le gouvernement et ceux qui acceptent de lui apporter des fonds. Et cent pages plus loin dans ce même chapitre final il est fait référence (p. 1045) à la confiance (*confidence*) en soi de celui qui fait un placement tontinier, espérant survivre aux autres souscripteurs de ce placement proposé par l'État et ainsi espérer percevoir à terme en tant que survivant la totalité de la rente initialement versée à la totalité des souscripteurs. Là encore on est loin de l'essor capitaliste, ayant produit une pensée économique.

Pourquoi cette absence du liant-confiance dans les relations capitalistes telles qu'analysées par Smith? Sans nul doute faut-il rappeler ici sa célèbre maxime selon laquelle : « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais de l'attention qu'ils portent à leur propre intérêt » (p. 20); et il poursuit : « Nous nous adressons non à leur humanité, mais à leur amour d'eux-mêmes, et nous ne leur parlons jamais de nos propres besoins, mais de leur avantage ».

Si, comme nous le montrerons dans la suite de cet article, la confiance n'est pas un contrat mais qu'elle est un lien, quelle utilité aurait-elle dans une relation économique fonctionnant essentiellement sur la base des intérêts de l'*homo oeconomicus*?

Pourtant les économistes se sont trouvés confrontés à un usage du terme par les agents économiques eux-mêmes. C'est ce que remarque Jean-Baptiste Say dans une note de son *Traité d'économie politique*<sup>1</sup>. Malgré sa longueur elle vaut d'être citée quasi intégralement, tant elle peut éclairer notre propos :

Le public emploie ces expressions : la confiance se perd, la confiance renaît, sans s'être bien rendu compte de ce qu'il entend par ce mot confiance. On ne veut pas seulement désigner par là la confiance dans le gouvernement; car la très-grande majorité des ci-

<sup>1</sup>Selon l'édition *variorum* (Say 2006, p. 935) elle figure à partir de la deuxième édition du *Traité*.

toyens ou des sujets ne se trouve pas dans le cas de rien confier au gouvernement de ce qui tient à leurs affaires personnelles : on ne veut pas dire non plus la confiance des particuliers les uns envers les autres ; car les particuliers ne perdent pas et ne regagnent pas en un instant la confiance de leurs concitoyens. Lorsqu'on se sert de cette expression générale la confiance est détruite, il paraît qu'il faut entendre par ces mots la confiance dans les évènements. Tantôt on craint des contributions, des spoliations arbitraires, des violences [...]. On ne saurait avoir confiance dans les évènements, quand le gouvernement est entreprenant, ambitieux, injuste ; ou bien faible, vacillant, sans principes. La confiance est semblable aux cristallisations, qui ne se forment que dans le calme. (Say 1861, p. 467, note 1)

Ainsi c'est le caractère flou de la confiance qui l'empêcherait d'être un instrument conceptuel... fiable pour les économistes.

Le fait de ne pas penser la confiance comme un élément essentiel du fonctionnement des rapports économiques se poursuit longtemps, même chez des auteurs pensant des dimensions collectives pour élaborer la macroéconomie. Le terme est absent par exemple de l'index établi en 1930 par John Maynard Keynes pour son *Traité sur la monnaie*. Or on connaît l'importance qu'il accorde aux dimensions psychologiques des actions humaines. Par contre, le terme « *confidence* » apparaît dans l'index de *La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936) ; mais pas « *trust* ». La confiance est essentielle selon Keynes aux anticipations des agents économiques (Keynes 1936, p. 148-149, p. 248) ; la vie économique est affectée de « *crises of confidence* » (p. 161). L'action gouvernementale peut agir sur la confiance avec des effets notamment pour la préférence pour la liquidité (p. 120, 264). Toutefois on peut remarquer qu'évoquant « *the uncontrollable and disobedient psychology of the business world* », Keynes ajoute : « *It is the return of confidence, to speak in ordinary language* [souligné par JMS], which is so unsusceptible to control in an economy of individualistic capitalism » (p. 317). Une critique du caractère en quelque sorte peu scientifique de la confiance, qui rejoint l'opinion de Jean-Baptiste Say<sup>1</sup>.

D'une certaine façon, l'intégration de la confiance dans le savoir économique s'est aujourd'hui développée dans un contexte de dépassement du *main stream*

<sup>1</sup>On peut remarquer que dans l'abondant index des *Œuvres économiques complètes* d'Auguste et Léon Walras (2005), il n'existe pas d'entrée « confiance ».

ayant construit les relations économiques essentiellement sur la base des intérêts individuels. Des débats nouveaux intégrant la confiance sont apparus avec l'insatisfaction face à un cadre théorique de guerre froide idéologique opposant d'un côté la concurrence des intérêts privés et de l'autre l'administration étatique des rapports économiques, excluant tout autant à tort le besoin de relations de confiance pour assurer ce qu'on a pu appeler la « *foi publique* ». Car la relation hiérarchique de commandement ne peut efficacement s'exercer que si l'autorité de ceux qui administrent est reconnue par les administrés ; donc si on leur fait confiance. Mais la mécanique d'un libre marché concurrentiel tout comme la contrainte d'une régulation publique méconnaissent la logique de liens sociaux. Or, cette dernière peut permettre de comprendre autrement notamment la construction sociale des institutions, et en particulier des marchés et l'existence d'un autre collectif, un troisième pilier (la société civile) fondant aussi le champ substantif de l'économie, à savoir les façons de produire, les échanges, leur financement et leur consommation.

Déroulons maintenant les six hypothèses socioéconomiques retenues ici pour définir la confiance.

### 1.1. Hypothèse 1 : la confiance n'est pas la foi

La confiance est fondée sur des éléments affectifs et intuitifs ou sur un ensemble d'informations, de croyances et de préjugés face à un objet, un mécanisme, une conjoncture, un environnement physique, un animal, un individu, un groupe de personnes ou une organisation de toute nature. Elle est conditionnée d'une personne, d'un groupe ou d'une organisation dans une situation donnée (en un lieu et en un moment). Elle permet de saisir les comportements et, en particulier, d'anticiper, avec un degré plus ou moins élevé d'*incertitude*, leur devenir et leurs réactions dans cette situation.

#### conséquence 1.01

La confiance ne peut pas être totale ou nulle, en dépit d'expressions comme avoir une confiance *aveugle*, qui permet d'agir *les yeux fermés*; les yeux fermés s'opposant ici au *mauvais oeil* et au *clin d'oeil* qui engagent ou non à une complicité, mais en général aux dépens d'un tiers.

La confiance varie en *intensité*. La relation sera dite *chaude, tiède* ou *froide*<sup>1</sup>. En vertu de cette température, on peut donc parler de *degré* de confiance pouvant aller de la foi jusqu'à la méfiance, voire une confiance négative avec la défiance ; celle-ci ajoute à celle-là le défi. On peut se demander si le degré positif le plus extrême qu'est la *foi*<sup>2</sup> est encore de l'ordre de la confiance.

Il est possible d'appréhender la confiance d'un point de vue ordinal sur une ligne allant de l'extrême défiance, où la confiance est devenue impossible, à une foi sans incertitude (« *je crois en...* »), entre lesquelles se situe une confiance que l'on peut dire « sociale » (voir l'hypothèse 3 sur sa dimension nécessairement collective).



Cette situation n'est jamais statique. La confiance varie positivement ou négativement au fil d'événements. Pour décrire un degré décroissant de confiance on dit couramment que la confiance est *en crise* ou *entamée*, que l'on *manque* de confiance. L'expression *rétablir la confiance* est de ce point de vue abusive. On doit noter que la confiance est moins fréquemment évoquée à partir d'une perspective positive que négative (il y a perte, manque, crise de confiance, il y a méfiance ou défiance, etc.). On en parle précisément parce qu'elle paraît faire défaut (dans nos classifications : elle connaît un degré négatif), parce qu'il paraît y avoir « déficit » de confiance.

## conséquence 1.02

La confiance située entre défiance (où elle devient nulle) et foi (où elle serait absolue) implique toujours incertitude<sup>3</sup> et une sorte de pari<sup>4</sup>. On pourrait

<sup>1</sup>Idee de température que l'on trouve en français dans l'origine du mot *chaland* pour désigner un *client*.

<sup>2</sup>Tiran 1997 l'analyse à partir de Georg Simmel et d'Émile Durkeim comme « *confiance primordiale* » distincte de la « *confiance sociale* ».

<sup>3</sup>Gambetta 1988, p. 217-223 donne comme définition convergente de la confiance « *a particular level of the subjective probability* ». Pour une application du concept d'incertitude, on lira avec intérêt Hugon, Pourcet, Quiers-Valette 1995.

<sup>4</sup>Même la foi si l'on se réfère au pari pascalien sur l'existence de Dieu et à la nécessité selon lui de faire comme si.

parler d'anticipation si ce terme n'était pas fortement connoté chez les économistes. Elle s'oppose donc à l'image d'un *homo œconomicus* supposé avoir une connaissance parfaite des biens et des services. Cette incertitude fait que le degré de confiance n'est jamais fixe. Un degré de confiance varie, car il n'est jamais établi de manière définitive par un contrat (conséquence 1.03). Ce degré de confiance est toujours saisi dans un ensemble de relations susceptibles elles-mêmes d'évoluer. C'est un ensemble dont la confiance dépend et est partie intégrante.

