

Institutions, confiance et richesse des nations

Vers une analyse internationale comparative de la situation marocaine*

Introduction

Le Maroc, comme les pays d'Amérique latine et les pays africains, avait fait le choix, bien avant le consensus de Washington des années quatre-vingt dix, dès le début des années quatre-vingt, de placer ses politiques économiques dans une perspective dite libérale avec des structures économiques, culturelles et sociales duales, voire éclatées. Cela a nécessité de la part des gouvernements marocains qui se sont succédé depuis une vingtaine d'années de faire face, avec des succès variables voire parfois mitigés, à l'emprise de la métamorphose du capitalisme contemporain dont le libre-échange et la flexibilité sont perçus comme les conditions nécessaires pour une intégration sereine des économies dans la modernité et la mondialisation.

Il est maintenant établi, de façon consensuelle, que les pays qui ont suivi rigoureusement les recommandations des politiques économiques regroupées sous le vocable du Consensus de Washington (réduction des taxes, libéralisation des taux d'intérêt, libéralisation commerciale et financière, ouverture massive aux investissements étrangers, flexibilité du marché du travail, garantie absolue des droits de propriété, dérégulation industrielle, etc.) ont connu des crises économiques et une croissance finalement assez faible, voire plus faible qu'auparavant. En revanche, l'Inde et la Chine se sont abstenues de suivre ce modèle, de la même manière que les autres pays d'Asie qui ont connu une croissance forte et n'ont pas suivi à la lettre ces recommandations qui faisaient consensus chez les économistes et politiques du FMI : ils ont souvent maintenu un fort poids de l'État dans l'économie, certaines restrictions importantes dans les échanges, une réglementation industrielle forte et un marché du travail marqué par des comportements traditionnels.

Toute la question étant de comprendre pourquoi et comment des principes économiques communs peuvent exister dans des environnements institutionnels distincts avec des conséquences économiques et sociales

Isabelle Dimeglio

Université de la
Méditerranée et
Laboratoire d'économie
et de sociologie du
travail

Saïd Hanchane

CNRS, Laboratoire
d'économie et de
sociologie du travail,
Aix-en-Provence
(choc493@yahoo.fr)

(*) Communication
présentée au colloque
thématique *Défiance,
corruption, rentes :
les dilemmes du
développement au Maroc*,
organisé par l'Association
marocaine de sciences
économiques (AMSE) en
partenariat avec le LEST
(Aix-en-provence) les 6
et 7 juin 2008 à Rabat.

différentes. Ces questions constituent un champ de recherches actuelles aux confins des sciences politiques, du droit, de l'économie et de l'histoire. Des passerelles épistémologiques intelligibles du point de vue de la problématique du développement méritent donc d'être construites.

Rodrik, un économiste pourtant néoclassique, affirme de façon très directe la place centrale que doivent désormais occuper les institutions dans toutes les stratégies de croissance. En effet, il précise qu'il est plus facile d'enclencher un processus de croissance que de le soutenir. Le deuxième mouvement est beaucoup plus difficile car il nécessite des mutations structurelles et institutionnelles de long terme, alors que le premier peut résulter d'une bonne politique volontariste. L'instabilité significative des taux de croissance dans un pays comme le Maroc en est une parfaite illustration. L'ignorance de cette distinction conduisant à fixer un agenda de politique économique indifférencié selon les pays rend celui-ci totalement irréalisable.

En effet, la théorie montre qu'en cas d'imperfections des marchés (optimum de second rang), il est impossible de tenter d'atteindre l'optimum (premier rang) sur un marché sans créer des conséquences néfastes sur un autre. Tenant compte de ce résultat qui invalide l'idée d'une politique unique, certains économistes proposent leur vision de la politique efficace consistant à identifier une à une les principales contraintes pesant sur la croissance. Il s'agit donc d'établir un véritable mode d'emploi pour établir un "diagnostic de croissance" précis avant de tirer une quelconque conclusion politique. Les analyses faites sur le Salvador, le Brésil et la République dominicaine font apparaître, par exemple, que l'investissement au Salvador est contraint par un taux de rendement faible du capital alors que, au Brésil, il l'est par un déficit d'épargne. L'identification des contraintes spécifiques à la croissance devient alors le principal apport possible de la théorie économique, étant donné que celle-ci est par nature incapable, dans un contexte de marchés imparfaits, de spécifier une politique optimale unique et globale.

La question est maintenant de savoir quelles institutions favorisent la croissance et comment il est possible de s'en doter.

Prenons le cas des politiques industrielles. Il est évident que le bon fonctionnement des marchés n'est en rien suffisant. Celles-ci peuvent être essentielles pour créer des activités à forte innovation technologique, en particulier dans les secteurs où le pays n'a pas d'avantage comparatif (contrairement à la philosophie du Plan Emergence qui structure désormais la politique industrielle marocaine), car les innovations sont perçues par les entrepreneurs comme un investissement à trop faible rendement. Le manque d'innovation est autant un problème d'offre (nombre de scientifiques, protection des brevets, etc.) qu'un problème de demande (les entreprises n'ont pas assez d'incitations à innover). La politique industrielle doit donc être considérée comme un processus de découverte

qui s'effectue en étroite collaboration des pouvoirs publics avec les entreprises privées. Une vision trop globale et déterministe de l'impact des institutions sur la croissance n'est donc plus d'actualité. L'adéquation entre institutions et développement économique doit s'évaluer à un niveau local. La meilleure manière de déterminer au niveau local les institutions efficaces réside dans la participation libre des acteurs, donc dans la démocratie. Rodrik montre sous plusieurs aspects le lien positif entre croissance et démocratie, tout en écartant l'idée d'une définition universelle d'une bonne institution.

La contribution que nous proposons part de ces constats et cherche à mettre au cœur de l'analyse économique des stratégies de développement l'une des composantes essentielles de la démocratie et de la cohésion des sociétés : la confiance.

Le peu de résultats crédibles issus des raffinements les plus récents des modèles de la croissance endogène poussent certains économistes réalistes à aller chercher les sources du développement dans des mécanismes qui sont à la frontière de la science économique et très peu pris en compte par le passé ; ainsi, la cohésion sociale et le capital social sont deux notions qui ont investi de façon directe ces dernières années le champ de l'économie du développement et de la richesse des nations. La confiance apparaît dans ces approches comme centrale. Chan *et al.*, 2006, adoptent une position critique vis-à-vis des travaux autour de la cohésion sociale, soulignant la confusion faite entre les éléments constitutifs de la cohésion sociale et ses conditions. Pour eux, « the informative nature of concept depends on how much it excludes, not how much it includes ». Ainsi, ils proposent une définition de la cohésion sociale (1) dans laquelle la confiance apparaît explicitement comme centrale : confiance interindividuelle et confiance envers les institutions sont au centre des indicateurs subjectifs proposés.

