

Chapitre 6 - La confiance en économie

EXTRAIT DU PROGRAMME : 3. Marchés, comportements et équilibre macroéconomiques en économie fermée : anticipations rationnelles et équilibre macroéconomique. 5. Les imperfections de marché : les asymétries d'information.

PLAN DU COURS

- I. **DEFINITION ET INDICATEURS DE MESURE**
 - A. **DEFINITIONS**
 - B. **INDICATEURS DE MESURE**
- II. **LA CONFIANCE N'EXISTE PAS A PRIORI EN ECONOMIE**
- III. **UN RENOUVEAU DE LA CONFIANCE EN ECONOMIE**
 - A. **LES PRINCIPALES APPROCHES DE LA CONFIANCE EN ECONOMIE**
 - B. **QUELQUES EVALUATIONS EMPIRIQUES DE LA CONFIANCE EN ECONOMIE**
 - C. **LA CONFIANCE PERMET DE STABILISER LES ANTICIPATIONS**
 - D. **LA CONFIANCE PERMET DE REDUIRE LES COUTS DE TRANSACTION**
 - E. **LA CONFIANCE EST SOURCE DE DYNAMISME ET DE CROISSANCE ECONOMIQUE**

TRAVAIL PERSONNEL

MOTS CLES A DEFINIR : confiance, incertitude, asymétrie d'information, confiance institutionnelle, anticipations, confiance stratégique, confiance moralité, réciprocité, coopération, défiance.

THEORIES/AUTEURS : Lynne Zucker (1986), Vincent Mangematin (1999), Lucien Karpik, Adam Smith, John Maynard Keynes (1936), James Coleman (1990), Stephen Coleman (1996), Alain Cohn, Ernst Fehr, Benedikt Herrmann et Frédéric Schneider (2011), Christian Thuderoz (1999), Garrett Hardin (2006)^{***}, Oliver Williamson (1993)^{***}, Eric Uslaner (2003), Mark Granovetter (1985)^{***}, Emmanuel Levi (1998), Ronald Wintrobe et Albert Breton (1982), David Kreps (1990)^{***}, Francis Fukuyama (1995)^{***}, Michaela Marzano (2012), Kenneth Arrow (1972)^{***}, Yann Algan et Pierre Cahuc (2007, 2009)^{***}, Paul Zak et Stephen Knack (2001), Patrick Artus et Olivier Pastré (2020), Yann Algan, Pierre Cahuc et André Zylberberg (2012)^{***}, Yann Algan et Daniel Cohen (2021)^{***}, François Villeroy de Galhau (2021).

- Longtemps considéré comme un concept **peu opérationnel** en économie, la confiance connaît un **renouveau conceptuel** par l'**incertitude actuelle grandissante**, suscitant un plus grand risque de comportements **opportunistes** de la part des agents économiques.

 *Visionner avant de lire le polycopié la vidéo disponible sur le site internet du cours : Dessine-moi l'éco – Pas d'économie sans confiance.*

I. Définition et indicateurs de mesure

A. Définitions

- **Définition large** : processus **continu**, à **susciter ex-ante** et à **entretenir ex-post**, par lequel quelqu'un se **fie entièrement** à quelqu'un d'autre ou à quelque chose ; permettant de réduire l'**incertitude** sur les comportements de chaque agent économique, et donc de **stabiliser** et de **pérenniser** les **anticipations** et les **relations économiques** entre ces derniers.
 - Confiance entre consommateurs et producteurs **mais aussi** entre employeurs et employés, dans les relations interbancaires etc.
 - Rôle important de la **confiance** du fait des **asymétries d'information** (aléa moral et sélection adverse) qui suscitent un risque d'**opportunisme** dans les relations **contractuelles**.
- **Définition restrictive** : **mode de coordination** des activités économiques qui conduit à distinguer trois formes de confiance en fonction de leur **mode de production (Lynne Zucker, 1986)** :
 - **Confiance *intuitu personae*** : produite par les **caractéristiques particulières** des personnes.
 - **Confiance relationnelle** : produite par les croyances dans les actions ou les résultats des actions entreprises par autrui qui reposent sur les **échanges passés ou attendus** (en fonction de la réputation par exemple).
 - **Confiance institutionnelle** : produite par une structure **formelle** qui **garantit** les caractéristiques d'un individu ou d'une organisation.
 - **Selon Vincent Mangematin (1999)**, elle « repose sur un principe de délégation à une **autorité supérieure** qui **garantit** les individus contre les risques d'aléa moral et de sélection adverse auxquels ils s'exposent lorsqu'ils sont amenés à s'engager dans des actions pour lesquelles ils sont en **asymétrie d'information** ».
 - **Lucien Karpik** affirme que cette confiance est d'ailleurs le **fondement même du marché**.