La confiance peut être remise en cause et mise à l'épreuve (à l'image de la main tendue qui est serrée, ou ne l'est pas). Le doute est au cœur du lien de confiance. Les statisticiens à la suite de Jerzy Neyman parlent d'un *intervalle de confiance* (pour estimer avec une probabilité plus ou moins forte l'ensemble des valeurs parmi lesquelles se trouve une valeur inconnue).

### conséquence 1.03

De façon générale, le pari et l'incertitude qui lui est liée portent non seulement sur le fait d'accorder sa confiance à autrui ou dans une organisation (confiance *exprimée*) ; mais aussi sur celui de recevoir la confiance d'autrui (confiance *inspirée*) d'un point de vue personnel ou sous forme de cooptation pour adhérer à un groupe, pour obtenir un prêt bancaire, lors de la création d'une entreprise, etc. Mais ce recevoir et ce donné ne sont pas de l'ordre d'un échange contractuel, car la confiance est un lien. On *accorde* (ou pas) confiance ainsi qu'on va le montrer dans l'hypothèse suivante.

## 1.2. Hypothèse 2 : la confiance est un lien

Pour comprendre les liens de confiance, il faut rejeter l'hypothèse selon laquelle c'est uniquement par calcul et intérêt marchand que les individus sont honnêtes, non opportunistes, etc., et qu'ils engageraient ou non le pari de la confiance. Tout modèle réduisant les individus à l'état d'*idiots rationnels* mus par la seule logique de leur intérêt personnel ne peut comprendre le processus de construction de la confiance. Car l'humain n'existe que dans son rapport aux

autres (je préfère donc parler de *personne* plutôt que d'individu). Il représente son moi grâce au miroir tendu par les autres ; les autres étant seuls, hors du miroir, capables de le voir. Cette projection spéculaire a une double implication :

- la multiplicité des figures et des identités d'une personne<sup>1</sup> selon les situations qui fait d'ailleurs qu'il ou elle inspire ou non confiance ;
- et le besoin de considération comme mobile d'agir aussi puissant que l'intérêt personnel<sup>2</sup>.

## conséquence 2.01

La confiance se caractérise par l'utilisation, la réactivation ou l'établissement de *liens sociaux* ; ainsi se constituent des *obligations* réciproques ou non, autrement dit des liens. Ceux-ci ne sont pas appropriables et cessibles.

La confiance « s'accorde », avons-nous relevé ; on parle de confiance *entre*. Il n'existe pas de termes symétriques décrivant et situant la différence entre le fait d'accorder confiance et celui de la recevoir. Le terme confiance indique en français une situation dans laquelle la position relative des partenaires n'est pas immédiatement spécifiée. Cela distingue la confiance de nombreux termes liés en particulier au commerce (achat/vente, créance/dette, prêt/emprunt, etc.) et nous rapproche de relations de don. Un mot comme don, mais aussi cadeau et hôte, ne spécifient pas la position de celui qui reçoit de celle ou de celui qui donne ou qui est reçu. Ce type d'interdépendance (réciproque ou asymétrique) a été jusqu'au milieu du XX<sup>e</sup> siècle exceptionnellement pris en compte par les économistes,<sup>3</sup> car il ne correspond pas aux critères d'une relation contractuelle modelée par le marché concurrentiel.

<sup>1</sup>Sur l'éthymologie grecque du visage et latine (en fait étrusque) du masque de théâtre (qui porte le son), voir Létoublon 1994.

<sup>2</sup>Ce qu'Adam Smith avait déjà intégré comme le montre les contributions de Blanc E. 1997, où il s'appuie surtout sur *La théorie des sentiments moraux* et de Jacoud 1997.

<sup>3</sup>On le trouve dans le principe de réciprocité, tel qu'analysé par Karl Polanyi, à la suite de Richard Thurnwald, Servet 2013a et 2013b.



## conséquence 2.02

Les marchés et les réseaux économiques et financiers doivent supposer, établir ou rétablir ce type de liens pour fonctionner. Dans toute société, la dimension morale est nécessaire à la permanence des rapports pensés comme économiques et financiers. Il en va différemment si l'on raisonne sur les échanges ponctuels que l'on peut imaginer fondés sur un intérêt momentané et qui vont se mouler pour fonctionner sur des cadres sociaux, culturels et linguistiques préexistants. Des actions tournant autour de l'argent peuvent être intimement liées à celles impliquant les sentiments et la morale. On dit de manière assez significative en français que l'on *gagne* ou que l'on *perd* confiance en quelque chose ou en quelqu'un; on *prend* confiance; on *manque* de confiance; on *place* sa confiance; on *prête* confiance à quelqu'un (mais cela signifie en fait qu'on lui *accorde* confiance); on *a* confiance sans jamais pouvoir la posséder et la céder; on *retire* sa confiance, mais on ne peut pas *rendre* à autrui la confiance qu'il ou elle nous a accordée<sup>1</sup>.

## conséquence 2.03

Individualisme et holisme sont des formes antithétiques de représentation du rapport entre les groupes d'appartenance et leurs membres. Aucune société n'est complètement holiste ou parfaitement individualiste. Les communautés humaines connaissent des formes multiples d'expression de l'individualité et de solidarité et d'intégration de ceux qui se reconnaissent comme leurs membres à différents types et niveaux de collectif. La confiance n'est donc pas établie par des individus égoïstes qui évalueraient des coûts transactionnels ou avantages

<sup>1</sup>Comme le souligne Blanc J. 1997, p. 143.

comparatifs et qui comprendraient et adopteraient la méthode de la confiance parce qu'elle leur apparaîtrait comme un mode de transaction plus productif, et moins coûteux ou plus rentable, que la seule logique opportuniste. Elle ne peut pas être non plus le résultat objectif des intérêts du système lui-même retenu par une sorte de processus de sélection naturelle et mécanique des relations les plus performantes.

## conséquence 2.04

Du fait de sa nature de lien, la confiance n'est pas un bien aliénable par l'une des parties avons-nous indiqué. Aussi une expression telle que « *capital confiance* » est de l'ordre de la métonymie. Elle est insuffisante pour saisir ce lien aux autres. Les concepts de *réputation*, de *confiance cristallisée*, ou de *capital confiance* ne saisissent qu'un des pôles de la relation, qu'un des bouts de la chaîne et non le lien lui-même<sup>1</sup>. La confiance est un concept plus riche que celui de *réputation* compris comme capital ou croyance accumulé(e), *réputation* qu'un agent économique s'assure en investissant dans la publicité, les relations publiques, le marketing, la promotion des noms et des marques, en respectant ses engagements, etc. C'est à partir de cette *réputation* qu'est reconnue la *crédibilité*<sup>2</sup>.

Il est vrai que si j'accorde ma confiance à un grand nombre d'individus (je peux ainsi généreusement « prêter confiance » sans que le supposé « stock » de confiance dont je dispose diminue). Au contraire, plus le nombre de ceux et celles impliqués dans cette relation de confiance augmente, plus le degré de confiance est élevé. Mais si ma confiance paraît mal placée, ma crédibilité, ma réputation, et par conséquent la confiance que les autres ont en moi, ou dit autrement me portent, peuvent se trouver amoindries. Toutefois cela n'est pas inéluctable. La dotation en « capital-confiance » d'une personne aurait

<sup>1</sup>On doit remarquer que dans deux champs différents des sciences sociales, l'intérêt d'un part, l'honneur d'autre part saisissent l'un des bouts de la chaîne avec des effets de radiation (vers l'extérieur) et de cristallisation (capitalisation interne). Mais ils ne peuvent pleinement saisir la logique d'une relation et de ses obligations.

<sup>2</sup>Pour une définition de la « crédibilité », voir ci dessous en annexe 1 son application à la monnaie dans le contexte actuel de crise.

ainsi cette propriété très particulière de dépendre d'abord des autres et d'être indépendante de la confiance accordée aux autres parce qu'il n'y a pas possibilité d'échanger ou d'augmenter réciproquement et contractuellement cette confiance. Si l'on peut donner confiance, il est impossible de la vendre ou de l'acheter.

### 1.3. Hypothèse 3 : tout lien de confiance engage une relation à un groupe faisant plus ou moins communauté

La confiance dans les organisations et celle manifestée par les représentants des organisations paraissent différentes de celle développée dans les relations interpersonnelles comme elle est différente des rapports aux choses. En fait, la confiance, bâtie de façon plus ou moins explicite comme une relation inter-individuelle aux autres, est essentiellement collective<sup>1</sup>. Tout lien de confiance se situe explicitement ou implicitement dans un groupe faisant plus ou moins communauté (temporairement ou de façon permanente).

