



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PREMIER MINISTRE



2007

Confiance et croissance

Département Questions sociales
novembre 2007

> CONFIANCE ET CROISSANCE

Département Questions sociales
novembre 2007



SOMMAIRE

Introduction

Les liens entre confiance et croissance : de l'intuition aux validations empiriques..... p. 4

La confiance favorise la coopération et donc la croissance : une intuition ancienne...

... qui a trouvé une large audience avec l'émergence du concept de capital social

Confiance et croissance : une relation confirmée par un certain nombre de travaux économétriques

La situation de la France au regard des divers aspects de la confiance p. 8

Une faible confiance interpersonnelle et dans les institutions

Des Français qui se caractérisent aussi par une faible confiance dans l'avenir et par une forme de fatalisme

Relancer la croissance en retrouvant la confiance ? p. 13

Défiance envers les autres et les institutions, pessimisme, fatalisme : caractéristiques culturelles ou bien morosité conjoncturelle ?

Quelques pistes d'action

Confiance et croissance

Introduction

L'idée selon laquelle la confiance interpersonnelle facilite l'échange et la coopération est aussi intuitive qu'ancienne. Pourtant, ce n'est que récemment que les économistes ont cherché à la tester empiriquement. L'économie a en effet longtemps laissé de côté tant les valeurs des individus que la forme des relations qui les lient puisque, à la suite d'Adam Smith, elle a considéré que le bien-être de tous reposait d'abord sur l'égoïsme de chacun.

Un certain nombre de travaux historiques ou sociologiques, cherchant à mettre en évidence les ressorts culturels du développement, avaient déjà contribué à susciter de l'intérêt pour ces questions. Puis, à la fin des années 1990, l'émergence du concept de « capital social », entendu comme un bien collectif fait de réseaux et de normes de réciprocité facilitant la coordination et la coopération, a donné une nouvelle impulsion aux recherches sur les déterminants culturels ou organisationnels de la croissance et de la compétitivité. Enfin, des études économétriques cherchant à tester le lien entre confiance (ou capital social) et croissance ont été rendues possibles du fait de l'existence, depuis le début des années 1980, de données longitudinales sur les valeurs, et ce à l'échelle mondiale.

L'objet de cette note est d'abord de présenter les résultats de ces différents travaux (première partie). Mais c'est aussi de rappeler la position très particulière de la France au regard des différents aspects de la confiance (deuxième partie). Dans la dernière partie, seront évoquées enfin quelques pistes d'action qui peuvent être suggérées, parmi d'autres. Elles visent à faire progresser tant la confiance que les Français se font entre eux, que celle qu'ils ont en eux-mêmes et en l'avenir.

LES LIENS ENTRE CONFIANCE ET CROISSANCE : DE L'INTUITION AUX VALIDATIONS EMPIRIQUES

L'idée selon laquelle certaines dispositions culturelles ou mentales favorisent le développement économique n'est pas nouvelle. On la trouve par exemple chez le sociologue Max Weber qui associait l'essor du capitalisme à une forme particulière d'éthique protestante¹. Même si la thèse de Weber a été discutée par nombre de sociologues et d'historiens, la recherche de facteurs culturels au développement n'a pas cessé. Parmi ces facteurs, la capacité des individus à se faire confiance les uns les autres est l'un des plus étudiés. Aujourd'hui, avec l'apparition d'enquêtes internationales sur les valeurs, il est devenu possible de tester empiriquement l'hypothèse d'une relation entre confiance et croissance. Même s'il convient de rester prudent, cette hypothèse semble pouvoir être confirmée.

La confiance favorise la coopération et donc la croissance : une intuition ancienne...

En 1972, le prix Nobel d'économie Kenneth J. Arrow écrivait : « pratiquement toutes les relations commerciales contiennent un élément de confiance », avant d'ajouter « on peut raisonnablement avancer qu'une grande part du retard économique constaté dans le monde peut s'expliquer par un manque de confiance mutuelle »². L'intuition d'Arrow n'est peut-être pas fondamentalement originale. Après tout, l'étymologie de l'adjectif « fiduciaire » (*fiducia* = confiance) indique bien à quel point la monnaie, et donc l'échange, reposent *in fine* sur la confiance. La monnaie fiduciaire ne peut exister que parce que les personnes qui l'utilisent ont confiance dans la capacité des autorités émettrices à garantir sa valeur. La confiance sur laquelle repose la monnaie est une confiance partagée dans une autorité plus ou moins centralisée. Celle à laquelle Arrow fait référence est une confiance plus diffuse et générale, une confiance mutuelle et interpersonnelle.

On retrouve aujourd'hui dans de nombreux travaux l'idée selon laquelle la confiance interpersonnelle est un facteur déterminant du développement. C'est par exemple la thèse de l'ouvrage d'Alain Peyrefitte, *La société de confiance*, paru en 1995³. Dans cet essai, Peyrefitte avance l'idée que la « richesse des nations » ne s'explique pas en dernier ressort par des facteurs matériels (capital, travail, ressources naturelles, climat) mais par les mentalités et les comportements. Il considère ainsi que le ressort du développement réside dans la confiance accordée à l'initiative personnelle. La confiance à laquelle Peyrefitte fait allusion dépasse en fait la seule relation interpersonnelle : c'est en effet une confiance dans ses propres capacités et dans les capacités de l'autre, mais aussi dans la raison et la science.

La confiance en soi est nécessaire pour vouloir l'autonomie, prendre des risques, assumer des responsabilités, oser se fier à son propre jugement. La confiance en autrui est nécessaire pour accepter de déléguer, de décentraliser, pour tolérer les divergences d'idées, pour travailler en équipe et pour éduquer les enfants dans l'esprit de la confiance en soi. Et précisément, pour Peyrefitte, le « mal français », c'est l'esprit de défiance qui caractérise notre pays, un esprit de défiance qui prend sa source dans la Contre-réforme de l'Église catholique, s'enracine avec le mercantilisme étatique de Colbert et continue aujourd'hui de se nourrir des structures centralisées de notre bureaucratie.

¹ M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1967 (1905).

² K.-J. Arrow, « Gifts and Exchanges », *Philosophy and Public Affairs*, n° 1, 1972.

³ A. Peyrefitte, *La société de confiance*, Paris, Odile Jacob, 1995.

... qui a trouvé une large audience avec l'émergence du concept de capital social

Les diverses réflexions élaborées ici et là pour mettre en évidence l'importance de la confiance pour le développement, et plus généralement, pour le bien-être collectif, ont trouvé un regain d'intérêt avec l'émergence de la notion de capital social.