Le marché est incapable d'assurer à lui seul la cohésion des rapports économiques et l'harmonie sociale (Brousseau *et al.*, 1997). C'est « l'incomplétude de la logique marchande pure » (Orlean, 1995) qui a fait émerger le concept de confiance comme un des fondements de l'analyse économique des institutions et des organisations (Brousseau *et al.*, 1997). Ainsi, la confiance apparaît comme un « élément constitutif de la vie en société » (Sabel, 1992).

Même si, dès 1974, Kenneth Arrow a pensé la confiance comme un déterminant important du développement économique, ce n'est qu'à la fin des années 90, suite à l'engouement né autour du capital social et au développement d'enquêtes internationales sur les valeurs, que des analyses économétriques ont commencé à émerger (Centre d'analyse stratégique, 2007).

C'est le cas marocain qui nous intéressera en priorité, son illustration sera réalisée moyennant des comparaisons internationales pour contribuer à poser de nouvelles questions sur son régime de croissance et de développement. Aucun travail n'a été réalisé à ce sujet pour ce pays ou encore pour ses proches voisins.

(1) Chan *et al.* (2006) :
« Social cohesion is a state of affairs concerning both the vertical and the horizontal interactions among members of society as characterized by a set of attitudes and norms that includes trust, a sense of belonging and the willingness to participate and help, as well as their behavioural manifestations. »

L'objectif de ce papier est de dresser un premier état des lieux général sur l'état d'avancement de la recherche économique sur le thème de la confiance et ses liens autant théoriques qu'empiriques avec le développement des nations.

Dans un premier temps, nous revenons sur la manière dont la confiance a été introduite dans le champ de l'analyse économique. Ensuite, nous soulignons les difficultés relatives à son opérationnalisation empirique et présentons à partir des données de la base World Value Survey quelques premiers résultats descriptifs.

Dans un troisième temps, nous comparons les résultats marocains avec ceux d'autres pays. Pour finir, nous mettons en perspective les liens théoriques et empiriques entre confiance, gouvernance et développement économique afin d'ouvrir un champs de recherche crucial pour un pays comme le Maroc.

1. La confiance : une dimension au cœur de l'analyse économique

Nous présentons ici comment la confiance est appréhendée et définie en microéconomie, notamment à travers l'étude des modes de coordination économiques. En économie, la confiance est essentiellement appréhendée à travers le risque d'opportunisme. Nous verrons comment l'économie expérimentale pousse à certains prolongements pour revenir sur le débat entre calcul et confiance et insister sur la pertinence de cette notion.

1.1. Confiance, risque d'opportunisme et théorie des jeux

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

Jeu non coopératif, issue sous-optimale : besoin de la confiance

En théorie des jeux, on fait communément référence au « Trust Game » (Kreps, 1990, Güth *et al.*, 1997) qui est un exemple du jeu du dilemme du prisonnier (Dresher et Flood, 1950). L'issue du jeu est « non-coopérative », alors qu'elle est « Pareto », dominée strictement par l'issue coopérative. Deux prisonniers ayant commis un délit sont enfermés, et ils ne peuvent communiquer. Si un des deux avoue, il obtient une remise de peine, et le second écope de 10 ans, si les deux avouent ils auront 5 ans d'emprisonnement, et si aucun n'avoue, la peine sera de 6 mois car il manque

des preuves au dossier. Pour ce jeu, l'équilibre de Nash (2) ne conduit pas à un optimum de Pareto (3). En effet, collectivement, les deux joueurs auraient intérêt à coopérer en se taisant, mais chaque joueur sait que s'il se tait l'autre a intérêt à le dénoncer et va donc tricher et ne pas respecter sa promesse. Dans le cas d'un jeu non répété où les joueurs n'ont pas l'opportunité de se punir, ils vont donc adopter la stratégie de dénonciation. La même approche peut-être menée dans le cadre d'un jeu de l'investissement, elle conduit à la même issue sous-optimale. Deux joueurs se rencontrent une fois, chacun est doté d'une dotation initiale. La premier joueur peut décider d'envoyer une certaine somme au second en sachant que celle-ci sera multipliée par un coefficient positif avant d'arriver dans les mains du second joueur. Ensuite, le joueur second décide de renvoyer ou non une part ou la totalité du surplus reçu.

Ainsi, dans ces jeux dits « non coopératifs », la poursuite par les agents de leurs intérêts individuels ne suffit pas à assurer l'efficacité puisque le raisonnement inductif conduit à un équilibre de Nash Pareto dominé par l'issue coopérative. C'est par l'introduction du mécanisme de la confiance que les économistes vont proposer une solution à cette impasse.

Répétition, réputation, issue optimale : émergence de la confiance

Dans ce même cadre d'analyse, Kreps (1991) va montrer que, sous certaines contraintes de jeu, la confiance va apparaître comme un principe de coordination permettant l'issue la plus efficace, à savoir la coopération.

Sa solution réside dans l'intervention d'un tiers extérieur à la relation d'échange. Il examine d'abord dans quelle mesure le contrat accompagné d'un système judiciaire efficace est un mécanisme de lutte efficace contre les comportements opportunistes et souligne que cette garantie présente deux limites essentielles, à savoir les coûts de justice et la vérifiabilité de la preuve de la trahison (4).

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

Ainsi, les joueurs soucieux de préserver leur réputation n'adopteront pas de comportements opportunistes dans un jeu répété infiniment.

Nous retiendrons qu'en microéconomie standard la confiance apparaît comme un principe de coordination efficace permettant de remédier à un équilibre de Nash sous-optimal, mais que son apparition dans les modèles repose sur des hypothèses très restrictives puisque au-delà du fait que les agents ont une rationalité substantielle, on suppose soit l'intervention d'un tiers extérieur, soit la répétition du jeu à l'infini.

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

(3) Etat dans lequel on ne peut pas améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre.

(4) Si la trahison est observable mais non vérifiable par un tiers, c'est à dire si la preuve n'est pas transmissible, la menace de punition émanant du système judiciaire n'est plus crédible.

Ce cadre d'analyse ne coïncide pas avec les résultats émergents de l'économie expérimentale. Il semble donc que la notion de confiance doit être appréhendée au-delà du lien avec les risques d'opportunisme. En effet, si le modèle individualiste standard ne peut faire émerger le concept de confiance autrement qu'en posant des hypothèses très restrictives ou en supposant l'intervention d'un tiers, la confiance prend tout son sens en économie expérimentale.

Confiance et économie expérimentale

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

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

Robin et Rubieux (1999) ont mené l'expérience du jeu de l'investissement avec 19 couples de sujets pour tester la validité de la solution non coopérative, et ils constatent trois résultats statistiquement significatifs :

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

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

De la même manière, Glaeser *et al.* (2000) réitèrent le jeu de l'investissement sur une population de 196 étudiants.

Les dotations sont de 15 dollars et le multiplicateur de 2. Les résultats s'accordent avec ceux présentés ci-dessus puisque les joueurs A investissent en moyenne 83 % de leur dotation. La réciprocité moyenne est de 45,5 %. Cette réciprocité est croissante avec le montant investi par A.