#### conséquence 3.01

Les choses, au-delà de leur matérialité, mettent en jeu des groupements humains ou des personnes<sup>2</sup>. Si par exemple on dit communément que l'on a confiance dans les freins de son véhicule, sont impliqués de fait un constructeur automobile et un garagiste, mais aussi un certain état de la signalisation (posée et contrôlée par des personnes) et de la chaussée dans des conditions avec lesquelles les autres conduisent, face à une situation atmosphérique et climatique donnée.

De même a-t-on confiance dans une monnaie. En fait cela signifie que l'on a confiance dans l'organisation qui l'émet et/ou dans la communauté de paiement qui l'accepte. C'est-à-dire d'une part que l'on pense que son pouvoir d'achat se

<sup>1</sup>Remarquons que le terme *trust* désigne aussi en anglais une forme d'association.

<sup>2</sup>Cette complémentarité entre l'apparence et le substrat de la confiance sera éclairée par la triple dimension de la confiance (méthodique, hiérarchique et éthique) définie en introduction et qui est développée dans l'annexe 1 ; elle est abordée ci-dessous au cours de la conséquence 3.06.

perpétuera (confiance dans la collectivité que sont la nation et ses institutions, une autre nation ou une fédération de nations); et d'autre part que le moyen de paiement présenté est authentique. L'instrument est supposé fiable parce que son émetteur a travaillé à ce qu'il ne soit pas contrefait. La bonne monnaie s'oppose ici à la fausse monnaie, avec la confiance portée à celui ou celle qui présente la monnaie, dans ceux et celles qui ont construit la machine destinée à détecter les fausses coupures, etc.

### conséquence 3.02

Quand on parle de *confiance en soi*, notamment dans le processus aboutissant à une création d'entreprise ou à un investissement, cette confiance est en apparence autoréflexive. En fait, elle implique directement un rapport avec l'environnement dans lequel l'acteur économique pense se situer (par exemple, la réussite d'une entreprise passe par l'établissement de liens de *clientèle* et sans doute par un établissement financier qui soutient le projet puis l'activité).

Et la confiance en soi du joueur dépend des pertes des autres...

### conséquence 3.03

La confiance peut être *partagée* (au sein d'un groupe, par exemple entre les membres d'une tontine (association rotative d'épargne et de prêt) qui désignent un président auquel ils font confiance pour bien gérer le groupe et ses éventuels conflits internes. Elle peut être *mutuelle* (si elle est symétrique pour les partenaires de la relation) ou au contraire être *non partagée* (en particulier dans les rapports entre un individu et une organisation, ou entre un débiteur et un créancier). Elle peut être *directe* (entre personnes) ou *intermédiée médiatisée* (un prêt ne sera accordé que si certains parents ou amis, voire organisations, acceptent de supporter une partie du risque en se portant caution; c'est le cas de l'assurance que souscrivent les institutions recevant des dépôts).



## conséquence 3.04

Méfiance (ce degré négatif de confiance) et individualisme sont fortement corrélés. Il existe une corrélation entre le fait de s'interroger sur la confiance et la montée d'un sentiment d'insécurité, de certaines manifestations d'individualisme (les luttes sociales et syndicales remplacées par l'espoir de s'en sortir dans des gains aux loteries et jeux d'argent), de la perte des identités communautaires.

Dans les périodes et dans une société où le degré d'individualisme croît, les individus en se singularisant mettent en cause les repères collectifs, défient les institutions collectives et adoptent des stratégies et des choix les différenciant du groupe. La crise des institutions dites « formelles » et l'essor par exemple de regroupements volontaires du type tontine en Afrique ou de certaines pratiques dites « solidaires » ou « alternatives » de l'économie ont aussi pu être compris dans un contexte de l'essor de nouveaux rapports aux groupes, de montée de certaines formes nouvelles d'individualisme et souvent de rejet de gouvernements et d'États pensés comme illégitimes et ne représentant pas le collectif. Est aussi ainsi mis en cause par des formes d'association<sup>1</sup> le développement de groupes d'intérêts privés portant atteinte aux intérêts considérés comme « commun ».

Le collectif joue un rôle essentiel dans la détermination d'un degré de confiance. Lorsqu'un État est pensé comme illégitime, soit parce qu'il incarne les intérêts d'une minorité confondant caisses publiques et richesses privées, soit parce qu'un groupe tribal ou ethnique exclut du pouvoir ceux et celles qui lui sont étrangers, autrement dit lorsque ne règne pas la *foi publique*, une situation de méfiance généralisée peut se répandre. Ce qui était le cas surtout dans des pays dits « du Sud » l'est aussi dans les pays dits « du Nord ». L'État, les institutions jouent un rôle essentiel de réducteur de l'incertitude dans les sociétés démocratiques ou dans les sociétés dictatoriales tant que la foi dans le leader est largement partagée. On pourrait historiquement l'illustrer par les discours te-

<sup>1</sup>Voir en ce sens les travaux de Jean-Louis Laville relatifs au long combat pour la reconnaissance des associations au XIX<sup>e</sup> siècle français (en particulier Laville 2010). Sur le conflit que provoque le simple usage du mot « association » dans les débats à caractère économique et social dans les années 1840 en France, voir l'exemple de l'Académie de Caen en 1844 : Walras 1990, p. 453, et note 13, p. 553-554.

nus successivement en France lors de la mise en place du Consulat (après 1799), moment de création de la Banque de France, et de la Restauration (1814-1815), période de création de la Caisse des dépôts et consignations.

### conséquence 3.05

Les liens de confiance peuvent impliquer un nombre plus ou moins élevé de personnes entretenant des rapports personnels ou seulement définis par des positions institutionnelles. La variation de l'*étendue* de la confiance change la nature de celle-ci et par conséquent le type de confiance. Les liens de socialité dits « primaires » (principalement au sein d'une famille, du voisinage immédiat de l'habitat et du travail) tissent ou s'appuient sur des liens de confiance différents des liens nés ou appuyés sur des positions institutionnelles.

### conséquence 3.06

On doit distinguer le caractère vertical ou horizontal de la confiance. La confiance *verticale* présente une double dimension *hiérarchique* et *éthique* selon la distinction introduite dans *la monnaie souveraine* (voir ci-dessous Annexe 1). La dimension hiérarchique s'établit dans une relation de pouvoir alors que la relation éthique est fondée par une autorité morale ; un processus qui assure la cohésion de la société ou du groupe fonctionnant comme souverain. La verticalité se situe notamment dans la relation entre subordonnés ou inférieurs et supérieurs au sein d'une organisation ou d'une communauté. Elle associe patron et ouvrier, comme elle oblige propriétaire et locataire ou fermier. Elle est nécessaire pour encourager la clientèle bancaire à faire des dépôts et pour les établissements à consentir des prêts, de même que pour un pays créancier pour accepter de ré-échelonner les dettes d'un autre pays ou pour mobiliser l'épargne extérieure de pays riches pour que celle-ci vienne sous formes diverses s'investir dans un pays plus pauvre. Une relation de type vertical unit l'artisan qui permet à l'un de ses apprentis de s'établir à son compte en lui cédant des moyens de production contre une rente périodique jusqu'à extinction de sa dette qui peut en termes d'obligations sociales ne jamais s'éteindre ; tout comme elle lie le grossiste qui fait l'avance de la marchandise au détaillant-boutiquier ; la même

pratique de crédit-fournisseur induit une relation analogue entre le boutiquier ou un semi-grossiste et un petit colporteur ; ou bien entre un franchiseur et ses franchiseés.

Dans cette relation par nature asymétrique, on doit distinguer la confiance *ascendante* et la confiance *descendante* qui ne sont pas reflet symétrique en raison de pouvoirs inégaux et d'engagements différents.

La confiance *horizontale*, quant à elle, est une relation entre semblables ou présumés tels, des personnes non directement et explicitement dépendantes ; ou occupant des fonctions similaires au sein d'une même unité ou dans des unités différentes. Elle est celle du quotidien des relations dites de « *place de marché* » (Servet 2005) où l'on fait comme si les partenaires de la relation étaient égaux.

Elle caractérise certaines relations entre patrons de différentes petites ou moyennes entreprises, entre un artisan et son client faisant l'avance de matières premières ou entre les membres d'une association rotative d'épargne et de prêt ayant un caractère mutuel ou d'une association locale assurant une mutualisation des risques et la réalisation de projets communs. Au sein de certains microgroupes ou entre personnes ayant une même appartenance ethnique, religieuse, en fonction donc de degrés de proximité ainsi tissée, les risques encourus sont moindres, l'incertitude plus faible et le degré de confiance d'autant plus élevé. C'est ce qui explique le succès des réseaux des anciens élèves dans les processus d'embauche et d'accès limité à certaines formations.

Pour ce qui est des monnaies modernes, la confiance est à la fois verticale (dans le processus d'émission et de crédit à ce qui a pouvoir libératoire légal) et horizontale (à travers le pouvoir libératoire de fait qui induit, dans des situations d'hyperinflation ou de contrôle des changes, le développement de l'usage de moyens de paiement dits « parallèles »). Ainsi par exemple en Amérique latine les changeurs au noir apposent généralement leur marque sur les dollars américains qui circulent comme monnaie parallèle.