B. Indicateurs de mesure (INSEE)

- Indicateur synthétique de confiance des **ménages** :
 - Permet d'étudier « l'**opinion qu'ont les ménages sur leur environnement économique et sur certains aspects de leur situation économique personnelle** ».
 - Prend en compte leur opinion sur des questions à la fois d'**ordre personnel** (perception de leur propre situation financière) et sur des **questions macroéconomiques** (leur représentation du niveau de vie en France, de l'évolution du chômage ou de l'inflation...).
- Indicateur de **climat des affaires** des chefs d'entreprise.

II. La confiance n'existe pas *a priori* en économie

- **Théorie néoclassique de l'homo-economicus** : un agent n'a **pas d'objectif social**. Il recherche son **intérêt personnel**.
 - L'agent économique a **par hypothèse** la capacité à effectuer des choix selon des **critères rationalisables**.
 - La confiance est **problématique**, car la confiance entre les individus ne semble pas un **prérequis nécessaire**, seule compte la **rationalité** des acteurs dans cette approche.
 - L'**intérêt** est la notion prépondérante : « *Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts* » écrivait l'économiste britannique **Adam Smith (1776)**.
- ⇒ C'est plutôt la **non-confiance**, voire la **défiance** qui est le **présupposé de base** ! L'homme aurait donc **besoin** des autres, dont il doit **en même temps** se méfier puisqu'ils agissent comme lui, que pour leurs **propres** intérêts.
- ⇒ Mais avec l'apparition d'une **incertitude croissante** dans nos économies, de comportements **opportunistes** de plus en plus probables, la notion de **confiance** devient incontournable pour expliquer le **maintien** de échanges.

III. Un renouveau de la confiance en économie

A. Les principales approches de la confiance en économie

- Selon une **première** approche, la confiance est le produit d'une relation **interpersonnelle** qui s'appuie sur un calcul **stratégique** reposant *in fine* sur l'intérêt individuel : on parle de **confiance intéressée**.
 - **Garrett Hardin (2006)** : cela rejoint l'intérêt bien compris ou « incorporé », repris de l'idée de **Oliver Williamson (1993)** : « *confiance stratégique* », **rationnelle** et **relationnelle**.
 - La confiance apparaît ici par le biais d'un relâchement de l'hypothèse de rationalité : la confiance reste intégrée dans une représentation de l'économique fondée sur l'interaction **des seuls intérêts individuels**.
 - **James Coleman Foundations of Social Theory (1990)** : « *Un individu est confiant s'il met des ressources à disposition d'une autre partie en l'absence d'un contrat formel, en espérant en retirer des bénéfices.* ».
- Selon une **deuxième** approche, la confiance est vue comme reposant sur une **disposition culturelle** qui incline à la **bienveillance** envers un autre anonyme (on traite les individus comme étant tous fiables en fait) : confiance **généralisée** ou **sociale**, ou « *confiance moralité* » d'**Eric Uslaner (The Moral Foundations of Trust, 2003)**.
 - La confiance est de nature **morale**, transmise par la **socialisation familiale (acculturation) et scolaire**, et non acquise par l'expérience ou la répétition.
 - **Déterminants** rendant **possible** cette confiance généralisée : faible niveau des **inégalités de revenu (surtout)** et une forte **homogénéité ethnique**. Mais difficile de trouver des déterminants **robustes empiriquement** dans les études...
 - **Limite** : difficile de considérer que tous les individus sont **fiables**, soit de supposer une « *moralité généralisée* » selon **Mark Granovetter (1985)**. La confiance semble en effet nécessairement relever de l'**expérience** : c'est en **apprenant** à connaître quelqu'un, en obtenant de l'**information** sur celui-ci que la confiance se crée.