Dans des situations bilatérales, sans répétition, l'économie expérimentale fait donc émerger la confiance, alors que celle-ci n'apparaissait théoriquement pas comme une issue de jeu possible dans de telles conditions.

1.2. Confiance, opportunisme, calcul rationnel

La confiance: une décision rationnelle en situation de risque

Les travaux sur la confiance se réfèrent souvent aux analyses de Coleman.

D'après Coleman, une situation de confiance peut-être caractérisée par trois éléments (Dubois, 2006) :

- le risque lié à la décision d'accorder sa confiance ;
- l'interdépendance des agents impliqués ;
- la vulnérabilité de l'agent qui accorde sa confiance.

Le centre d'analyse stratégique, après avoir rappelé les quatre exemples (5) donnés par Coleman pour souligner l'importance de la confiance dans l'efficacité économique, relève que cette notion est appréhendée de manière compatible avec l'intérêt et le calcul.

En effet, dans la théorie économique standard, comme nous l'avons vu, on suppose que les individus sont rationnels et qu'ils poursuivent leur intérêt individuel, pour autant la confiance émerge comme processus de coordination dans une logique d'individualisme méthodologique pur.

Les travaux sur la confiance se réfèrent souvent aux travaux sociologiques de Tönnies et de Max Weber (1922) qui opposent les notions de « communauté » et de « société » pour expliquer l'ordre social, les relations de réciprocité étant différentes. La confiance peut s'interpréter à travers cette distinction. En effet, la communauté serait basée sur la foi, la croyance (et par-là la confiance), tandis que la société reposerait sur l'intérêt et le calcul rationnel.

Tönnies, dans *Communauté et société* (1887), évoque deux états sociaux successifs correspondant à deux volontés humaines : une volonté organique qui est naturelle et non réfléchie et une volonté réfléchie qui relève du raisonnement. Ainsi, dans la communauté, les relations sociales sont fondées sur les proximités sociales, affectives et spatiales, tandis que dans la société elles reposent surtout sur les intérêts. Pour Tönnies, les deux états se succèdent. Ainsi, si confiance il y a, elle est à interpréter dans les sociétés modernes de manière compatible avec l'intérêt.

La société aujourd'hui reposerait sur la maximisation du gain et l'intérêt, alors qu'au sein de la communauté c'est la confiance qui régissait les liens sociaux.

(5) Sur le marché des diamantaires de New-York où les échanges pour expertise se font sans crainte et donc sans coûts d'assurance du fait de l'appartenance à une même communauté religieuse et par là du grand degré de confiance entre ces diamantaires ; étudiants activistes coréens qui coopèrent efficacement du fait des liens tissés à l'école, à la paroisse ou encore au village ; le contrôle collectif des enfants de Jérusalem par les parents qui permet de les laisser partir seuls à l'école ; la réciprocité dans l'envoi des clients de la part des marchands du Caire fondé sur la stabilité des familles et de la propriété et sur le sens de l'honneur qui régit les relations sociales.

Adam Smith dans *la Richesse des nations* (1776) souligne que « ce n'est pas de la bienveillance du boulanger, du boucher ou du marchand de bière dont nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts » (Ruffieux et Robin, 1999).

Pour autant, peut-on affirmer que dans les sociétés contemporaines, où la poursuite de l'intérêt personnel suffit à assurer le bien-être collectif via la « main invisible » et le marché, on ne peut parler de confiance ?

Déjà nous remarquons que pour Weber ces deux dimensions, « communalisation » et « sociation », sont des idéaux-types dans le sens où toute société connaît les deux formes de socialisation, même si les sociétés modernes sont de plus en plus caractérisées par un processus de rationalisation : « l'ensemble des activités sociales se dégagent progressivement de l'emprise de la tradition et du sacré pour se définir en fonction d'une logique propre, de l'efficacité et du calcul ». Ainsi le calcul économique ne concernerait pas la totalité des relations sociales.

De plus, la position très critique de Williamson (1993) vis-à-vis de la notion de confiance peut être interprétée à travers ces considérations. En effet, pour cet économiste neo-institutionnaliste, il y a deux manières d'expliquer la coopération économique : à savoir l'intérêt individuel (marché) et les obligations institutionnelles (la hiérarchie).

Ainsi la confiance n'a pas sa place en économie, elle concerne uniquement les « special relations between family, friends and lovers » (Williamson, 1993). « La notion de confiance calculée est contradictoire par essence » (Williamson, 1993).

Pour Williamson, les économistes parlent de confiance alors qu'il ne s'agit que d'un calcul risque/opportunités. Ainsi, à partir d'une acception classique en économie, à savoir que « faire confiance c'est accepter de s'exposer au risque d'opportunisme », Williamson réduit le concept de confiance à celui d'intérêt (Mangematin, 1999).

La confiance telle qu'elle est appréhendée dans les sociétés contemporaines s'expliquerait exclusivement par la prise de risque et la vulnérabilité engendrées par la rationalité limitée (6) et le risque opportuniste (7), et ce qu'on nommerait confiance s'apparenterait finalement à un simple calcul. Nous revenons plus en détail sur le positionnement de la confiance vis-à-vis du calcul économique.

La confiance : comportement (décision) et/ou croyance

Cette conception a été très critiquée : elle semble réduire la confiance à une dimension trop limitée. Pour Mangematin (1999), la confiance ne se confond pas avec la notion d'intérêt, elle n'existe pas à priori, elle se construit, et son rôle dans la coordination économique dépend de ses modes de production. Mangematin et Joly (1995) reprennent l'exemple de Krepes et le rôle de la réputation comme garant des comportements opportunistes et par-là de la confiance et soulignent que dans un jeu répété à plusieurs

(6) Ce concept a été emprunté à Simon (1947), il traduit l'incapacité de l'individu à saisir et comprendre la totalité de l'information et donc à prédire les comportements d'autrui.

(7) Comportement de l'individu qui agit dans son propre intérêt en trompant éventuellement autrui volontairement.

joueurs il est nécessaire de supposer que les individus qui accordent leur confiance aient la possibilité d'observer celui qui risque de la trahir pour pouvoir le punir. Les « trusters » doivent donc appartenir à une même communauté. Ainsi, ils distinguent la confiance de l'intérêt puisque ce dernier n'a pas à s'affranchir de contraintes relatives à l'environnement.

De plus, en se focalisant sur le risque opportuniste, on ne sait rien sur les risques liés à une mauvaise évaluation des compétences attendues des agents ou encore d'événements indépendants (Mangematin, 1999).

La Porta *et al.* (1997) distinguent deux types de confiance selon leur compatibilité avec la rationalité économique et, par là, avec l'intérêt individuel :

- un premier compatible avec le postulat de rationalité économique puisque deux agents en interactions répétées peuvent avoir intérêt à ne pas adopter de comportements opportunistes ;

- un second qui requiert le dépassement de l'homo-economicus où la confiance est le dispositif qui permet à deux joueurs qui n'interagiront plus ensemble de choisir tout de même l'optimum coopératif. Ici le postulat de la « main invisible » ne prévaut plus, et il faut faire appel à d'autres notions telles l'équité ou la réciprocité pour expliquer la coordination. Depuis peu, les économistes s'intéressent à ces notions dans le sens où elles expliqueraient les comportements individuels au même titre que la poursuite de l'intérêt (8).