On constate de plus que même lorsque prévaut une forme horizontale de confiance, ceux et celles par définition supposés égaux peuvent souhaiter créer une hiérarchie intérieure au groupe de façon à renforcer la confiance, et d'exercer ainsi au nom du groupe une pression sur le membre éventuellement défaillant.

L'étude des relations de travail internes aux firmes montre l'existence de tensions possibles entre confiance verticale et confiance horizontale ; dans cer-

taines situations privilégier l'une ou l'autre peut agir positivement ou négativement sur l'accroissement de la productivité.

### conséquence 3.07

On doit distinguer dans un groupe et une organisation, la confiance *interne* et la confiance *externe*.

Ces deux types de confiance peuvent apparaître contradictoires. Ainsi, dans un pays en développement, pour drainer des capitaux extérieurs, il faut mobiliser une confiance externe, celle des pourvoyeurs de fonds qui pendant longtemps ont eu une idée, y compris esthétique, de ce qu'était un établissement financier ; celui-ci devant ressembler au modèle des établissements financiers d'un pays dit « développé ». Aussi les établissements financiers en Afrique subsaharienne, pour la plupart de leurs sièges, par leur architecture, leur mobilier, les langues « étrangères » qui y sont parlées, l'habillement d'une large fraction de leurs cadres et de leurs employés, etc., sont encore des modèles de diffusion de la culture dite « occidentale » et fonctionnent comme des vecteurs d'acculturation (pouvant aussi réciproquement provoquer un rejet). Or, pour gagner une confiance interne, celle d'une épargne populaire nationale, il est nécessaire de promouvoir des établissements dont l'apparence ne heurte pas certains éléments des cultures locales. Il y a donc eu longtemps une sorte de quadrature du cercle qui n'a pu être résolue que par la mise en place de réseaux financiers diversifiés, spécialisés et par ailleurs articulés à la finance globalisée. Des organismes de microfinance présentent une double face : localisée dans leurs agences et occidentalisée dans leurs sièges sociaux. Cette nécessité d'une appropriation explique le succès des réseaux de loteries nationales en Afrique, car les modalités de diffusion de leurs produits s'inspirent des modalités de pratiques dites « informelles ».

### conséquence 3.08

La *proximité* en produisant savoirs communs et informations est un facteur augmentant (dans certains cas diminuant) le degré de confiance. Cette proximité peut être un rapport physique et spatial de voisinage, un horizon temporel

ou une relation psychologique, sociale et culturelle. Dans la confiance, toutes les formes de proximité ne sont pas en jeu simultanément ni avec la même intensité. Les divers types de confiance s'appuient sur un plus ou moins grand nombre de formes et ces types les mobilisent et les activent plus ou moins.

La proximité mise en jeu est de prime abord un rapport physique et spatial de voisinage. C'est celui, topographique de la contiguïté. Les membres de petits groupes semi-formels de crédit solidaire ou les salariés et autres camarades de travail ou voisins qui constituent des groupes rotatifs d'épargne et de prêt appelés *tontine* (outre le fait que la proximité sociale est ici évidente) en offrent l'exemple. Dans certains pays, la faible densité des établissements bancaires et leur éloignement des quartiers périurbains est incontestablement une cause de méfiance à l'encontre des institutions financières dites « formelles » du fait de l'absence de relation de proximité physique.



#### 1.4. Hypothèse 4 : la confiance suppose de définir, d'offrir et de reconnaître des règles et des normes

La définition et la reconnaissance de règles et de normes partagées est indispensable à l'établissement et à la perpétuation d'une relation de confiance. Elles sont différentes selon le type de relations nouées et selon le type de confiance (horizontale/verticale, interne/externe, etc.). Ces règles du jeu et en particulier les sanctions en cas de non-respect de ces règles doivent être pensées comme étant *légitimes*. La légitimité ne se réduit pas simplement à une soumission au droit et à une conformité à la légalité. Elle suppose qu'une pratique ou qu'une décision soit pensée équitable donc juste.

Les degrés hiérarchisés positifs ou négatifs de confiance dépendent du niveau de croyances ou d'informations et de la qualité de celles-ci. Toutefois

dans la mesure où la connaissance n'est jamais totale et que toute information peut comporter une part de tromperie, d'inexactitudes et de malentendus (voir conséquence 1.02 et hypothèse 5), une incertitude (plus ou moins forte) subsiste toujours.

### conséquence 4.01

Un *savoir commun minimum* sur les relations entre ceux qui sont impliqués permet de nouer des liens et de maintenir la confiance dans un champ positif.

Ce savoir est toujours limité, car fragmentaire. S'il était total et parfait, la question de la confiance ne se poserait pas (on serait dans l'ordre d'une foi aveugle et absolue); s'il était nul, toute relation de confiance deviendrait impossible (la défiance devient alors totale). Ce savoir peut être pour une part information et vérité partagées ou non, pour une autre part préjugé ou erreur réciproques ou non (à la suite de la dissimulation d'informations ou de la diffusion de fausses informations). La connaissance n'a pas besoin d'être égale et symétrique (par exemple dans une relation entre débiteur et créancier). Selon l'époque, la culture, le milieu et la situation, la quantité minimum d'informations nécessaires à un certain niveau de confiance, autrement dit le degré et l'étendue de savoir et d'ignorance et les objets de cette connaissance, varie beaucoup.

Par exemple si les opérations et institutions financières sont interprétées comme un monde étrange, autrement dit étranger, voire totalement immorale, peu d'épargnants viendront déposer leurs économies dans ces institutions. Ils ne le feront que contraints car n'ayant pas d'autres alternatives. Une institution d'épargne et de crédit doit s'appuyer sur des règles non seulement légales, mais aussi qui apparaissent légitimes au sein du groupe considéré. Ainsi, comme c'est le cas parmi de nombreuses populations musulmanes (mais de fait pas toutes, en dépit de la charia), si le prêt bancaire à intérêt est pensé comme « usure » et comme « prêt maudit » il ne sert à rien de mettre en place ou de soutenir des institutions financières de collecte de fonds inadaptées aux mentalités locales, car leur fonctionnement est incompris ou les heurte. Il convient d'adapter les procédures de distribution du prêt à des représentations culturelles où l'intérêt peut être assimilé à une marge commerciale et où le prêt va s'apparenter à

une location-vente à terme. De même, on peut penser qu'aujourd'hui l'instauration de taux d'intérêt négatifs sur les dépôts peut entamer la confiance dans les banques parce que cette mesure paraît au plus grand nombre illégitime et constituer une pratique spoliatrice.

#### conséquence 4.02

Le secret est tout à la fois un élément qui peut entretenir, en étant partagé donc en développant un rapport de connivence, un certain degré de confiance entre des proches. Mais il peut aussi l'annihiler, s'il suscite un doute, du fait même qu'un secret limite beaucoup la possibilité de vérifier l'exactitude des informations communiquées. On voit là la proximité entre le sens du mot « *confidence* » en français, le même terme se traduisant de l'anglais par « confiance » et désignant jusqu'au XVII<sup>e</sup> siècle la « confiance intime entre amis ».

#### conséquence 4.03

La confiance passe par la responsabilisation. Celle-ci s'appuie sur la compréhension de règles communes (voir conséquence 4.01) et sur le respect des obligations réciproques. Un proverbe haoussa dit que : « *C'est sur le chien qui a gobé l'oeuf que doit retomber le bâton* ». Si un contribuable a l'expérience que toutes les catégories de la population ne contribuent pas équitablement aux prélèvements fiscaux et que l'on peut avec un risque quasi nul échapper largement à l'impôt, la fraude fiscale sera considérable. Si un épargnant reçoit un prêt d'un organisme d'épargne-crédit et s'il sait qu'il est possible au sein de cet organisme pour certains de ne pas remplir l'obligation de rembourser leurs dettes, il y a fort à parier qu'il doutera de l'engagement de cet organisme à respecter ses engagements à son propre égard ; et il s'inquiétera pour les économies qu'il y aura déposées. En la matière il existe des chaînes positives de confiance comme il existe des chaînes négatives de méfiance conduisant par exemple à des krachs.



## conséquence 4. 04

Il ne peut y avoir un degré assez élevé de confiance qu'au sein d'un groupe avec lequel est entretenu un rapport de *loyauté* (ce terme désigne le fait de tenir ses engagements). Ce groupe peut être de taille diverse ; ce qui fait que les relations sont pour partie directes et pour partie médiatisées par des représentants.

Si l'on considère le lien de confiance dans les relations entre deux personnes, la garantie la plus forte que l'on a du respect des engagements de l'autre, c'est que s'il ne les respecte pas, c'est le groupe tout entier qui réagira contre lui. La *sanction* est nécessairement une sanction sociale. Non seulement il « perdra » ma confiance, mais il « perdra » la confiance des autres (dans la terminologie proposée ici le degré de confiance chutera).

Dans le cas d'un serment, la divinité ou le tueur de la mafia (par conséquent un *tiers*) viendra sanctionner cette absence de loyauté.