Celle-ci a d'abord été popularisée, de façon indépendante et dans le cadre de théories fort éloignées, par James Coleman et Pierre Bourdieu, qui faisaient du capital social un attribut essentiellement individuel. Le capital social désigne pour ces auteurs les réseaux de relations qu'un individu peut mobiliser pour atteindre ses objectifs.

James Coleman
Quatre exemples de la façon dont le capital social
facilite la coordination des acteurs

Dans son article fondateur paru en 1988 dans l'*American Journal of Sociology*⁴, Coleman donne quatre exemples de la façon dont le capital facilite la coordination entre acteurs et est source de bien-être pour les individus.

Le premier concerne le marché des diamantaires de New York. Leur appartenance à la même communauté religieuse et le haut degré de confiance qui existe par conséquent entre eux leur permettent de s'échanger pour expertise des diamants de grande valeur, sans avoir à consentir de lourdes dépenses de sécurité ou d'assurance. De fait un comportement malhonnête de l'un d'entre eux serait aussitôt sanctionné par son exclusion du marché et, plus globalement, de la communauté. Le deuxième exemple évoque les étudiants activistes coréens, dont la coopération efficace s'explique par la force des liens qu'ils ont noués entre eux au sein de leurs écoles, de leurs villages ou de leurs paroisses. Le troisième exemple a trait aux pratiques de contrôle collectif des enfants par les parents dans les espaces publics de Jérusalem, permettant aux pères et aux mères de laisser sans crainte leurs enfants se rendre seul à l'école ou dans les parcs. Enfin, le dernier exemple concerne les pratiques des marchands du Caire, qui n'hésitent pas à s'envoyer mutuellement des clients, sûrs de la réciprocité de cette pratique, fondée sur la stabilité des familles et de la propriété et sur le sens de l'honneur qui régit les relations sociales.

Le capital social chez Coleman, on le voit bien à travers ces exemples, repose donc essentiellement sur la force des sanctions que supporteraient ceux qui ne joueraient pas le jeu collectif et n'est donc pas incompatible avec la conception d'un acteur parfaitement rationnel : le bénéfice à court terme d'une transgression des normes collectives est toujours nettement inférieur à son coût de moyen ou long terme.

Le politologue américain Robert D. Putnam, au milieu des années 1990, a remis la notion à l'honneur, dans un sens assez différent. Le capital est conçu comme un bien public plutôt que comme un capital individuel. Il désigne cette fois le degré de coopération, de réciprocité et de confiance qui caractérise une société.

⁴ J. Coleman, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, n° 94, pp. 95-120.

R.-D. Putnam
Capital social et performance institutionnelle des régions d'Italie

Si le succès de la notion commence véritablement avec l'article de Putnam sur le déclin du capital social aux États-Unis, paru en 1995⁵, qui fit l'objet d'une quantité impressionnante de débats et de citations, les premières recherches du politologue ont porté non sur les États-Unis, mais sur l'Italie⁶. Il s'agissait alors d'étudier les déterminants de la « performance institutionnelle » des régions administratives qui venaient d'être créées dans le cadre de la décentralisation. Putnam et ses collaborateurs constatent que les régions du nord de l'Italie, les plus performantes, sont caractérisées par un foisonnement de chorales, d'équipes de football et d'associations. Dans ces régions, la plupart des gens lisent avec avidité la presse régionale et la confiance interpersonnelle se situe à un niveau élevé. Dans les régions du Sud au contraire, les moins efficaces, ce sont la méfiance, l'isolement, le clientélisme et la corruption qui prédominent.

Pour Putnam, c'est la « culture civique » des régions du Nord qui explique en dernier ressort leur prospérité économique et l'efficacité de leurs institutions, une culture civique constituée dès le XI^e siècle, époque où se sont tissés des réseaux denses de guildes, de fraternités, de coopératives et d'associations de voisins. Ce qui fait l'essentiel de la différence entre les régions civiques et inciviques, c'est la capacité de coopération des individus – qui repose sur l'existence de réseaux – et les normes de réciprocité qui s'y développent et se généralisent. Dans les communautés civiques, on trouve une majorité de *liens horizontaux*, entre acteurs égaux, tels que ceux que l'on trouve dans les associations volontaires (comme les chorales), qui favorisent l'échange et la réciprocité. Le succès des coopérations passées y renforce l'engagement collectif et le goût de chacun pour la coopération. Dans les communautés inciviques, au contraire, on trouve une majorité de *liens verticaux*, entre acteurs aux pouvoirs inégaux, pris dans des relations de hiérarchie. Ces structures verticales emprisonnent les individus dans des situations où l'exploitation et la corruption sont la norme et où les acteurs restent éternellement guidés par l'opportunisme, créant et entretenant des comportements égoïstes contre lesquels personne ne peut s'élever.

C'est dans cette dernière acception que la notion de capital social est aujourd'hui le plus souvent mobilisée, qu'il s'agisse de travaux d'économistes ou de publications de l'OCDE⁷, de la Banque mondiale ou d'un certain nombre d'organismes publics de statistiques, principalement anglo-saxons.

Francis Fukuyama
Six critères favorables au développement de la confiance

Francis Fukuyama a lui aussi grandement contribué à populariser la thématique du capital social et de la confiance, dans un ouvrage de 1995 intitulé *Trust, the Social Virtues and the Creation of Prosperity*⁸. Il y défend la thèse selon laquelle la capacité d'une nation à développer les institutions qui la rendent puissante et performante dépend de l'aptitude à la confiance de sa population.

Revenant sur cette idée dans *Le grand bouleversement*⁹, il identifie six critères qui favorisent l'existence d'un lien social fort au sein des groupes humains :

– *la taille du système* : plus le système concerné est large, plus il est difficile aux membres du groupe de se coordonner. Le risque de « passagers clandestins » est plus probable dans une collectivité de

⁵ R.-D. Putnam, « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, 1995, pp. 65-78.

⁶ Putnam rend compte de ces travaux dans R.-D. Putnam, R. Leonardi et R. Nanetti, *Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press, 1993.

⁷ OCDE, *Du bien-être des nations. Le rôle du capital humain et social*, OCDE, Paris, 2001.

⁸ F. Fukuyama, *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, 1995.