Zucker (1986) distingue la définition économique centrée sur la prise de risque et la vulnérabilité d'une définition plus sociologique centrée sur les normes partagées au sein du groupe (Usunier, 2000).

Finalement, il semble que la notion de confiance renvoie à des dimensions différentes, à savoir (9) :

- une dimension objective (*trusting behaviour*) qui traduit le comportement de confiance dans le sens où un individu va volontairement se positionner dans une situation de vulnérabilité par rapport à un éventuel comportement opportuniste ou un aléas ; ce type de confiance résulte d'un gain à la coordination, il peut être garanti par la réputation, le système judiciaire et contractuel, une norme de réciprocité dans la répétition de l'échange ;

- une dimension subjective (*trust*) qui renvoie à un sentiment, une croyance en la bonne foi de l'autre. Il s'agit d'une probabilité subjective estimée par l'individu qu'il peut avoir confiance en autrui (Cowles, 1997). Cette conception de la confiance repose sur des normes sociales partagées ou encore des caractéristiques propres à l'individu telle son éducation. Il s'agit d'une confiance « institutionnalisée ».

Ainsi la confiance est très souvent, en économie, appréhendée en lien avec la notion d'intérêt. Pour certains, la confiance n'est pas incompatible avec l'intérêt, dans le sens où elle décrit une décision rationnelle face à un risque opportuniste, pour d'autres elle s'en distingue, se rapprochant plus

(8) La notion d'équité décrit le fait que des agents vont préférer dans leurs actions des choix qui ne soient pas trop inégalitaires, alors que celle de réciprocité renvoie à un principe de coordination des actions du type « faveur contre faveur » (Thesmar).

(9) Pour une présentation détaillée, voir : « Un examen du concept de confiance à travers la littérature », Jean-Claude Usunier (2000).

d'une croyance en la bienveillance des individus. Aussi si la plupart des études insistent-elles sur la confiance interpersonnelle. Il semble nécessaire, dans le cadre de notre analyse sur le rôle de la confiance dans le développement économique, de dépasser ce point de vue pour tenir compte aussi de la confiance envers les institutions, point sur lequel nous reviendrons en dernière partie. Il semble maintenant opportun de s'interroger sur la mesure et les indicateurs de confiance.

2. La confiance dans sa dimension empirique : un lien conflictuel entre transversalité et spécificité

Dans cette partie, nous présenterons d'abord rapidement l'enquête World Value Survey et l'échantillon que nous avons retenu. Nous reviendrons sur les problèmes de mesure de la confiance, puis nous présenterons un état des lieux des sentiments de confiance au Maroc, tout en s'interrogeant sur les déterminants sociodémographiques de la confiance des Marocains.

2.1. La base World Value Survey

A la fin des années 70, un groupe de chercheur se constitue, l'European Value Systems Study Group (EVSSG), s'interrogeant sur le partage de valeurs communes au niveau européen.

A partir de là, une grande enquête menée au niveau européen a été mise en place et répétée régulièrement afin d'identifier les évolutions. Les grands domaines de valeur abordée sont la famille, le travail, les relations sociales, la religion, l'environnement, l'économie et la politique. La majeure partie des questions se rapportant à ces grands thèmes est conservée d'une période à l'autre. Les échantillons nationaux sont construits sur la base de la population nationale âgée de plus de 18 ans, ils doivent être supérieurs ou égal à 1 000 personnes.

La première enquête lancée en 1981 dans 9 pays européens suscite un grand intérêt dans le monde entier, et plusieurs pays non européens se joignent à cet enjeu.

Cette base de données se compose aujourd'hui de quatre vagues : 1981-1984 / 1989-1993 / 1994-1999 / 1999-2004 (une cinquième vague est en cours de réalisation). Dans chacun de ses thèmes, les individus sont interrogés sur leurs valeurs et attitudes, les caractéristiques socio-démographiques de ceux-ci étant disponibles.

2.2. Mesure de la confiance

La majorité des études économétriques portant sur la confiance mesure celle-ci à partir d'une question de l'enquête World Value Survey (WVS) : « Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people ? » que l'on peut traduire de la manière suivante : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut

faire confiance à la plupart des gens, ou bien que l'on n'est jamais trop prudent lorsque l'on traite avec autrui ? »

D. Dubois (2006) souligne dans sa thèse les interrogations de certains quant à la capacité de cette question à appréhender correctement la confiance qu'un individu est prêt à accorder. Ainsi Putnam (1995) insiste sur les imprécisions des termes « faire confiance » et « la plupart des gens » qui de par leur généralité peuvent être interprétés différemment selon les individus.

Glaeser *et al.* (2000) testent le lien entre les réponses données à la question de WVS et les décisions réelles en situation de confiance. 258 étudiants ont répondu à un questionnaire de 137 questions proches de celles de WVS ainsi qu'une série de questions propres à l'attitude des individus en situation de confiance notamment sur l'expérience des sujets en matière de confiance. 196 étudiants ont ensuite participé à la seconde étape du test : un jeu de l'investissement. Pour finir, les auteurs ont développé le jeu de « l'enveloppe égarée ».

Qu'est-ce que ce jeu ? On informe les étudiants qu'une enveloppe en leur nom contenant 10 dollars va être déposée dans certains lieux (place publique, quartier riche...) et dans une certaine condition (enveloppe timbrée, ouverte...) (10). On demande aux agents d'estimer le montant qu'ils vont récupérer. Glaeser *et al.* (2000) prennent alors comme mesure de la confiance la moyenne des montants estimés.

(10) Au total il y a 15 combinaisons lieux/conditions.

Leurs principaux résultats résident dans :

- une absence de corrélation entre les caractéristiques socio-démographiques des individus et la confiance qu'ils accordent à autrui dans les deux jeux ;

- la question WVS usuellement utilisée pour mesurer la confiance est un faible indicateur des comportements observés en situation réelle de confiance ; par contre, la décision de réciprocité est significativement corrélée à la variable WVS ;

- les décisions de confiance semblent dépendre de l'expérience passée des individus et de leur implication dans des organisations d'aide à autrui.

Ainsi, la question de WVS n'est peut-être pas à même de décrire la confiance, et nous comprenons qu'en économie expérimentale on préférera mesurer la confiance par le montant investi par les joueurs ; mais dans le cadre d'une comparaison internationale la faisabilité de cette approche étant limitée, nous tentons d'appréhender la confiance à travers plusieurs questions de l'enquête.

Nous présentons quelques résultats empiriques quant aux niveaux de confiance mesurés à partir de cette dernière question que nous complétons par d'autres indicateurs relatifs notamment à la confiance envers les institutions et des indicateurs flous.