Si l'on prend l'exemple des actuelles monnaies locales complémentaires, leur expansion par accroissement du nombre de leurs utilisateurs dans un territoire élargi paraît une condition de leur viabilité et donc de leur pérennité. Toutefois, un problème induit par un accroissement substantiel de leurs activités est que ces systèmes basés sur une dynamique locale perdent alors une partie de leur âme fondée sur une démocratie participative lors des prises de décisions relatives à leur organisation ; sans oublier les risques d'émission de fausse monnaie locale par imitation de ces billets. Il y a aussi risque de dilution des valeurs morales portées par ce type de projet puisque la proximité entre les membres du groupe diminue.

### 1.5. Hypothèse 5 : la confiance n'est pas le sécuritaire

Les éléments supposés *prouver*, *valider* et *garantir* un contrat implicite ou explicite passé, et la croyance en leur efficacité, éléments qui, avec des degrés divers de formalisation établissent, perpétuent ou renouvellent les liens diminuent l'incertitude sans jamais l'annihiler. Dans certains cas ils l'augmentent (voir conséquence 1.02 et hypothèse 4).

Dans les sociétés et des groupes où l'oralité des contrats domine, des *témoins* peuvent faire foi de l'opération et de la conformité aux rituels coutumiers locaux des transactions. Ainsi le *tope-là* entre un maquignon et un paysan.

Dans les sociétés où l'écrit est largement diffusé, ces éléments de preuve, de validation et de garantie prennent des formes très diverses. Le *document écrit* peut être un contrat signé. Il peut être aussi la description et la définition de normes techniques précises (ainsi se sont développés des organismes pour certifier la qualité des produits et des services). Pour accéder à une formation ou à un emploi, les diplômes et certaines lettres de recommandation sont des formes écrites de garantie. Mais dans certains cas, l'écrit (autrement dit le sécuritaire) restreint l'exercice de la confiance<sup>1</sup>.

### conséquence 5.01

Si l'on se situe dans des relations entre deux personnes, la *parole donnée* revêt des formes diverses telles qu'un *serment* ou une *promesse*. Elles peuvent s'opposer à la demande d'engagements écrits susceptibles d'affecter la confiance (Voir conséquence 5.03). La parole donnée peut impliquer des relations qui dépassent très largement le champ des familiers ou des fidèles, des informations confidentielles orales données à un nouvel employeur potentiel (par d'anciens supérieurs hiérarchiques, enseignants, etc.) lors d'un processus d'embauche ou de certaines relations industrielles entre sous-traitants et donneurs d'ordres). L'illustrent aussi les transferts informels de fonds à distance par compensation via des commerçants désignés comme *hawala* au Proche-Orient, *hundi* en Asie du sud, *fei ch'ien* en Chine, *hui* au Vietnam, *phoe kuan* en Thaïlande et *casa de cambio* en Amérique latine.

### conséquence 5.02

En matière de prêt, les *garanties* demandées peuvent porter sur des biens immobiliers (l'hypothèque) ou mobiliers (gage ou nantissement). Les garanties

<sup>1</sup>Voir par exemple la différence du mode de gestion des contrats d'assurance, avant et après la saisie des informations et des paiements par informatique, en cas de retard de versement d'une cotisation. Quand l'enregistrement des données était manuel, il était possible pour l'agent d'assurance de faire comme si le souscripteur du contrat était à jour de sa cotisation même s'il était en retard et que survénait un sinistre... Avec l'informatisation des données, cette relation de clientèle est devenue impossible et l'assuré en retard n'est plus couvert.

peuvent aussi s'appuyer sur des mécanismes de caution directe (parent ou ami) ou médiatisée (par une mutuelle ou une société d'assurance).

### conséquence 5.03

Ces éléments de preuve, de validation et de garantie sont pensées comme des *sécurités* (en anglais, le terme *securities* désigne des titres ou un gage ou nantissement). Toutefois, ces garanties ne sont rien en cas de mensonge ou de *mauvaise foi*, de méfiance face au juridisme du contrat. D'où l'importance conservée, voire dans certains cas le privilège donné, à la *parole donnée*. De plus, ce qui peut apparaître comme des garanties à certains (tel l'écrit) peut être vécu par d'autres comme du juridisme révélant une méfiance, et par conséquent comme un accroissement des risques pris (voir conséquence 4.02 sur le savoir commun nécessaire); d'où un accroissement de la méfiance. La valeur des biens mobiliers et immobiliers dépend de l'état futur des marchés et la solidité même d'une caution (fut-elle institutionnelle) peut être mise en cause.

### conséquence 5.04

Lorsque les garanties formelles offertes sont pensées comme étant limitées et que le degré d'information est réduit, le risque étant corrélativement très élevé, soit les contrats et relations s'appuient sur des mécanismes de proximité, soit le risque peut être compensé par un taux d'intérêt lui-même important. Toutefois en raison du processus de sélection adverse, l'acceptation d'un très haut taux d'intérêt par un candidat débiteur informe le créancier potentiel d'un niveau de risque à prêter *a priori* supérieur. Un taux d'intérêt jugé trop élevé aura un effet dissuasif, tant pour des prêts que pour des dépôts; sauf si le prêteur acquiert la conviction que l'utilisation qui sera faite de ses fonds a une profitabilité de beaucoup supérieure à la moyenne. Bien souvent, il s'expose à un risque de type pyramide de Ponzi (et dans la modernité Madoff), l'emprunteur versant des rémunérations très élevées grâce aux nouveaux dépôts attirés par celles-ci. Cette confiance est basée sur une illusion<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Lecarme 1997 a montré un même mécanisme chez les prétendus multiplicateurs de billets sé-négalais.

On constate que dans de nombreuses économies en développement, le taux d'intérêt ne peut compenser l'absence de garanties. Sur l'axe horizontal défiance-méfiance-confiance précédemment défini, les prêts ne seront généralement consentis et les dépôts réalisés, pour le plus grand nombre, uniquement dans la partie positive de l'axe. Là où les rapports de proximité de nature diverse sont denses, les pratiques financières les plus efficaces sont alors celles où une forte proximité accroît le degré d'information et où existe une possibilité d'exercer une pression sur le partenaire d'une relation qui n'est jamais seulement économique au sens étroit du terme.

## 1.6. Hypothèse 6 : la confiance active la mémoire

La mémoire, autrement dit les *expériences passées* constituant un événement et les connaissances actives ou passives de type historique ou intériorisées comme routine, permettent de penser que les bonnes relations passées et l'habitude de les renouer feront qu'il n'y aura pas rupture des engagements pris, qu'il y aura *fidélité*. Ou au contraire les mauvaises relations passées entacheront la possibilité de renouer une relation.

Toutefois, cette mémoire renvoie aussi à des éléments éthiques, car elle est activée à travers les grilles de lecture des représentations. La croyance intervient ici comme forme particulière de savoir pour raviver la mémoire et l'actualiser. Cette mémoire réactivée de façon consciente ou inconsciente lors des expériences nouvelles est l'élément fondamental qui condense tous les autres (à partir de fragments du savoir)<sup>1</sup>.

### conséquence 6.01

Le degré de confiance dans une personne ou une organisation est établi par des processus d'apprentissage, de répétition des expériences et aussi de mémorisation.

<sup>1</sup>Sur la mémoire comme condensation du temps appliquée à l'exemple de la monnaie, voir Blanc J. 1997.

## conséquence 6.02

Cette mémoire permet la répression des comportements opportunistes.

## conséquence 6.03

Une situation présente est toujours identifiée par le partenaire, le client tout comme la victime d'un abus de confiance ou d'un canular de façon positive ou de façon négative à partir de situations déjà vécues. L'illustre la façon de construire une publicité comme une imitation ou une caricature à partir d'un nombre limité d'éléments caractéristiques. L'*apparence* joue un rôle essentiel dans la formation de cette confiance.

L'habillement, mais aussi la voix, l'accent, le port du corps, les odeurs, etc. revigorent les expériences passées, et active donc la mémoire. Il en va de même pour les entreprises avec des éléments tels que l'enseigne, le logo, la marque, le papier à en-tête, la disposition des locaux, des meubles, la nature des matériaux utilisés, les couleurs choisies, etc. Le choix de ce qui figurera sur un billet de banque ou une pièce de monnaie intègre cette mémoire, d'où généralement la présence d'éléments emblématiques ou commémoratifs.

## conséquence 6.04

Il convient de distinguer les états successifs historiques de la confiance, de la reconstruction mentale par les sujets et acteurs de ces états passés successifs de la confiance : leur mémoire des événements. Ce temps n'est pas une durée objective. C'est un temps subjectif marqué par ces événements<sup>1</sup>. Cette subjectivité de la mémoire active l'intrication des trois dimensions de la confiance : méthodique, hiérarchique et éthique.



<sup>1</sup>Voir en ce sens l'exemple de l'affaire Law dans Servet 2020 à partir d'Orain 2018.

## 2. Conclusion

A *minima* la confiance appartient au corpus des économistes hétérodoxes et institutionnalistes et plus sûrement à d'autres disciplines des sciences sociales, auxquelles les économistes doivent avoir recours s'ils l'évoquent. Jusqu'à une période récente, la confiance a exceptionnellement été abordée par les économistes. Il ressort des hypothèses qui ont été précédemment proposées et des conséquences de chacune d'elle que, si les présupposés dominant l'analyse économique ne permettent pas de pleinement comprendre les mécanismes de construction de la confiance, une approche socioéconomique peut saisir ses éléments constitutifs et l'appliquer à différentes situations.