- **Troisième** type de confiance possible : distinction entre la **confiance généralisée** et la **confiance « politique » ou institutionnelle**.
 - **Emmanuel Levi (1998)** : seuls les individus peuvent être confiants, mais les **institutions** peuvent être dignes de confiance.
⇒ On parle de « **quasi-confiance** » d'après **Garrett Hardin**.
- **Yann Algan et Pierre Cahuc Une société de défiance (2007)**
 - La France est marquée par un niveau élevé de défiance depuis la Seconde Guerre mondiale, à la **différence** des autres pays développés selon ces auteurs.
 - Cause : **institutionnelle**. « *Le mélange de corporatisme et d'étatisme du modèle social français* » fait naître et amplifie un **sentiment d'injustice, de méfiance à l'égard des institutions et donc entre les individus eux-mêmes**.
 - Le modèle social français risque alors de **s'autodétruire** car la défiance est source de corruption, de défaut d'initiative (et d'innovation) ... ce qui nuit à la **compétitivité** et à la **croissance**.
- **Yann Algan, Pierre Cahuc et André Zylberberg La fabrique de la défiance (2012)**
 - La défiance mesure la **peur d'être trahie** dans les **relations de coopération mutuellement bénéfiques**.
 - « *Les conséquences des bombardements [des Guerres mondiales], aussi destructeurs soient-ils disparaissent en quelques années. En revanche, la défiance, lorsqu'elle s'installe, peut perdurer pendant des siècles, avec des conséquences très dommageables* ».

B. Quelques évaluations empiriques de la confiance en économie

- **Stephen Coleman The Minnesota Income Tax Compliance Experiment: State Tax Results (1996)**

L'Etat du Minnesota envoyait des lettres aux contribuables pour **lutter contre la fraude fiscale** :

 - Un premier type de lettre explique à **quoi servent les impôts** ; un autre type de lettre énonce que les autres concitoyens s'acquittent **correctement** de leurs impôts.
 - C'est la seconde lettre qui **permet de réduire la fraude fiscale** : influence importante de la **confiance** dans le comportement d'autrui et du caractère de **réciprocité**.
- **Alain Cohn, Ernst Fehr, Benedikt Herrmann et Frédéric Schneider Social Comparison in the Workplace: Evidence from a Field Experiment (2011)**
 - Les salariés sont par équipe de deux, avec la même tâche, la même responsabilité et rémunération.
 - Dans certaines équipes, **les deux salariés** subissent une baisse de salaire : baisse de la productivité de 15 % (**logique**).
 - Dans les autres équipes, la baisse de salaire porte que sur **un seul des deux salariés** de l'équipe : baisse de 30 % de la productivité face à **l'inégalité de traitement** : le sentiment **d'absence de réciprocité** affecte la motivation, plus que le seul revenu.

C. La confiance permet de stabiliser les anticipations

- « *La confiance est un élément de **stabilisation des anticipations** et un dispositif assurant l'**unicité** des représentations des acteurs.* » **Christian Thuderoz (1999)**.

- Dans la Théorie Générale (1936), **John Maynard Keynes** met en évidence le rôle de la confiance dans l'**avenir**, pour que des affaires, des investissements... puissent avoir lieu au moment présent.
- La confiance est donc un **élément de stabilisation des anticipations**, indispensable pour que soit assurée la **régulation par** les marchés et que les décisions **individuelles** puissent être prises.

D. La confiance permet de réduire les coûts de transaction liés aux échanges

- **Théorie des coûts de transaction** : la confiance permet une **baisse des coûts de transaction**. C'est un **prérequis indispensable** pour rendre possible **un contrat, un échange, un maintien des relations sociales**, qui s'inscrivent dans la **durée**.
 - **Ronald Wintrobe et Albert Breton (1982), David Kreps (1990)** mobilisent la notion de confiance dans leurs études des **modes de coopération** entre les agents en préservant la référence au cadre d'analyse **néo-classique** traditionnel.
 - Toujours hypothèse de l'agent **rationnel**.
 - Mais rejet du postulat de la **définition parfaite des biens** proposés à l'échange : **contrats incomplets** dans lesquels ne sont pas spécifiées **toutes** les obligations de chaque partie pour **toutes les éventualités concevables (Olivier Hart, 1988)**.
- ⇒ La confiance joue alors pour les auteurs un **rôle important** dans l'acceptation des agents d'entrer dans des **relations de coopération dans ce contexte d'incertitude et d'incomplétude des contrats**.
- Cette confiance repose sur l'existence de menaces de nature **non juridique** qui contraignent les agents à respecter les **contrats informels et tacites** qu'ils ont passés.
 - **Wintrobe et Breton (1982)** font dépendre la confiance de la **répétition** des transactions bilatérales entre les mêmes agents.
 - Mais pour **David Kreps (1990)** cette condition n'est pas nécessaire, le mécanisme de **réputation** suffirait à assurer la confiance.
 - Ce mécanisme réputationnel est très présent dans l'économie des **plateformes internet** comme Amazon à travers les systèmes de notation ou d'avis par exemple.