2.3. Caractéristiques de l'échantillon marocain dans WVS et niveaux de la confiance interpersonnelle et envers les institutions

Au Maroc spécifiquement, 2 264 individus ont été interrogés sur la quatrième vague en 2001. 50,8 % de ces individus, sont des femmes, plus de 60 % ont moins de 35 ans, un peu plus des 3/4 ont un niveau bas d'éducation et 9,67 % sont au chômage.

La confiance au Maroc : un état des lieux descriptif

Dans World Value Survey, nous l'avons vu, les individus sont interrogés sur leurs croyances et sentiments, plusieurs questions font directement référence à la confiance.

(11) Les résultats détaillés sont disponibles auprès des auteurs.

Nos résultats (11) montrent que seulement 22,82 % des Marocains font confiance à la « plupart des gens », ce résultat est confirmé par le suivant puisqu'ils sont 70,96 % à déclarer penser que les gens essaient de tirer avantage d'eux.

Si on s'attarde sur le sentiment de confiance envers les institutions, nous constatons des taux bien plus élevés concernant la police et les forces armées puisque respectivement 51,83 % et 69,99 % des Marocains déclarent avoir confiance envers ces institutions.

Ils sont 57,11 % à déclarer faire confiance au gouvernement, alors qu'ils ne sont que respectivement 18,56 % et 21,68 % à déclarer faire confiance aux partis politiques et au parlement.

Les réponses concernant la confiance envers les mass médias sont assez proches de celles relevant de la confiance interpersonnelle puisque un tiers à peine des Marocains affirment avoir confiance envers la télévision et un peu plus d'un tiers envers la presse. De même, presque 80 % des Marocains ne font pas confiance aux syndicats.

Pour les Marocains, l'institution qui semble la plus digne de confiance est de loin la religion puisqu'ils sont 97,23 % à déclarer lui faire confiance.

Caractéristiques sociodémographiques et confiance au Maroc

Dans le cadre de cette étude, il semble opportun de s'attarder sur les déterminants sociodémographiques de la confiance au Maroc.

Nous avons vu que seulement 22,82 % des Marocains sont confiants. Est-ce que les caractéristiques des individus expliquent au Maroc le sentiment de confiance mesuré à partir de la variable la plus usuellement utilisée : « Most people can be trusted » ?

Nous comparons les répartitions selon le sexe, l'âge, le statut et le diplôme dans les deux sous-populations.

Parmi les individus qui ont confiance, 57,37 % sont des femmes, alors que parmi ceux qui n'ont pas confiance, elles ne représentent que 49,44 %. Etre une femme semble donc jouer positivement sur la confiance interindividuelle.

L'âge et le niveau de diplôme ne semblent pas être une caractéristique déterminante du niveau de confiance, les distributions dans la population confiante et dans celle qui ne l'est pas sont pratiquement équivalentes.

La part des individus travaillant à plein temps et celle des étudiants est plus importante chez les individus qui ne font pas confiance. Par contre, les travailleurs indépendants et les femmes au foyer semblent faire relativement plus confiance.

Pour les autres catégories, les différences de distribution ne sont pas prégnantes.

Ainsi, si le sexe et le statut professionnel semblent influencer la confiance interindividuelle, l'âge et le diplôme ne le font pas.

3. Confiance : le cas du Maroc au regard des autres pays

Nous avons étudié en détail les divers résultats du Maroc selon différentes variables de confiance interindividuelle, mais aussi en tenant compte du sentiment de confiance envers les institutions.

Nous allons présenter ces résultats en positionnant le Maroc par rapport aux autres pays en vue de dégager les principales différences.

Nous avons fait le choix de comparer la situation marocaine à une série de pays censés représenter les différentes variantes du capitalisme contemporain. Nous prenons en compte les pays nordiques où l'existence de règles avancées de coopération sont censées traduire des niveaux élevés de confiance, comme c'est le cas notamment au Danemark, en Suède et, dans une moindre mesure, en Allemagne. Les cas américain et britannique sont censés représenter ce capitalisme où la confiance irait de paire avec une logique marchande poussée aux extrêmes. La France et l'Espagne, pays colonisateur du Maroc, représenteraient un capitalisme latin dont les niveaux et mécanismes de confiance se démarquent de ceux des autres pays (voir à ce sujet Cahuc et Algan, 2007, pour le cas de la France). Une comparaison avec des pays émergents, bien que de cultures religieuses différentes, est permise dans les cas du Mexique et de la Turquie.

Le tableau suivant donne la taille des échantillons des différents pays soumis à la comparaison avec le Maroc.

3.1. Confiance interindividuelle

Parmi ces dix pays le Maroc prend la septième place en termes de confiance interpersonnelle avec 22,17 % des Marocains qui déclarent que l'on peut faire confiance à la plupart des gens, juste devant le Mexique (21,3 %) et la France (20,62 %). Les Turcs occupent la dernière place avec 82,92 % d'individus défiant.

L'Espagne, l'Allemagne et les Etats-Unis affichent des scores similaires, un peu plus d'un tiers des individus sont confiants. Les pays nordiques se démarquent largement, ils sont environ quatre fois plus confiants que les

Pays	1999	2000	2001	Total
Etats-Unis	1 200	0	0	1 200
Grande-Bretagne	1 000	0	0	1 000
Allemagne	2 036	0	0	2 036
Danemark	1 023	0	0	1 023
Espagne	1 200	1 209	0	2 409
France	1 615	0	0	1 615
Maroc	0	0	2 264	2 264
Mexique	0	1 535	0	1 535
Suède	1 015	0	0	1 015
Turquie	0	0	4 607	4 607
Total	9 089	2 744	6 871	18 704

Turcs, près de trois fois plus que les Marocains. En effet, en Suède et au Danemark, ils sont respectivement 63,65 % et 64,13 % à déclarer être confiants.

Nous l'avons vu, cette variable, par l'ambiguïté des termes contenus dans la question, doit être maniée avec précaution. Nous réitérons cette répartition avec une seconde variable de confiance interpersonnelle afin de confirmer ce classement : « Do you think most people would try to take advantage of you if they got a chance, or would they try to be fair? »

Cette variable n'est pas renseignée pour tous les pays. Elle donne des résultats similaires pour le Maroc. La distinction entre les pays nordiques et les autres demeurent. Par contre, les Américains déclarent à 60,17 % que la plupart des gens essaient d'être justes plutôt que de tirer avantage d'eux alors qu'ils étaient 35,92 % à déclarer qu'on ne peut faire confiance à la plupart des gens. Cette distinction nous conforte dans l'idée de manier ces variables de confiance avec précaution, surtout dans le cadre de comparaisons internationales où l'on peut supposer que les termes des questions tels « most people » ou « generally speaking » peuvent ne pas faire sens de la même manière selon les pays.

Toujours est-il que pour les Marocains l'utilisation de ce second indicateur conforte un sentiment de défiance très important.