La première hypothèse, en distinguant la confiance de la foi, a mis l'accent sur sa variation positive ou négative dans le temps en rompant avec une approche en termes de mécanique d'équilibre de marchés, dont elle serait un simple élément d'information. La deuxième hypothèse l'a appréhendée comme un élément qui n'est pas de l'ordre de la propriété ou de la possession, mais du lien à des niveaux collectifs et personnels. La troisième hypothèse a proposé de caractériser le rôle de la confiance au sein de groupes faisant plus ou moins communauté. Pour cela (quatrième hypothèse), la confiance a supposé la définition de règles et de normes. La cinquième hypothèse a récusé l'assimilation qui est souvent faite entre confiance et sécuritaire. Enfin, la sixième hypothèse a synthétisé les hypothèses précédentes en montrant que le lien de confiance mobilise des éléments de la mémoire pour s'établir et se perpétuer en activant la triple dimension de la confiance : méthodique, hiérarchique et éthique.

## 3. Annexe : Confiance méthodique, hiérarchique et éthique dans la monnaie en contexte de pandémie

La pandémie, le confinement et les solutions avancées en matière monétaire et financière pour anticiper et résorber la crise<sup>1</sup> sont une opportunité nouvelle

<sup>1</sup>Cette réflexion en cours sur la crise du grand confinement s'inscrit dans un ensemble de travaux menés au cours des dernières semaines en collaboration avec Solène Morvant-Roux (université de Genève) et André Tiran (université de Lyon 2/unité CNRS ENS Lyon Triangle).

pour tester dans ce contexte la pertinence du concept de « confiance ». On retiendra ici les trois formes analysées dans divers séminaires du programme Finance, Éthique, Confiance de la Caisse des dépôts et consignations et saisies dans *La monnaie souveraine*<sup>1</sup> comme étant *méthodique*, *hiérarchique* et *éthique*. La confiance méthodique dans la monnaie se situe dans l'horizontalité de l'interdépendance des activités humaines par ses usages quotidiens alors que les confiances hiérarchique et éthique relèvent de la verticalité des relations de pouvoir et d'autorité au cœur du fonctionnement des communautés humaines<sup>2</sup>. On interrogera ici le concept de confiance par l'analyse des usages de la monnaie et des processus de sa mise en circulation mobilisés dans le contexte du printemps 2020.

L'expérience quotidienne fait que l'on accepte une monnaie parce que l'on sait que les/des autres l'accepteront. Cette confiance *méthodique* paraît la plus évidente puisqu'elle se manifeste essentiellement dans la routine des paiements. Elle se trouve mise à mal quand le support matériel du moyen de paiement devient supposé potentiellement porteur d'un virus. On a assisté à une négation du pouvoir libératoire légal de la monnaie (Courbis, Froment, Servet, 1990, 1991) sous forme de pièces et de billets, refusés par des prestataires de biens et services; quand bien même les cartes plastiques et les terminaux exposent beaucoup plus à la transmission du virus que le papier des billets (selon une étude de la Banque centrale européenne). Pour certains, la pandémie a été une occasion jusque-là inespérée pour faire avancer l'agenda du sans cash, la confiance méthodique dans les pièces et les billets étant atteinte. Toutefois, ce n'est pas la confiance en général dans la monnaie qui s'est trouvée ici détériorée, seulement celle dans la qualité physique de certains de ses instruments engageant un

<sup>1</sup>La préparation de l'ouvrage a résulté de l'un des séminaires soutenus par la Caisse des dépôts et consignations à l'initiative de Jean-Marie Thiveaud (Aglietta, Orléan 1998). A Lyon s'est déroulé un séminaire sur *La construction sociale de la confiance* (Bernoux, Servet 1997). Ces recherches ont été poursuivies dans diverses publications par Bruno Théret notamment. Pour une définition des dimensions éthique, hiérarchique et méthode de la confiance, voir Aglietta, Orléan 1998, p. 24-26.

<sup>2</sup>Ce type d'interrogation peut être lu dans le *Traité des monnaies* de Nicole Oresme (écrit vers 1355, retraduit édité en 1989) où la fabrication des monnaies, leur mise en circulation et les manipulations auxquelles elles peuvent donner lieu sont analysées. Si le souverain apparaît comme ayant le pouvoir de changer la valeur des pièces par altération de leur composition métallique ou par modification de leur cours en unité de compte, il n'a pas autorité à le faire dans son propre intérêt car la monnaie appartient de fait à la communauté et ce serait une transgression morale.

contact physique direct. On voit ainsi le développement du sans contact, encouragé par les autorités publiques qui ont élevé le seuil maximum possible pour un paiement. Est aussi atteinte la confiance dans la préservation du pouvoir d'achat de la monnaie, qui est en partie un élément de la confiance méthodique à travers le doute que l'on pourra demain avec un même montant monétaire obtenir un même panier de biens et de services. Si tel n'est pas le cas, les engagements de contrats libellés en monnaie non indexée peuvent être formellement respectés alors qu'il y a perte pour l'un des contractants. La crainte d'une hausse des prix peut provoquer une fuite hors de la monnaie nationale, ce qui ne pourrait qu'inciter à une hausse des prix de valeurs refuges (immobilier, métaux précieux, actions de secteurs jugés porteurs), des achats anticipés et, par prophétie auto réalisatrice, une perte de confiance dans la détention de monnaie. La méfiance pourrait être accentuée par la conjonction de l'instauration de taux d'intérêt négatifs sur les dépôts et la promotion du sans cash (qui suppose des paiements à travers des dépôts dans des institutions). De telles décisions pourraient être à l'origine d'une défiance vis-à-vis des qualités supposées de la monnaie quant à la conservation du pouvoir d'achat (sauf si l'on entrait dans une période de baisse de prix...).

Ce serait se méprendre sur la nature de la confiance *éthique* en pensant qu'elle n'est plus mobilisée du fait de l'essor depuis les années 1980 de la création monétaire par les banques, institutions faisant commerce de la monnaie, grâce à l'ouverture de crédits aux entreprises et aux particuliers et le recours à la puissance publique pour soutenir le système financier privé (et à travers lui aussi des intérêts privés), tel qu'on l'a observé depuis 2007-2008 et vu renforcé en 2020. Ces processus ne sont pas des innovations financières techniques dépourvues de toute référence morale, ce qui ferait que l'éthique n'y aurait pas/plus place. Celle-ci repose sur une croyance; en l'occurrence ces changements dans le processus qualitatif et quantitatif de création monétaire développé surtout à partir des années 1990, qui ont vu une explosion des endettements privés et publics, traduisent et s'appuient sur une adhésion au modèle néolibéral<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>La confusion souvent faite entre « libéralisme » et « néolibéralisme » oblige à définir, même brièvement, ce qui est devenu depuis l'Après Seconde Guerre mondiale à la fois une doctrine économique et un ensemble de pratiques. On doit tout d'abord relever qu'une diversité de courants de pensée et d'expériences politiques recouvre le terme : « néolibéralisme ». Et ce dès ses origines avec le colloque ayant réuni à l'initiative de Walter Lippmann à Paris en août 1938 des penseurs comme

La croyance dominante est que, si on donne le plus possible libre cours aux forces du marché concurrentiel et aux incitations de la propriété privée, y compris pour y parvenir avec soutien des États, les individus bénéficieront d'un maximum de biens et de services et ceux-ci leur apporteront le plus grand bien être possible; l'accumulation matérielle étant supposée la finalité essentielle des sociétés, l'*avoir* l'emportant sur l'*être*. Ce que l'on désigne comme indépendance des Banques centrales, supposée les mettre à l'abri d'influences politiques pensées par nature néfastes et devant rendre la monnaie neutre parce qu'indemne d'interventions politiques, participe à ce modèle. On parle à ce propos de *crédibilité* (Blinder 2000) des politiques monétaires, la crédibilité impliquant la croyance par les « marchés » (une façon euphémique de désigner des intérêts particuliers), convaincus de l'efficacité des mesures prises par la banque centrale, principalement pour contenir l'augmentation du prix des biens et des services composant l'indice des prix; l'efficacité se traduisant surtout par le fait que les anticipations des « agents économiques » coïncident avec les orientations affichées par la banque centrale.