⁹ F. Fukuyama, *Le grand bouleversement : la nature humaine et la reconstruction de l'ordre social*, La Table ronde, 2003.

taille importante où chacun est en partie « anonyme » que dans un groupe restreint où chacun se connaît et peut se surveiller ;

– *la nature de ses frontières* : l'existence de frontières imprécises ou mouvantes rend également plus difficiles une culture morale commune et une forte cohésion ;

– *l'existence d'interactions répétées* : un système dans lequel les acteurs ont des relations nombreuses et répétées (et donc une « réputation à conserver ») pourra plus facilement mettre en place des règles vertueuses qu'un système dans lequel les acteurs sont plus anonymes ;

– *l'existence de normes communes* ;

– *l'équilibre de puissance et le niveau de justice* : un système dans lequel le pouvoir est réparti de façon inégale peut tout à fait produire durablement des règles inéquitables et un cloisonnement de la société ;

– *le niveau de transparence* : des comportements individuels ou collectifs néfastes peuvent d'autant plus perdurer qu'ils passent inaperçus ou qu'ils sont difficiles à identifier.

Confiance et croissance : une relation confirmée par un certain nombre de travaux économétriques

Les premiers travaux économétriques cherchant à lier croissance économique et confiance datent du milieu des années 1990. Ils cherchent à tester la validité d'un modèle où la croissance du PIB par tête est la variable à expliquer et où, du côté des variables explicatives, on ajoute aux variables traditionnelles (niveau du PIB par tête, niveau de l'investissement, niveau de dépenses de R & D, etc.) un indicateur de confiance interpersonnelle, tiré le plus souvent des données des *World Values Surveys*.

Toutes les études ne sont pas concluantes. Ainsi, Helliwell (1996) a constaté une corrélation négative entre confiance et accroissement de la productivité totale des facteurs, à partir d'un échantillon de 17 pays membres de l'OCDE¹⁰. Mais la majorité des études¹¹ concluent néanmoins qu'il existe une relation positive entre confiance interpersonnelle et croissance. En particulier, Knack et Keefer (1997), à partir de données portant sur la période 1960-1992, estiment qu'un niveau de confiance supérieur de 10 % est associé à une augmentation du taux de croissance annuel de 0,8 %.

Cela dit, les deux auteurs restent prudents, notamment sur le sens de la causalité entre confiance et croissance : il se peut que le niveau de confiance interpersonnelle soit lui-même attribuable à l'optimisme qui découle des bons résultats économiques des sociétés étudiées. Par ailleurs, les travaux qui ont cherché à tester la robustesse de la relation entre confiance et croissance font état d'une certaine fragilité de cette relation, même si les liens entre croissance économique et variables explicatives traditionnelles sont souvent encore plus fragiles d'un point de vue économétrique¹².

¹⁰ J.-F. Helliwell (1996), « Economic Growth and Social Capital in Asia », *NBER Paper* n° 5 470, Cambridge, MA.

¹¹ S. Knack et P. Keefer, 1997, « Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, 1997, pp. 1251-1288 ; R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Schleifer et R.-W. Vishny, 1997, « Trust in Large Organizations », *American Economic Review*, vol. 87, pp. 333-338 ; R. HjerrpL, 1998, « Social Capital and Economic Growth », *Discussion Paper* n° 183, Government Institute for Economic Research (VATT) ; P.-J. Zak et S. Knack, 2001, « Trust and Growth », *Economic Journal*, vol. 111, 295-321 ; I.-S. Akcomak et B.-T. Weel, 2006, « Social Capital, Innovation and Growth: Evidence from Europe », *UNU-MERIT Working Paper* n° 2006-040.

¹² M. Bengtsson, N. Berggren et H. Jordahl, 2005, « Trust and Growth in the 1990s: a Robustness Analysis », *RATIO Working Papers* n° 60.