3.2. Confiance envers les institutions

Environ un Marocain sur deux accorde sa confiance au gouvernement, positionnant le pays devant les Etats-Unis, le Mexique, la Turquie et l'Espagne.

Ce classement ne se maintient pas si on considère la confiance envers les partis politiques puisque seulement 14,1 % des Marocains déclarent

leur faire confiance derrière la Turquie (20 %), les Etats-Unis (22,3 %) et enfin le Mexique (23,8 %). D'une manière générale, la confiance accordée au gouvernement est plus importante que celle accordée aux partis politiques.

En ce qui concerne la confiance envers le parlement, qui est beaucoup mieux renseignée pour plus de pays, le Maroc, à moins de 4 points d'écart du Mexique, est en dernière position. Les pays les plus confiants sont encore le Danemark et la Suède (46,8 % et 49,6 %).

64,3 % des Marocains font confiance aux forces armées, derrière la Turquie, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne (plus de 81 %). La Suède, qui était un des pays affichant les meilleurs résultats relativement à la confiance interindividuelle, n'est positionnée ici qu'à l'avant-dernière place, juste avant l'Espagne. Le pays le plus défiant, la Turquie, a le plus confiance dans les forces armées. Pour certains pays, il semble qu'il y ait une relation inverse entre ces deux types de confiance. Par contre, la Suède et le Danemark gardent leurs premières places lorsqu'on s'intéresse à la confiance envers la police. Plus d'un Marocain sur deux déclare ne pas avoir confiance dans la police, au Mexique il sont 28,3 %.

Pratiquement tous les Marocains déclarent avoir confiance envers la religion (96,1 %), devant le Mexique (79,7 %), les Etats-Unis (75,3 %) et la Turquie (68,5 %). Le classement suggère que le type de religion n'a pas d'influence sur la confiance.

La variable confiance envers le système éducatif n'est bien renseignée que pour certains pays que nous citons dans l'ordre croissant des individus accordant leur confiance au système éducatif: la Grande-Bretagne (63,8 %), la Suède (66,3 %), la France (68,5 %), l'Allemagne (71,6 %) et le Danemark (72,8 %). Nous remarquons ici que le système éducatif allemand apparaît indirectement, comme à l'accoutumée, performant, car ce pays occupe la seconde position.

La Grande-Bretagne et les Etats-Unis semblent avoir peu confiance dans la presse (14,2 % et 26,3 %) contre plus de 40 % pour l'Espagne, le Mexique et la Suède. Le Maroc, avec 30,1 %, est positionné en troisième position.

Au terme de ces analyses, il semble opportun de s'interroger sur les liens entre confiance, gouvernance et efficacité économique de façon beaucoup plus générale. C'est ce que nous proposons dans cette conclusion et mise en perspective.

4. Conclusion générale et mise en perspective: une diversifié des liens théoriques et empiriques entre confiance et richesse des nations

Depuis peu, des travaux suggèrent l'importance de la prise en compte de facteurs immatériels dans l'explication du développement économique. Ainsi, la confiance émerge comme un déterminant essentiel de la

prospérité économique, et les qualités humaines tout comme les vertus sociales font leur entrée dans le monde de l'intérêt. Dès 1974 dans *The limits of Organization*, Kenneth Arrow définissait la confiance comme une « institution invisible » au même titre que les règles de droit ou les principes éthiques (Mangematin, 1999).

L'approche de Fukuyama

Fukuyama (1995) définit la confiance comme « l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées, de la part des autres membres de cette communauté » (Schuller, 2004).

Une nation puissante et performante est une nation qui a su développer de bonnes institutions. Cette capacité dépend de l'aptitude à la confiance de sa population. C'est un haut degré de confiance entre les agents économiques qui va permettre des coopérations autres que celles condensées dans le cadre des relations familiales.

Or, comme le précise Thesmar, la possibilité pour une société de développer des économies d'échelle et de gamme dépend de sa capacité à faire émerger de grandes organisations. Dans le cadre d'une comparaison internationale, Fukuyama distingue les sociétés de confiance (Japon, Allemagne) des sociétés de défiance (France, Chine et Corée, Italie du sud). Ces dernières sont caractérisées par un état puissant et des religions valorisant la hiérarchie. Ainsi se créent des normes sociales négatives pour le développement économique, dans le sens où la capacité des individus à coopérer et à se faire confiance en sort amoindrie. Les relations de confiance sont enfermées dans le cercle familial. À l'inverse, dans les sociétés de confiance, on observe de nombreuses institutions (associations, églises, clubs divers...) qui, au-delà de la famille, permettent aux individus de développer un sens du groupe, des vertus collectives.

Schuller (2004) précise que dans cette conception, l'aptitude à la confiance dépend de la culture nationale caractérisée par des normes et des valeurs transmises de génération en génération ; la confiance est transmise et non acquise par des expériences répétées. C'est la culture qui détermine le degré de confiance.

Ainsi, la confiance entre agents économiques est pour Fukuyama un déterminant essentiel de la réussite des entreprises. Celles-ci pourront développer des organisations de grande taille, gérer au mieux leurs capacités productives quant à l'organisation du travail et l'allocation des ressources. Les coûts de contrôle et de négociation seront réduits. La confiance est à la base d'un cercle vertueux.

L'approche de Putnam

Putnam (1993, 1995 et 2000) définit un principe de réciprocité généralisé. Des individus partageant des normes communes vont se faire confiance et développer une propension générale à rendre service à autrui

s'attendant à la réciprocité du fait même du partage de normes. Ainsi la confiance est-elle le produit du fonctionnement des réseaux. La confiance va favoriser l'échange et l'engagement collectif.

Pour Putnam (1993) ou Fukuyama, la confiance n'est pas une simple donnée. Ces deux auteurs reprennent les analyses de Tocqueville et insistent sur le fait que la confiance n'est pas figée puisque son niveau s'explique par des institutions temporaires qui hiérarchisent les liens de confiance et ainsi empêchent l'association spontanée hors du cadre familial (Thesmar).

Putnam compare l'Italie du nord à l'Italie du sud et observe que l'Italie du nord, avec une tradition d'éclatement politique, est plus performante que l'Italie du sud unifiée et avec une forte dominance de la religion catholique.

La confiance : un mode de coordination efficace

L'efficacité de la confiance en tant que mode de coordination peut-être appréhendée à travers l'analyse néo-institutionnelle des coûts de transaction. En effet, les comportements opportunistes peuvent être considérés comme un frein à l'efficacité économique puisque la limitation de ceux-ci sans supposer l'existence de la confiance comme principe de coordination (12) à côté du marché (prix) ou de la hiérarchie (l'entreprise) serait source de coûts beaucoup plus importants.

Pour Mangematin (1999), l'efficacité de la confiance en tant que mode de coordination dépend de son mode de production.

Dans un monde d'incertitude, le recours au contrat complet est coûteux, certaines situations sont donc bloquées, et la confiance apparaît comme un « lubrifiant du système » via les mécanismes de réputation et de contractualisation.