Or, la crise répand auprès des citoyens un doute élevé quant à l'efficacité de ce modèle fondé sur la privatisation des actions humaines et de façon générale diffuse un sentiment confus quant à ses limites. Ses conséquences néfastes, bien visibles dans la gestion des services sanitaires et des rapports avec l'environnement, affectent l'adhésion à ce modèle et dégrade donc la confiance éthique

Friedrich von Hayek, Ludwig von Mises, Jacques Rueff et Raymond Aron (Audier 2008 qui résume les contributions à ce colloque. Voir aussi la critique du livre par Fridenson 2008). Ce colloque a été poursuivi par les rencontres annuelles du Mont Pèlerin en Suisse (pour lesquelles des économistes de Chicago et de l'Institut des Hautes études Internationales à Genève notamment jouèrent un rôle très actif avec le soutien du monde des affaires suisses et au-delà ensuite). Une des caractéristiques communes à l'ensemble de ces manifestations est le primat accordé à la concurrence des intérêts privés individuels et l'opposition à une régulation étatique des systèmes économiques (assimilée à une bureaucratisation inefficace). Toutefois l'État joue un rôle essentiel pour soumettre les individus et leurs sociétés (dans leurs dimensions nationales et internationales) à cette logique généralisée de concurrence et de privatisation; y compris avec l'usage de forces policières en cas d'absence de consensus autour de cet objectif économique et politique. Le fonctionnement même de l'État est soumis à cette logique de marchandisation à travers sa réduction par les privatisations des entreprises publiques et par l'organisation des prestations minimum qu'il est supposé assurer, tant pour ce qui est du paiement des usagers que du mode de fonctionnement de ces services. Les banques centrales notamment ont été réformées pour être un levier essentiel de mise en place des politiques néolibérales.

fondant les institutions, et en particulier l'une parmi les plus essentielles dans des sociétés devenues de plus en plus *liquides* : la monnaie.

Le niveau de confiance *hiérarchique* renvoie à qui détient le pouvoir d'émission monétaire et comment est contrôlé la circulation monétaire<sup>1</sup>. Cette confiance dépend donc de celle dans les institutions publiques et privées qui diffusent la monnaie et par conséquent du degré de *légitimité* dont elles jouissent. Cette légitimité dépasse leur simple légalité, car le pouvoir libératoire de droit de la monnaie n'est rien s'il n'existe pas simultanément un pouvoir libératoire de fait, c'est-à-dire une acceptation dans la société des instruments monétaires. Le degré actuel de cette confiance est sans doute le plus difficile à appréhender compte tenu des incertitudes quant aux conséquences des politiques monétaires menées et, en amont, à la compréhension/incompréhension/ignorance, parmi les populations, des mécanismes de cette création monétaire. Or des informations et des commentaires pour le moins contradictoires sont largement chaque jour diffusés.

D'un côté, le discours officiel se veut rassurant en affirmant que les institutions monétaires et financières prennent en charge la détérioration de l'activité économique et les pertes de revenus en injectant sous des formes diverses, rapidement et en abondance, toutes les liquidités nécessaires pour répondre à la situation : par une politique de soutien à l'offre (via les entreprises) et à la demande (via les ressources des travailleurs). Les institutions monétaires et financières sont incitées à le faire par les gouvernements jouant en quelque sorte le rôle de souverain. Celles-ci seraient donc bien au rendez-vous pour remplir leur rôle dans le maintien d'une sorte de paix publique pour ce qui est du domaine économique et financier.

Mais d'un autre côté, nombre de citoyens entendant ou lisant certains experts et gouvernants peuvent, à juste titre, craindre que « demain on ne rase pas gratis » et qu'il faudra, d'une façon ou d'une autre, répondre de l'accumu-

<sup>1</sup>On peut remarquer ici que dans Aglietta, Orléan 1995, le terme « légitimité » apparaissait dans le titre. Alors que dans la publication définitive du séminaire sous le titre *La Monnaie souveraine* (1998), la question de la « légitimité » a été en quelque sorte largement intégrée dans celle de la souveraineté, le concept y apparaissant plus englobant. L'introduction collective de l'ouvrage indique : « nous avons placé au centre de notre dispositif analytique le concept de légitimité ou de souveraineté » (p. 10); l'index fait apparaître 36 fois le terme « légitimité » et 41 celui de « souveraineté »; ceux-ci y étant développé sur plusieurs pages.

lation de dettes et les régler à plus ou moins long terme. Or, il n'existe aucun consensus sur comment ce problème sera résolu, à quelle échéance, ni sur qui pèsera *in fine* le fardeau. La cacophonie est forte et les propos des gouvernants contradictoires. Certains affirment que les avances de la Banque centrale, pour celles qui ne donnent pas lieu au paiement d'intérêts se trouveraient reportées indéfiniment à chacune de leurs échéances jusqu'à leur annulation finale qu'anticipent d'autres. À l'inverse, certains font valoir que les dettes devront être remboursées par les contribuables des différents pays; et qui plus est ... dans une proportion, dans l'Union européenne, qui demande encore à être précisée. Ce qui évidemment pèsera/pèserait lourdement dans les budgets futurs de l'Union et des États. Car se trouverait ainsi réduite leur capacité à satisfaire des besoins collectifs par des dépenses publiques. Les tensions visibles entre différents gouvernements européens sur la façon de régler le problème (principalement entre l'Allemagne, Autriche et Pays-Bas d'un côté et Espagne, France et Italie de l'autre) peuvent même faire douter de la pérennité de l'euro, en tant que monnaie unique et penser aux dangers de sa transformation en monnaie commune; avec tous les risques inhérents aux fluctuations des taux de change si certains pays rétablissent parallèlement des monnaies nationales. Toute anticipation d'un effondrement ou simplement d'un affaiblissement de l'euro et plus généralement du retour de nouvelles crises de dettes souveraines ne peuvent qu'affecter la confiance hiérarchique dans la monnaie.



Il serait erroné de traiter les trois éléments constitutifs de la confiance présentés ici comme des éléments étanches les uns aux autres. Au premier abord prime la confiance méthodique à travers les habitudes routinières des paiements. Les soubassements psychologiques, culturels, politiques, etc. de la monnaie, qui renvoient à la Totalité qui seule fait société, ne sont pas pensés comme tels car la particularité d'une monnaie est qu'elle apparaît *a priori* comme un instrument essentiellement pratique : un élément utilitaire avec lequel on paie

et on compte<sup>1</sup>. Or les trois dimensions de la confiance se surdéterminent les unes les autres. Mais si des dysfonctionnements financiers menacent l'interdépendance des activités humaines dont le bon fonctionnement du système monétaire-financier est partie intégrante, les éléments fondamentaux d'ordre hiérarchique et éthique, qui appartiennent au collectif, resurgissent. Alors la confiance dans la monnaie s'en trouve profondément et plus ou moins durablement affectée.

## Bibliographie

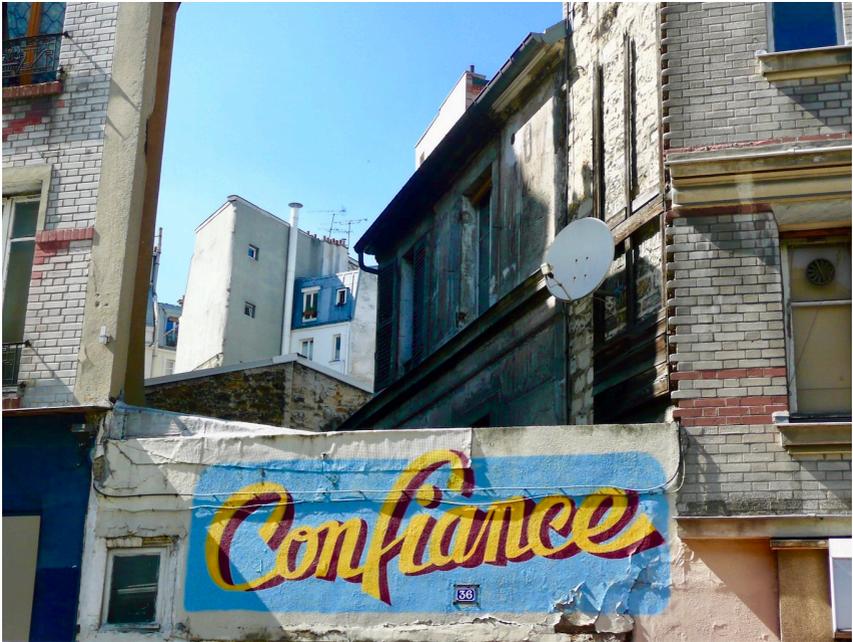
- Aglietta, Michel, Orléan, André (éds.), 1995, *Souveraineté, légitimité de la monnaie*, Association d'économie financière, Cahiers Finance, Éthique, Confiance, Paris.
- , 1998, *La Monnaie souveraine*, Odile Jacob, Paris.
- Audier, Serge, 2008, *Le Colloque Lippmann, Aux origines du néolibéralisme*, Au bord de l'eau, Latresne.
- Bernoux, Philippe, Servet, Jean-Michel (éds.), 1997, *La construction sociale de la confiance*, AEF-Montchrestien, Paris.
- Blanc, Emmanuel, 1997, « La confiance à travers l'analyse smithienne de la sympathie », in P. Bernoux, J.-M. Servet (éds.), *La construction sociale de la confiance*, AEF-Montchrestien, Paris, p. 281-298.
- Blanc, Jérôme, 1997, « Monnaie, confiance et temps », in P. Bernoux, J.-M. Servet (éds.), *La construction sociale de la confiance*, AEF/Montchrestien, Paris, p. 119-145.
- Blinder, Alan S., 2000, « Central-Bank Credibility : Why Do We Care ? How Do We Build It ? », *American Economic Review*, vol. 90, n° 5, p. 1421-1431.
- Courbis, Bernard, Froment, Éric, Servet Jean-Michel, 1990, « A propos du concept de monnaie », *Cahier d'Economie politique*, n° 18, p. 5-29.
- , 1991, « Enrichir l'économie politique de la monnaie par l'histoire », *Revue économique*, p. 315-338 [réédité dans P. Alary et alii (éds.), 2016, *Théories françaises de la monnaie*, PUF, Paris, p. 149-184].
- Fontaine, Laurence, 1997, « La confiance dans les réseaux de financement : les liens de la dette et l'institutionnalisation du crédit. Projet d'enquêtes », in Ph. Bernoux, J.-M. Servet (éds.), *La construction sociale de la confiance*, AEF-Montchrestien, Paris, p. 427-436.