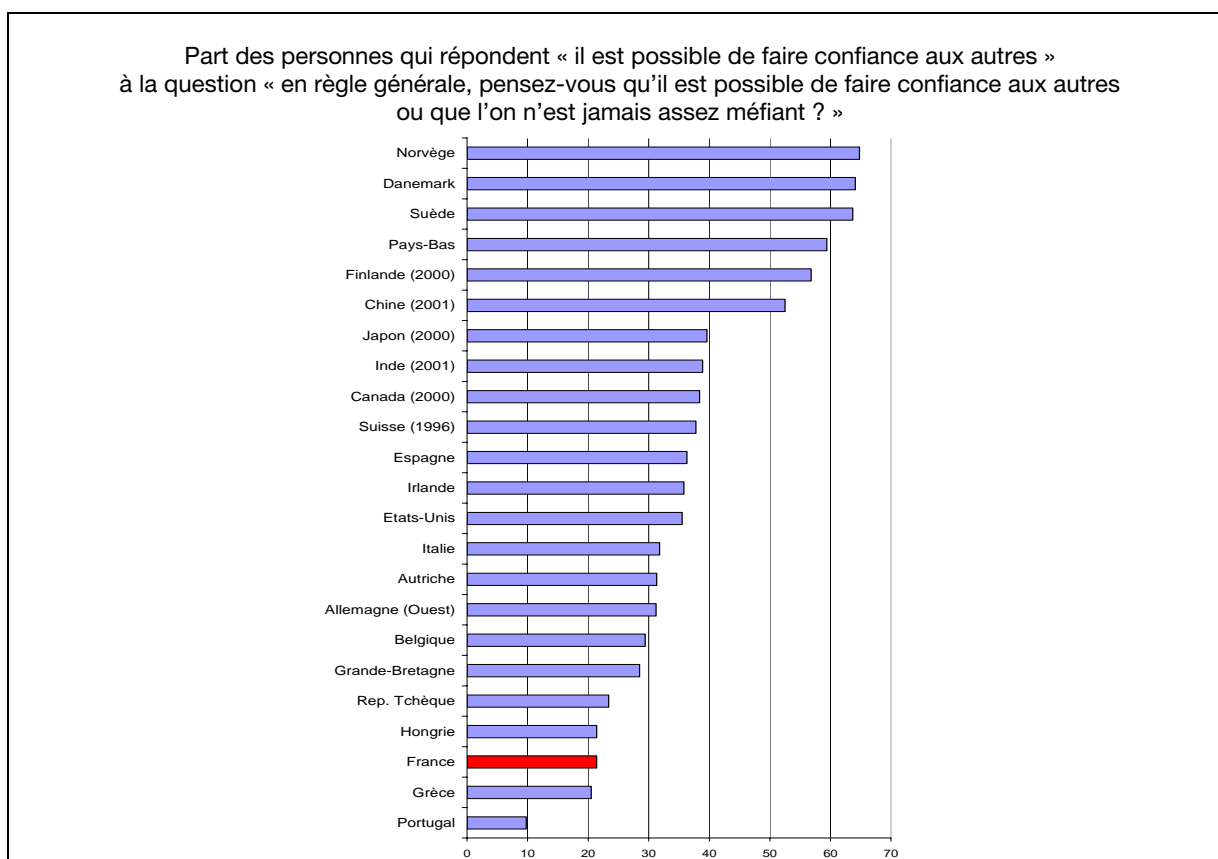
LA SITUATION DE LA FRANCE AU REGARD DES DIVERS ASPECTS DE LA CONFIANCE

Comment se situe la France du point de vue de la confiance ? Notre pays se caractérise non seulement par un très faible niveau de confiance interpersonnelle, mais également par une défiance prononcée envers les institutions, qu'il s'agisse par exemple de la Justice, du Parlement ou encore des syndicats. Cette méfiance dans les autres s'accompagne d'une assez grande tolérance à l'égard des comportements inciviques. Surtout, elle est associée à un grand pessimisme pour les générations à venir et au sentiment, pour chacun, de ne guère maîtriser le cours de sa vie.

Une faible confiance interpersonnelle et dans les institutions

En 1999, à la question « En règle générale, pensez-vous qu'il est possible de faire confiance aux autres ou que l'on n'est jamais assez méfiant ? », seuls 21 % des Français déclaraient qu'il était possible de faire confiance aux autres. Dans les pays du nord de l'Europe, cette proportion dépassait les 60 %. La France est un des pays développés dans lesquels la défiance vis-à-vis des autres est la plus forte.

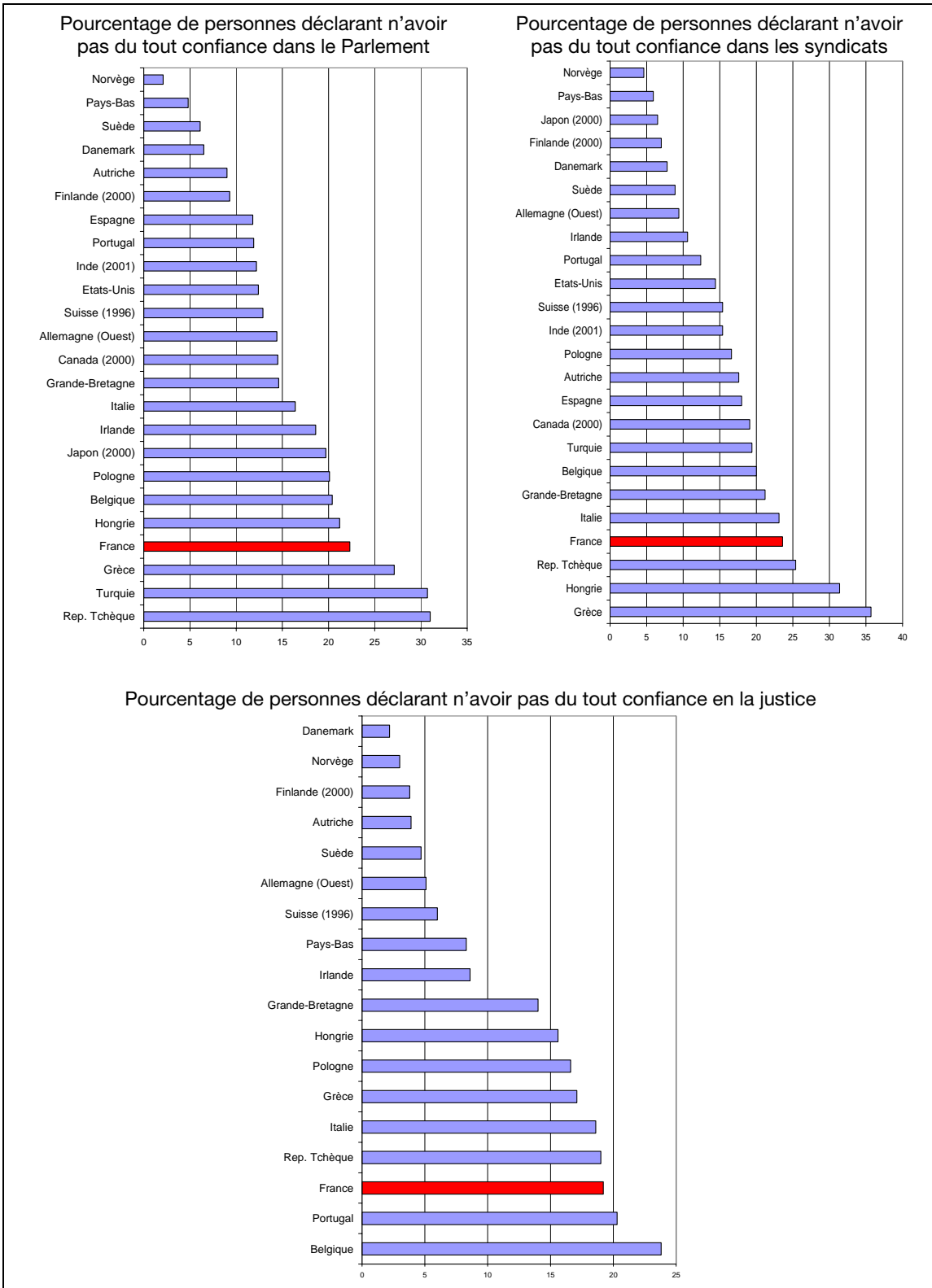
Figure 1
Confiance dans les autres en France et ailleurs



Source : World Values Survey 1999, sauf mention entre parenthèses

Cette méfiance touche aussi la plupart des institutions, qu'il s'agisse des syndicats, du Parlement ou de la Justice. Les Français sont ainsi près de 25 % à n'accorder aucune confiance aux syndicats. Ils sont de même 22 % à n'accorder aucune confiance au Parlement et environ 20 % à déclarer n'avoir aucune confiance en la Justice. Sur tous ces points, la France se distingue assez nettement des autres pays, et notamment des pays qui ont un niveau de développement semblable.