La confiance est un dispositif de coordination moins coûteux que ceux qui seraient nécessaires au contrôle de l'incertitude et des comportements opportunistes dans les relations économiques.

Brousseau (1993) définit la quasi-rente organisationnelle comme le « surplus d'efficacité qui est dû à un usage conjoint des actifs de production grâce à un mode spécifique de coordination » (Boissin 1999). Ainsi, la confiance en se substituant à des formes contractuelles coûteuses est un déterminant essentiel de l'efficacité organisationnelle.

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

Au terme de ces analyses il semble donc que la confiance ait été pensée en tant que facteur de développement économique depuis plusieurs années. Son efficacité peut s'interpréter à travers une efficacité organisationnelle.

L'économétrie semble confirmer ces intuitions.

(12) Pour certains auteurs, la confiance est un mode de coordination à part entière à côté du marché et de la hiérarchie ; pour d'autres auteurs, il s'agit d'un principe qui agit sur ces deux modes. Le raisonnement quant à la quasi-rente organisationnelle ne change pas selon l'une ou l'autre des conceptions.

Les analyses empiriques

Pourquoi et comment relier confiance et croissance économique ?

Les premiers travaux datent du milieu des années 90. Le taux de croissance du PIB par tête est expliqué par des variables traditionnelles (niveau de PIB par tête, niveau d'investissement, dépenses de R/D...) auxquelles est rajouté un indicateur de confiance interpersonnelle souvent issu de World Value Survey.

L'instauration de la confiance est censée réduire les incertitudes, les coûts de surveillance, d'information donc les coûts de transaction et faire émerger comme on l'a vu une quasi-rente organisationnelle. Voyons si ces résultats se confirment dans les analyses économétriques. David Thesmar dans *l'Enrichissement des nations* consacre un chapitre aux normes sociales et à la confiance. Il cite les travaux de Knack et Kieffer (1997) et La Porta *et al.* (1997) que nous reprenons rapidement ici.

Ces deux études s'appuient sur les données de World Value Survey, notamment sur la question présentée précédemment, à savoir : « De manière générale, diriez-vous que la plupart des gens sont dignes de confiance, ou que l'on ne peut jamais être assez méfiant ? »

Knack et Kieffer (1997) proposent un test raffiné qui distingue le niveau de confiance mesuré via WVS à la tendance à l'association horizontale (mesurée aussi à partir des données WVS). Ils observent un lien statique très robuste entre confiance et performance économique mais aucune relation entre associativité et performance économique. Ils montrent, sur 1960-1992, qu'un niveau de confiance supérieur de 10 % est associé à une hausse du taux de croissance annuelle de 0,8 %.

La Porta *et al.* (1997) étudient la corrélation entre cette variable et divers indicateurs de performance économique et sociale, ils supposent que la confiance est expliquée à long terme par le niveau de développement économique du pays, ils régressent leurs indicateurs de performance dans les années 90 sur la mesure de confiance et le log du niveau de PIB par habitant en 1994 en utilisant les données de Heston et Summers (13).

Ils concluent que le niveau de confiance joue positivement sur l'efficacité perçue de l'administration publique et sur la capacité des individus à s'associer. Ils soulignent aussi que le niveau de confiance a un impact positif sur l'investissement en capital humain, certainement du fait de la confiance en la non-expropriation de l'investissement. Les sociétés de confiance sont celles qui donnent naissance aux entreprises les plus grandes mais l'effet sur la croissance moyenne du PIB entre 1970 et 1990 est moins nette. Ils ne considèrent pas la confiance comme une donnée, ils étudient l'impact de l'appartenance à une religion centralisée, ils régressent le niveau de confiance sur le log du PIB/habitant et la proportion de la population appartenant à une religion centralisée et observent une forte corrélation.

Au terme de ces analyses, nous avons présenté plusieurs travaux plaçant la confiance au cœur de la prospérité économique. Les effets de la confiance

(13) Voir Thesmar (p. 188) pour les résultats détaillés de cette étude.

interpersonnelles sur la croissance économique et plus généralement sur le bien-être peuvent dépendre de l'efficacité institutionnelle des Etats et des modes de gouvernance mis en place.

Ce sont là des questions déterminantes qu'il faudra approfondir pour une économie et une société en pleine mutation, comme le sont celles du Maroc.

Références bibliographiques

- Akcomak I.S., Weel B.T. (2006), « Social Capital, Innovation and Growth : Evidence from Europe », UNU-MERIT, *Working Paper* n° 2006-040.
- Arrow K.J. (1974), *The Limits of Organization*, New York, W.W. Norton.
- Arrow K.J. (1972), « Gifts and Exchanges », *Philosophy and Public Affairs*, n° 1.
- Alaluf M. (1999), « Evolutions démographiques et le rôle de la protection sociale : le concept de cohésion sociale », 16-17 septembre, Université libre de Bruxelles.
- Baudry B. (1999), « Incertitude et confiance : une réflexion sur les logiques de coordination dans la relation d'emploi », in Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/ Impertinence".
- Beitone A. et al. (2006), *Sciences Sociales*, 5^e édition Aide-Mémoire, Sirey.
- Beauvais C., Jenson J. (2002), "Social Cohesion : Updating the State of the Research", CPRN *Discussion Paper* n° F|22, Canadian Policy Research Networks, Ottawa.
- Bengtsson M., Berggren N., Jordahl H. (2005), « Trust and Growth in the 1990s : a Robustness Analysis », *RATIO Working Papers* n° 60.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K. (1995), « Trust, Reciprocity and Social History », *Games and Economic Behavior*, vol. 10.
- Bernard P. (2000), "Social Cohesion : a Dialectical Critique of a Quasi-Concept", Paper SRA-491, (Strategic Research and Analysis Directorate), Department of Canadian Heritage, Ottawa.
- Boissin O. (1999), « Opportunisme, confiance et théorie néoinstitutionnaliste de l'organisation industrielle », in Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/ Impertinence".
- Bouchard L., Ray J.F., Lemyre L. et Gilbert A. (2002), « Capital Social », CIRCEM et Institut de recherché pour la santé des populations, août.
- Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O. (1997), « Confiance, connaissances et relations inter-firmes », in Guilhon B., Huard P., Orillard M., *Economie de la connaissance et organisation. Entreprises, territoires, réseaux*, l'Harmattan, Paris.
- Cahuc P., Algan Y. (2007), « La société de défiance », Ed. de la rue d'Ulm, Coll. du Cepremap.