E. La confiance est source de dynamisme et de croissance économique

- **Francis Fukuyama (Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity, 1995)** : la confiance est le **facteur essentiel du dynamisme économique d'une nation** : c'est un trait culturel national quantifiable et bienfaisant.
 - « *La confiance est le **ciment** de nos sociétés* » Eloge de la confiance de **Michaela Marzano (2012, chercheuse, philosophie, femme politique italienne)**.
- **Kenneth Arrow Gifts and exchanges (1972)** :
 - Il explique l'**origine de la richesse des nations**, non pas par un facteur économique traditionnel mais par la **confiance**.
« *Virtuellement, tout échange commercial contient une part de confiance, comme toute transaction qui s'inscrit dans la durée. On peut vraisemblablement soutenir qu'une grande part du retard de développement économique d'une société est due à l'absence de **confiance réciproque entre ses citoyens*** ».

- La confiance est source **d'efficacité dans les entreprises** (source d'innovation...), d'une **faible corruption**, d'un **faible niveau de violence** et donc de **développement des échanges** entre pays, de croissance et de bien-être.
- Exemples :
 - **Yann Algan et Pierre Cahuc** dans Inherited Trust and Growth (2009) analysent les relations entre **performances économiques** et **attitudes sociales** dans 30 pays du début des années 50 à aujourd'hui. Ils montrent que les français pourraient accroître leurs revenus de 5 % s'ils se faisaient **autant confiance** entre eux que les suédois par exemple.
 - **Paul Zak et Stephen Knack** Trust and Growth (2001) : sur 41 pays, entre 1970 et 1992, une augmentation de 15 points de la confiance dite « **généralisée** » permet la croissance moyenne du PIB de 1 point.
- **Patrick Artus et Olivier Pastré** L'économie post-covid (2020) : La confiance est **fondamentale** lors d'une **reprise économique**.
 - **Franklin Delanot Roosevelt** disait « *What we must fear is fear* » lors de la crise de 1929 : il faut assurer l'**adhésion** et non le repli sur soi quand on met en place un plan de relance après une crise.
- **Yann Algan et Daniel Cohen** Les Français au temps du Covid-19 : économie et société face au risque sanitaire (Notes du CAE, 2021) :
 - Plus la confiance dans le gouvernement est **élevée**, meilleure est la **performance économique et sanitaire**.
 - Les pays où la confiance **institutionnelle** est plus élevée ont **moins systématiquement** eu recours à des règles de confinement **strictes** et le **respect** des règles sanitaires était meilleur, et la **récession** moins forte.
 - Selon les auteurs, la France est marquée par un **potentiel de confiance plus faible** que ses voisins. Ce qui peut expliquer une **moins bonne adhésion** aux mesures restrictives, à la vaccination et au respect des règles de distanciation sociale et des gestes barrières.
 - **Recommandations** des auteurs face aux prochaines crises, sanitaires, environnementales **pour asseoir la confiance** dans nos sociétés face à ces crises :
 - Mettre en place une **culture de santé publique** associée à la mise en place d'une **institution de santé publique**, regroupant des **experts** qui proposent une **vision globale** des enjeux de santé publique ;
 - **Evaluation systématique** des politiques publiques **en temps réel** afin de **rendre compte** aux citoyens ;
 - Mettre en place une **culture scientifique en général, et de l'évaluation et du dialogue avec les sciences** au sein des instances dirigeantes **publiques** et **privées**.
- **François Villeroy de Galhau, actuel gouverneur de la Banque de France** Retrouver confiance en l'économie (2021) :
 - La défiance porte sur **différents domaines** : envers les élites, les institutions, envers les « experts » sanitaires, envers l'économie, envers la Démocratie.
 - Ce qui pèse sur la croissance économique, et la reprise économique.