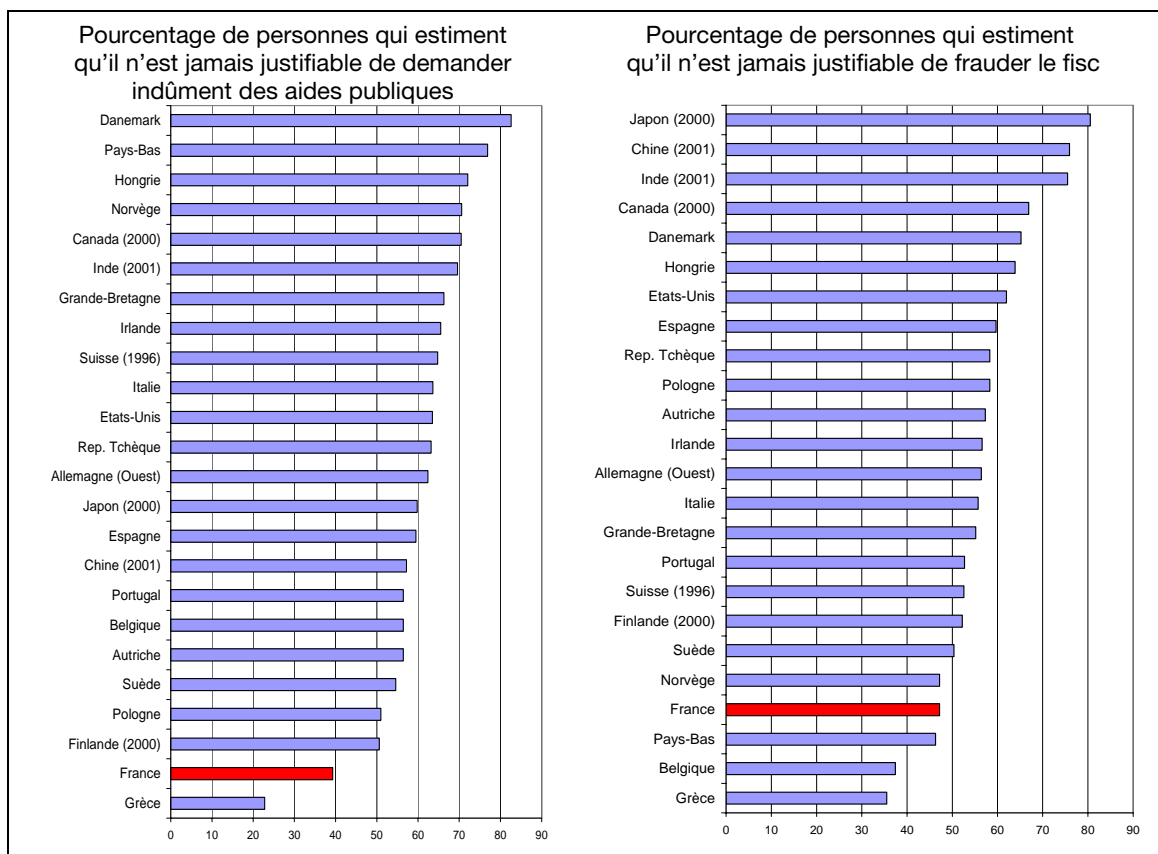
Figure 2
Une défiance qui touche aussi bien le Parlement que les syndicats ou la Justice



Source : WVS 1999 sauf mentions entre parenthèses

La défiance des Français vis-à-vis des autres et des institutions s'accompagne d'une propension plus grande qu'ailleurs à trouver des justifications aux comportements inciviques. Les Français sont par exemple moins nombreux que la plupart de leurs voisins à ne trouver jamais justifiable de réclamer des aides publiques indûment. De même, ils apparaissent plus tolérants que les autres à l'égard de la fraude fiscale.

Figure 3
Une certaine tolérance des Français vis-à-vis des comportements de fraude



Source : WVS 1999 sauf mentions entre parenthèses

Des Français qui se caractérisent aussi par une faible confiance dans l'avenir et par une forme de fatalisme

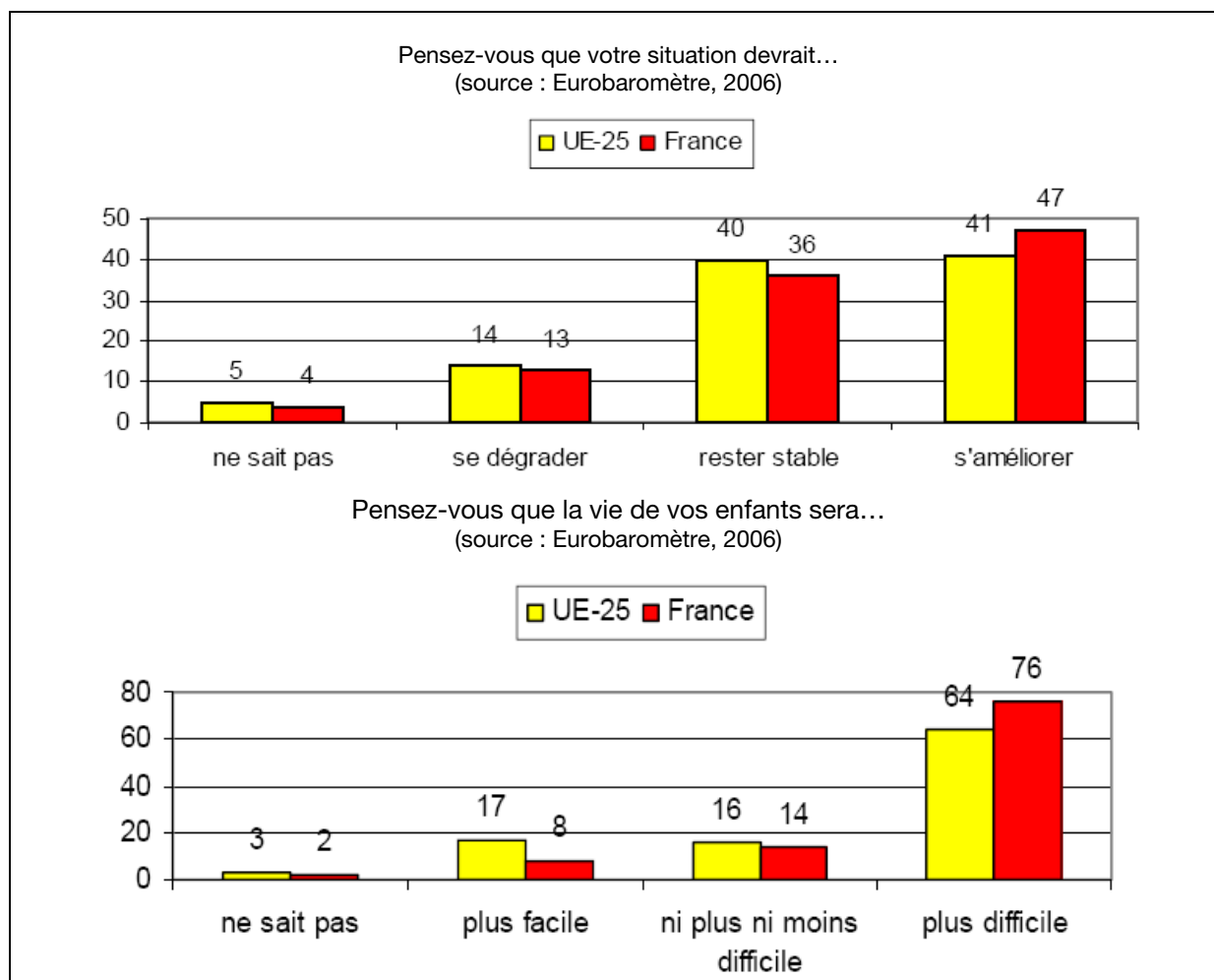
Si les Français se distinguent par un faible niveau de confiance interpersonnelle et dans les institutions, ils sont aussi caractérisés par un double sentiment de pessimisme pour les générations futures et de fatalisme.