- Camerer C. (1997), « Progress in Behavioral Game Theory », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 3, été.
- Chan J., TO H.P., Chan E. (2006), « Reconsidering Social Cohesion : Developing a Definition and Analytical Framework for Empirical », *Social Indicators Research*, volume 75, number 2, janvier.
- Centre d'analyse stratégique (2007), « Confiance et croissance », département Questions sociales.
- Coleman J., « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, n° 94.
- Coleman J. (1990), « Foundations of Social Theory », Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Conseil de l'Europe (2005), *Elaboration concertée des indicateurs de la cohésion sociale. Guide méthodologique*, Conseil de l'Europe, http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/GUIDE_fr.pdf
- Cooper R., John A. (1988), « Coordination Failures in NeoKeynesian Models », *Quarterly Journal of Economics*.
- Dasgupta P. (1988), « Trust as a Commodity », in Gambetta.
- Dahrendorf R. (1996), « Economic Opportunity, Civil Society and Political Liberty », *Development and Change*.
- Dubois D. (2006), *l'Emergence de relations de confiance-réciprocité au sein d'une population d'agents économiques*, thèse de doctorat de sciences économiques, Université Montpellier 1, Laboratoire montpellierain d'économie théorique et appliquée.
- Fehr E. (2002), « Psychological Foundations of Incentives », *European Economic Review*.
- Fukuyama F. (1995), « Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity », Free Press.
- Fukuyama F. (2003), « Le grand bouleversement : la nature humaine et la reconstruction de l'ordre social », la Table ronde, Paris.
- Gouvernement Fédéral du Canada (2003), « Atelier sur le capital social, Rapport sur les conclusions ».
- Glaeser E., Laibson D. et Sacerdote B. (2000), « An Economic Approach to Social Capital », *NBER WP* n° 7728.
- Granovetter M. (1985), « Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91(3) : 481-510.
- Green A., Preston J., Janmaat J.G. (2006), « Education, Equality and Social Cohesion : A Comparative Analysis », New-York : Palgrave MacMillan.
- Helliwell J.F. (1996), « Economic Growth and Social Capital in Asia », *NBER Paper* n° 5470, Cambridge, MA.
- Hjerrpl R. (1998), « Social Capital and Economic Growth », *Discussion Paper* n° 183, Government Institute for Economic Research (VATT).
- Jeannotte M.S. (2000), « Social Cohesion Around the World: an International Comparison of Definitions and Issues », Paper SRA-309, (Strategic Research and Analysis Directorate, Department of Canadian Heritage, Ottawa).
- Jenson J. (1998), « Mapping social Cohesion : the State of Canadian Research », Paper SRA-321 (Strategic Research and Analysis Directorate, Department of Canadian Heritage, Ottawa).
- Karpik L. (1998), « La confiance : réalité ou illusion ? Examen critique d'une thèse de Williamson », *Revue Economique*, vol. 48, n° 4, 1043-1056.
- Kawachi I., Berkman L. (2000), « Social Cohesion, Social Capital and Health », in L.F. Berkman and I. Kawachi (eds.), *Social Epidemiology*, New York, Oxford University Press.

- Knack S., Kiefer P. (1997), « Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4.
- Kreps D.M., « Corporate Culture and Economic Theory », *Perspective of Positive Economy*, CUP, Cambridge, 1990.
- Kreps D.M. (1990), *Game Theory and Economic Modelling*, Oxford, Clarendon Press.
- La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Schleifer A. and Vishny R.W. (1997), « Trust in Large Organizations », *American Economic Review*, vol. 87, p. 333-338.
- Lorentz E.H. (1988), « Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry », in Gambetta.
- Mangematin V. (1999), « La confiance : un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », in Harisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *La confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/Impertinence".
- Maxwell J. (1996), « Social Dimensions of Economic Growth », Conférences commémoratives, Eric John Hanson, volume VIII, Université de l'Alberta.
- Mc Cracken M. (1998), « Social Cohesion and Macroeconomic Performances », Conference on the State of Living Standards and the Quality of Life in Canada, Ottawa.
- Noll H.H., Zapf W. (1994), « Social Indicators Research: Societal Monitoring and Social Reporting », in Borg I. et Mohler P. Ph., *Trends and Perspectives in Empirical Social Research*, Berlin, New York, p. 1-16.
- OCDE (2001), « Du bien-être des nations. Le rôle du capital humain et social », OCDE, Paris.
- Orléan A. (1995), « La confiance : un concept économique? » *Problèmes économiques* n° 2422 7-14.
- Orléan A. (2000), « La théorie de la confiance et ses limites », *les Cahiers de socio-économie*, « La confiance en question », sous la direction de Laufer R. et Orillard M., Paris, l'Harmattan, Coll. "Logiques sociales".
- Perret B. (2002), *Indicateurs sociaux. Etat des lieux et perspectives*, Rapport au Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale, janvier.
- Peyrefitte A. (1995), *la Société de confiance*, Paris, Odile Jacob.
- Ponthieux S. (2004), « Le concept de capital social, analyse critique », Contribution au 10^e colloque de l'ACN, Paris 21-23 janvier.
- Putnam R.D. (1995), « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1.
- Putnam R.D., Leonardi R. et Nanetti R. (1993), *Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Rabin M., « Incorporating Fairness into Game Theory and Economics », *American Economic Review*, 83, décembre 1993, p. 1281-1302.
- Ritzen J., Easterly W., Woolcock M., On "good" Politicians and "Bad" Policies: Social Cohesion, Institutions and Growth ».
- Robin S., Ruffieux B. (1999), « L'économiste au fond du puits: l'expérimentation de la confiance », in Harisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/Impertinence".
- Sabel C.F. (1992), « Elaborer la confiance : de nouvelles formes de coopération dans une économie volatile », in D. Foray et C. Freeman (éds.), *Technologie et richesse des nations*, Economica, Paris.
- Schuller G. (2004), « Economie et confiance : la confiance : un facteur indispensable, mais complexe », in Actes de la Section des sciences morales et politiques, Institut

- grand-ducal, Luxembourg, vol.VIII, p. 239-292.
<http://www.portstnicolas.org/spip.php?article1872>.
- Smith A. (1776), *Recherche sur la nature et sur les causes de la richesse des nations*, Paris, Flammarion.
- Thesmar D., « L'enrichissement des nations », www.crest.fr/lei/pageperso/thesmar.htm
- Thuderoz C. (1999), « Introduction générale : pourquoi interroger la confiance? », in Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/Impertinence".
- Tocqueville A. (1835), *De la démocratie en Amérique*, Gallimard, Paris, 1986.
- Usunier J.C. (2000), « Un examen du concept de confiance à travers la littérature », in *Confiance et Performance, un essai de management comparé France-Allemagne*, FNEGE, Vuibert.
- Von Neumann J., Morgenstern O. (1944), « Theory of Games and Economic Behavior », Princeton University Press, Princeton.
- Weber M. (1905), *l'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris, 1967.
- Williamson O. (1993), « Calculativeness, Trust and Economics Organization » *Journal of Law et Economies*, vol. XXXVI, avril.
- Zak P.J. et Knack S. (2001), « Trust and Growth », *Economic Journal*, vol. 111, 295-321.
- Zucker L. (1986), « Production of Trust : Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920 » in Staw B., Cummings L. (eds), *Research in Pragnizational Behavior*, vol. 8, Greenwich, Conn., JAI Press, p. 53-111.