<sup>1</sup>Ainsi qu'on l'avait analysé dans Servet 1998b.

- , 2008, *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Gallimard, Paris.
- Fridenson, Patrick, Compte rendu de Serge Audier, 2008, *Le Colloque Lippmann, Aux origines du néolibéralisme*, in « Notes de lecture », *Le Mouvement social*, vol. 227, n° 2, p. 123-145. <https://doi.org/10.3917/lms.227.0123>
- Gambetta, Diego, 1988, *Trušt : Making and breaking cooperative relation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hugon, Philippe, Pourcet, Guy, Quiers-Valette, Suzanne (éds.), 1995, *L'Afrique des incertitudes*, PUF-IEDES, Paris.
- Hume, David, 1778, *The History of England, from the Invasion of Julius Caesar to the Revolution in 1688*, Cadell and Davies, London.
- Jacoud, Gilles, 1997, « Monnaie et confiance dans *La Richesse des Nations* », in Ph. Bernoux, J.-M. Servet (éds.), *La construction sociale de la confiance*, AEF-Montchrestien, Paris, p. 298-315.
- Keynes, John Maynard, 1930, *A Treatise on Money*, Macmillan, London.
- , 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
- , 1942, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris.
- , 2019, *Un Traité sur la monnaie*, trad. par M. Laudet, Classiques Garnier, Paris.
- Laville, Jean-Louis, 2010, *Politique de l'association*, Seuil, Paris.
- Lecarme, Mireille, 1997, « Comment un discours met en confiance (un marabout multiplicateur de billets) », in Ph. Bernoux, J.-M. Servet (éds.), *La construction sociale de la confiance*, AEF/Montchrestien, Paris, p. 177-186.
- Létoublon, Françoise, 1994, « La personne et ses masques : remarques sur le développement de la notion de personne et sur son étymologie dans l'histoire de la langue grecque », *Faits de langues*, vol.3, p. 7-14.
- Neyman, Jerzy, 1952 [1938], *Lectures and Conferences on Mathematical Statistics and Probability*, U.S. Department of Agriculture, Washington.
- Orain, Arnaud, 2018, *La Politique du merveilleux. Une autre histoire du Système de Law (1695-1795)*, Fayard, Paris.
- Oresme, Nicole, 1989, *Traité des monnaies*, [suivi d'autres écrits monétaires du XIV<sup>e</sup> siècle], La Manufacture, Lyon.
- Orléan, André, 1994, « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du Mauss*, n° 4, p. 17-36.
- , 1996, « Réflexions sur la notion de légitimité monétaire, l'apport de G. Simmel », in Baldner J.-M., Gillard L. (éds.), *Simmel, penseur des normes sociales*, L'Harmattan, Paris, p. 19-34.
- Rebolledo-Dhuin, Viera, 2009, « [Compte-rendu de] Laurence Fontaine, *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle* », *Revue d'histoire du*

- XIX<sup>e</sup> siècle, vol. 38, n° 1, p. 135-137. <http://journals.openedition.org/rh19/3879>.
- Say, Jean-Baptiste, 1861, *Traité d'économie politique*, Guillaumin, Paris.
- , 2006, *Traité d'économie politique*, édition *variorum* sous la direction d'André Tiran, Economica, Paris.
- Servet, Jean-Michel, 1994a, « Confiance, Histoire d'un mot », in : *Rapport moral sur l'argent*, P.A.U./Association d'économie financière, Paris, p. 244 - 247.
- , 1994b, « La confiance, un facteur décisif de mobilisation de l'épargne », *Notes de recherche du réseau thématique Entrepreneuriat : financement et mobilisation de l'épargne*, UREF-AUPELF, n° 94, Paris.
- , 1994c, « Paroles données : le lien de confiance », *Revue du Mauss*, n° 4, p. 37-56.
- , 1995a, « Proximité, confiance et mobilisation de l'épargne : le cas des loteries africaines », en collaboration avec G. Brenner, in *Rapport moral sur l'argent 1995*, AEF, Paris.
- , 1995, « Légitimité et illégitimité des pratiques monétaires et financières. Exemples africains », in Aglietta, M., Orléan, A. (éds.), *Souveraineté, légitimité de la monnaie*, Association d'économie financière, Paris, p. 287-314.
- , 1996, « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique : une approche socioéconomique », *Revue Tiers Monde n° Le financement décentralisé. Pratiques et théories*, vol. 37, n° 145, p. 41-57.
- , janv.-mars 1997, « Les avatars d'un dollar chinois », *Information et commentaires*, n° 98, p. 19-23.
- , 1998a, *L'euro au quotidien, une question de confiance*, Desclée de Brouwer, Paris.
- , 1998b, « Démonétarisation et remonétarisation en Afrique Occidentale et équatoriale (XIX-XX<sup>e</sup> siècles) », in M. Aglietta, A. Orléan (éds.), *La Monnaie souveraine*, Odile Jacob, Paris, p. 289-324.
- , février 1999, « Intégrer le facteur humain : établir la confiance », *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, n° 425, p. 91-102.
- , 2004, « Les ressorts de la confiance dans les dispositifs de microfinance. Une analyse socioéconomique », *Revue de l'Institut de sociologie (Bruxelles)*, 1-4, p. 37-58.
- , 2005, « Actualité des hypothèses polanyiennes de distinction entre place de marché et port de commerce et sur les cloisonnements monétaires dans les sociétés contemporaines », in Ph. Clancier, F. Joannès, P. Rouillard, A. Tenu (éds.), *Autour de Polanyi, Vocabulaires, théories et modalités des échanges*, De Boccard, Paris, p. 83-96.
- , 2013a, « Le principe de réciprocité aujourd'hui. Un concept pour comprendre et construire l'économie solidaire », in I. Hillenkamp, J.-L. Laville (éds.), *Socioéconomie et démocratie : l'actualité de Karl Polanyi*, Eres, Toulouse, p. 187-213.

- , 2013b, « Monnaie : quand la dette occulte le partage », *Revue Française de socio-économie*, n° 12, p. 125-147.
- , 2015, « Corporations dans l'Europe d'Ancien Régime et principe d'autosuffisance. Comprendre le caractère moral des corporations d'Ancien Régime », in B. Castelli, I. Hillenkamp, B. Hours (éds.), *Economie morale, Morale de l'économie*, L'Harmattan, Paris, p. 55-86.
- , à paraître en 2020, « La modernité ambiguë de la mémoire de Law. Compte-rendu d'Arnaud Orain, *La Politique du merveilleux. Une autre histoire du Système de Law (1695-1795)*, Fayard, Paris, 2018 », *Revue d'histoire de la pensée économique*.
- Smith, Adam, 1982 [1759], *The Theory of Moral Sentiments*, éd. par Raphael et Macfie, Liberty Classics, Indianapolis].
- , 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- , 1904, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [...] with an Introduction, Notes, Marginal Summary and an Enlarged Index*, éd. Edwin Cannan, Methuen & Co., London.
- , 1976, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, éd. par Andrew S. Skinner, Clarendon Press, Oxford.
- , 1991, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, éd. par Daniel Diatkine, Flammarion, Paris.
- , 1995, *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations. Tables, lexiques et index*, éd. par Paulette Taieb, PUF, Paris.
- , 2000, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, éd. par Jean-Michel Servet et al., Economica, Paris.
- Théret, Bruno (éds.), 2007, *La monnaie dévoilée par ses crises*, Éditions de l'EHESS, Paris.
- Tiran, André, 1997, « Confiance sociale et confiance primordiale. En partant de Georg Simmel », in P. Bernoux, J.-M. Servet (éds.), *La construction sociale de la confiance*, AEF/Montchrestien, Paris, p. 317-340.
- Walras, Auguste et Léon, 1990, *Œuvres économiques complètes*, vol. 1, *Richesse, liberté et société*, Economica, Paris.
- , 2005, *Œuvres économiques complètes*, vol. 14, *Tables et index*, Economica, Paris.
- Williamson, Oliver, April 1993, « Calculativeness, trust and economic organization », *Journal of Law and Economics*, vol. 36, p. 453-487.



*P'Tille, Confiance, 2008*

*(<https://www.flickr.com/photos/y2i2e2/29178699898/>).*