À la lecture d'une récente enquête Eurobaromètre réalisée sur le thème de la réalité sociale, on peut d'abord remarquer que les Français semblent, pour ce qui les concerne individuellement, plus optimistes que les autres Européens. Ils sont 47 % à considérer que dans les cinq prochaines années leur « situation personnelle » devrait s'améliorer. En moyenne dans l'Union à 25, il n'y a que 41 % des répondants à être aussi « optimistes ».

En revanche, quand il ne s'agit plus de leur position personnelle, mais de l'avenir des générations futures (pas nécessairement des leurs), les Français sont plus pessimistes que les autres Européens. Plus des trois quarts des Français considèrent que la vie de la génération

actuelle d'enfants sera plus difficile que la leur. Ce n'est le cas « que » d'un petit peu moins des deux tiers des Européens.

Figure 4
Optimisme relatif pour soi, pessimisme affirmé pour les générations futures

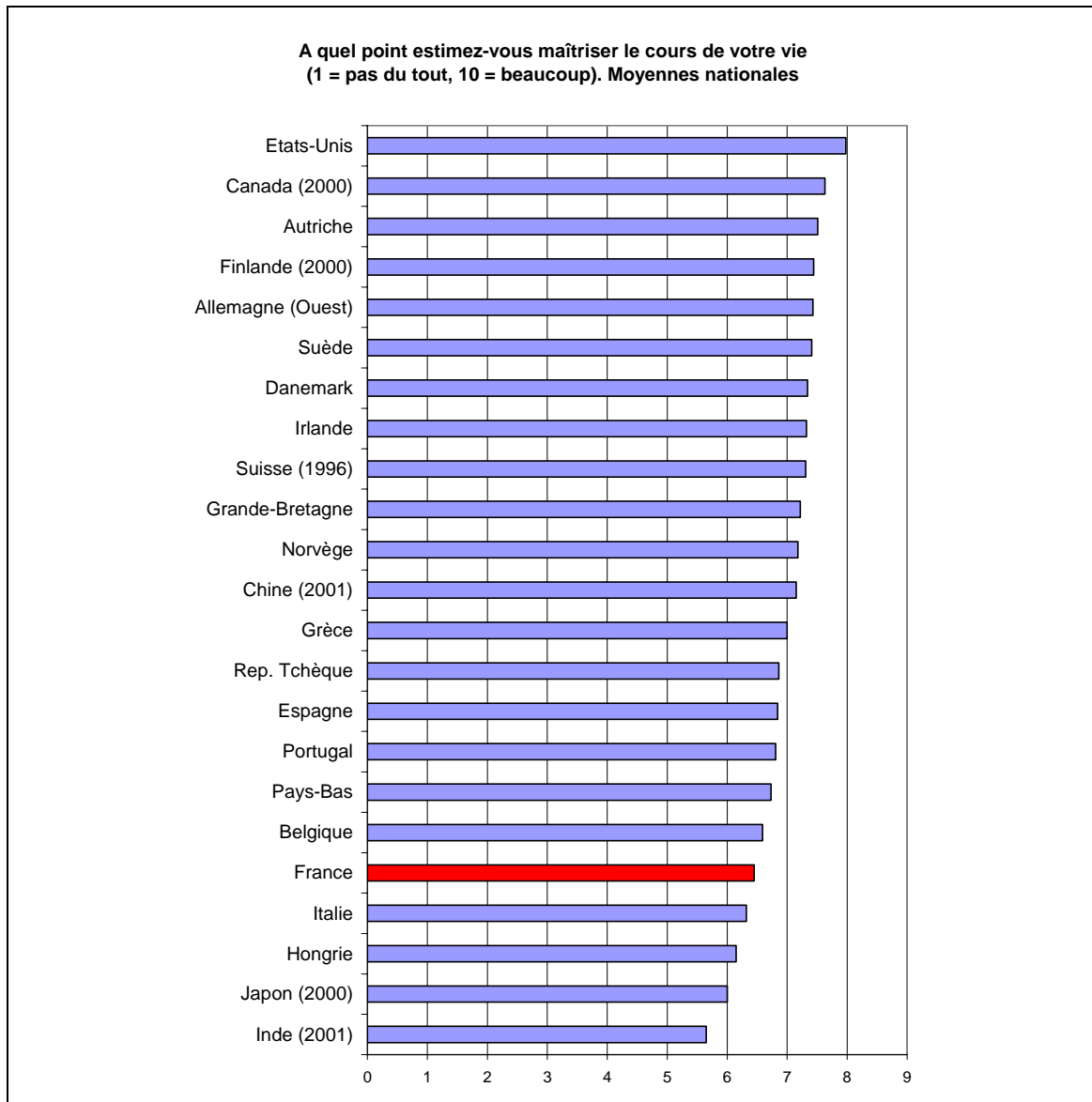


Source : Eurobaromètre, décembre 2006

Au total, les Français sont dans l'Union parmi les plus pessimistes pour l'avenir des générations futures. Seuls 8 % d'entre eux considèrent que la vie des enfants actuels sera plus facile que la vie des enfants de leur génération. Notre pays se situe à l'avant-dernier rang en termes de pessimisme, devant l'Allemagne.

Ce pessimisme se double d'une certaine propension au fatalisme. En effet, quand on leur demande s'ils ont l'impression de maîtriser le cours de leur vie, les Français répondent plus volontiers que d'autres qu'ils ne le maîtrisent pas ou pas beaucoup. Ce fatalisme, que l'on peut interpréter comme une faible confiance en soi ou en la portée de ses efforts, pourrait être particulièrement dommageable au dynamisme global de l'économie.

Figure 5
Les Français ont plus que d'autres le sentiment que le cours de leur vie leur échappe



Source : WVS 1999 sauf mentions entre parenthèses

Méfiance dans les autres et dans les institutions, relative tolérance vis-à-vis des comportements inciviques, pessimisme, fatalismes : toutes ces réalités relèvent sans conteste de dimensions bien distinctes et peuvent avoir des causes différentes. Néanmoins, en France, elles semblent bien faire système et dessiner les contours d'une société où les individus, n'ayant confiance ni dans les autres, ni en eux-mêmes, ni dans l'avenir, risquent de se replier sur eux plutôt que d'aller vers les autres tout en adoptant, vis-à-vis des évolutions en cours, une attitude plus résignée que volontaire.

RELANCER LA CROISSANCE EN RETROUVANT LA CONFIANCE ?

Si ces différents éléments de la défiance française sont nuisibles à l'activité économique, et sans doute, plus généralement, au bien-être, il convient de se demander s'il est possible, d'une façon ou d'une autre, de changer la donne. Dans quelle mesure est-il possible de modifier la propension des Français à faire confiance aux autres ou à avoir confiance en eux-mêmes ? Peut-on agir sur la façon dont ils envisagent l'avenir ?

Déficience envers les autres et les institutions, pessimisme, fatalisme : caractéristiques culturelles ou bien morosité conjoncturelle ?

Il n'est pas évident de juger du caractère structurel ou conjoncturel des divers éléments de la défiance française. Le pessimisme français s'explique sans doute, en partie au moins, par le niveau élevé de notre taux de chômage et de notre dette publique, ainsi que par les problèmes de financement de notre protection sociale. Encore conviendrait-il se s'interroger sur le caractère véritablement conjoncturel de ces difficultés.

Pour sa part, la faible confiance dans les autres et dans les institutions des Français semble bien relever d'un trait culturel. Ainsi, on constate que la propension des Français à se méfier des autres et des institutions a peu évolué depuis le début des années 1980. Selon les *World Values Surveys*, les Français étaient 22 % à déclarer qu'on pouvait faire confiance à la plupart des gens en 1981 contre 21 % en 1990 et 1999. Inversement, ils étaient 71 % à déclarer qu'on n'était jamais trop prudent avec les autres en 1981, contre 72 % en 1990 et près de 75 % en 1999.

Il semble bien que, de ce point de vue, la situation de la France s'inscrive dans le cadre d'une opposition, mise en évidence depuis longtemps par les spécialistes des valeurs, entre pays latins et pays nordiques. Ainsi, E. Banfield¹³, à la fin des années 1950, décrivait l'« amoralisme familial » typique du sud de l'Italie, où l'application des principes de bien et de mal semblait se limiter au cercle restreint de la famille. Ce constat fut largement repris par Putnam dans son ouvrage de 1993¹⁴. Pour O. Galland et Y. Lemel¹⁵, la culture protestante n'est pas étrangère au haut degré de confiance interpersonnelle qui prévaut dans les pays nordiques.

Si les racines de la défiance française sont incontestablement profondes, il n'est tout de même pas inutile de chercher ce qui, dans le fonctionnement actuel de notre société, contribue à l'alimenter. Pour A. Peyrefitte, le sentiment de défiance est entretenu en France par l'excessive centralisation du pouvoir et par le maintien de mécanismes de contrôle *a priori*, dont le contrôle de légalité et le principe de séparation de l'ordonnateur et du comptable fournissent, encore aujourd'hui, un exemple frappant.

Pour P. Cahuc et Y. Algan¹⁶, c'est au premier chef le caractère corporatiste de notre État-providence qui explique le haut degré de défiance qui caractérise notre société. En attachant des protections et des droits différents aux Français en fonction de leurs statuts, il favorise le sentiment que certains tirent davantage profit que d'autres de la solidarité nationale.

¹³ E. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, 1967 (1958).

¹⁴ R. Putnam, *op. cit.*

¹⁵ O. Galland et Y. Lemel, 2006, « Tradition-modernité : un clivage persistant des sociétés européennes », *Revue française de sociologie*, 47-4, p. 687-724.

¹⁶ P. Cahuc et Y. Algan, *La société de défiance*, coll. du Cepremap, Éd. de la rue d'Ulm, 2007.

D'autres, tels P. d'Iribarne ou M. Duru-Bellat¹⁷, rappellent l'importance des classements dans la culture française et tout particulièrement le rôle que joue l'école dans ces classements. En France le niveau des études semble davantage compter que leur contenu, les notations et la sélection interviennent très tôt. L'importance et la précocité de l'échec scolaire, mais aussi la peur de mauvaises orientations très difficiles à rattraper, tout cela contribue au développement du fatalisme qui affecte profondément les Français.

Il existe aussi, dans la littérature sur le management, des analyses portant sur le lien confiance et performances économiques des organisations. Ainsi, Lou Gerstner explique-t-il¹⁸ comment il a fait sortir la société IBM de la crise en prenant des décisions visant à rétablir une « éthique » d'entreprise. Il s'agissait en particulier de coller aux principes plus qu'aux procédures, pousser chacun à nommer et à sanctionner les comportements individualistes, de communiquer sur une stratégie focalisée sur un nombre réduit de priorités et de responsabiliser les directeurs sur l'exécution, d'encourager à dévoiler les problèmes et à les résoudre plutôt qu'à les dissimuler, de mesurer et de récompenser la préparation de l'avenir plutôt que la réponse aux problèmes du passé.

Quelques pistes d'action

De ce qui précède, il ressort que plusieurs éléments peuvent contribuer à restaurer, du moins en partie, la confiance que les Français se font entre eux ou qu'ils accordent aux institutions, mais aussi celle qu'ils peuvent avoir en l'avenir ou en leurs propres capacités.

De façon non exhaustive, on peut identifier plusieurs pistes de politiques publiques favorables au développement la confiance. Il ne s'agit pas de proposer un programme structuré, mais de signaler quelques orientations qui pourraient être étudiées de manière plus approfondie. D'autres suggestions, alternatives ou complémentaires, peuvent naturellement être émises.

Notons d'abord que la défiance vis-à-vis du secteur public se nourrit d'un écart entre ce qui est annoncé ou reconnu officiellement et ce qui est vécu ou ressenti par les Français. Dès lors, toutes les mesures favorables à la transparence, à l'engagement des responsables sur des politiques précises, claires et vérifiables ainsi qu'à l'évaluation des résultats iront dans le bon sens.

La défiance se nourrit également de la complexité. Cette complexité est souvent suspectée de cacher des injustices profondes : c'est le cas notamment sur le marché du travail (la complexité du cadre contractuel cachant un système à plusieurs vitesses) ou en matière de retraites. De la même façon, les statuts qui prolifèrent dans notre société, s'ils façonnent des identités collectives et du sentiment d'appartenance, sont aussi vus comme autant de barrières dressées entre les Français.

Comme pour beaucoup de réformes touchant à la culture collective et aux comportements, l'éducation constitue un levier important, autant pour l'enseignement des valeurs communes préalables à la confiance (à commencer par la confiance en soi) que pour construire une société dans laquelle les destins ne sont pas tracés à l'adolescence. Le fatalisme qui caractérise nos concitoyens procède en effet pour partie du sentiment que, chez nous, les places acquises à l'issue du parcours scolaire le sont pour longtemps, tandis que celles qui ont été perdues le sont pour toujours. C'est d'une réforme de notre système éducatif, mais

¹⁷ P. d'Iribarne, *La logique de l'honneur*, Paris, Le Seuil, 1989 ; M. Duru-Bellat, *L'inflation scolaire. Les désillusions de la méritocratie*, Paris, Le Seuil, La République des idées, 2006.

¹⁸ Lou Gerstner, *J'ai fait danser un éléphant. L'ancien président d'IBM raconte la renaissance de Big Blue*, Village Mondial, 2003.

aussi de l'introduction d'un véritable droit à une formation tout au long de la vie que l'on peut attendre des destinées moins irréversibles.

Une autre voie de réforme concerne les relations qu'entretient l'État avec les collectivités territoriales, mais aussi avec l'ensemble des administrés. Ces relations sont encore trop souvent marquées par la méfiance *a priori*, par l'infantilisation et la déresponsabilisation. Des progrès ont indéniablement été accomplis ces dernières années (simplification administrative, e-administration, présomption de bonne foi de l'administré). Mais l'on peut se demander si certains principes, tels le contrôle de légalité ou la séparation de l'ordonnateur et du comptable, conservent aujourd'hui toute leur pertinence. Il ne s'agit pas ici de remettre en cause l'idée que les gestionnaires publics doivent rendre des comptes, mais plutôt de poser la question des outils à mobiliser pour arriver à cet objectif : faut-il poser en principe la défiance (et donc vérifier *a priori* les actes de responsables contraints par des procédures lourdes) ou la confiance (et donc faire la transparence sur les coûts et les résultats, et juger sur ces résultats) ?

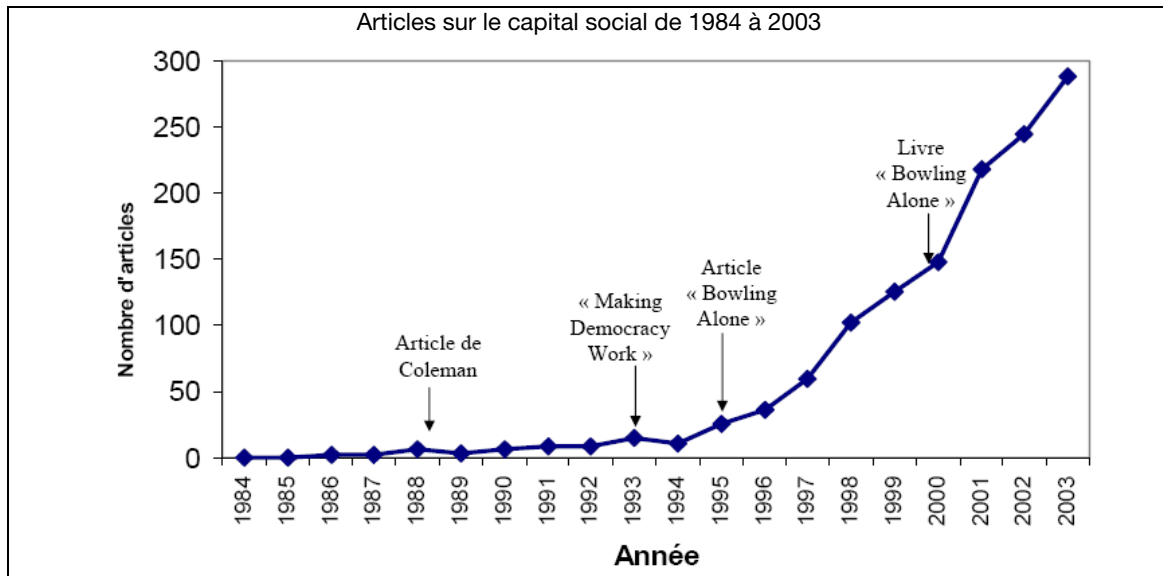
Un dernier exemple de réforme consisterait à expérimenter en France les stratégies dites d'« asset-building » ou d'acquisition d'actifs, qui consistent à encourager l'investissement de chacun dans son capital humain, social, physique et financier, telles que les décrit un rapport récent¹⁹. Deux grandes voies sont actuellement explorées à l'étranger :

- la première consiste à doter chaque nouveau-né ou chaque jeune majeur d'un capital de départ, ce capital pouvant être financier (cf. *Child Trust Fund* en Grande-Bretagne) ou prendre la forme de droits de tirage formation (cf. les bons de formation danois ou suédois) ;
- la deuxième consiste à encourager, par un système d'abondement, les efforts d'épargne des individus réalisés en vue d'un investissement précis, visant par exemple la préparation de la retraite, l'achat d'une maison ou le financement futur des études. De tels dispositifs ont été mis en place dans divers pays développés, dont le Canada et Singapour, mais également, de façon plus expérimentale et le plus souvent à l'initiative d'ONG, dans des pays en développement.

Toutes ces pistes demanderaient certainement à être élargies, ou complétées, et les exemples d'amélioration économique tirée par le retour de la confiance demanderaient à être approfondis. La multiplication récente des articles publiés sur la question démontre un intérêt croissant des chercheurs pour ces questions.

¹⁹ Centre d'analyse stratégique, *Les dotations en capital pour les jeunes*, Paris, La Documentation française, 2007.

Figure 6 : la progression de l'intérêt pour le capital social



Source : PRP (Canada)

Note : il s'agit du nombre total d'articles dans les revues académiques, dans le monde entier.